

Тищенко Татьяна
Владимировна

канд. экон. наук, ст. науч.
сотрудник, ФГБОУ ВО

«Российская академия народно-
го хозяйства и государственной
службы при Президенте
Российской Федерации»,
ORCID: 0000-0002-2675-0075
e-mail: tatyana-kat@yandex.ru

ФАКТОРЫ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА НА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Аннотация. Предмет исследования – государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) в современной экономике Российской Федерации. Рассмотрены экономические факторы, влияющие на востребованность механизмов ГЧП в России со стороны государства и бизнеса. Проведена сравнительная оценка спроса и предложения ГЧП и альтернативных механизмов взаимодействия государства и бизнеса. Выявлено, что ГЧП не имеет существенных преимуществ, по сравнению с традиционными государственными закупками или арендой. По результатам исследования сделан прогноз, что в ближайшей перспективе следует ожидать существенного сокращения объемов частного и государственного софинансирования проектов, реализуемых на основе ГЧП. Повысить спрос на ГЧП со стороны бизнеса может принятие государством на себя дополнительных обязательств по финансированию проектов в случае отсутствия бюджетных ограничений.

Ключевые слова: аренда, бюджетные ограничения, государственно-частное партнерство, инвестиции, институциональная среда, закупки, приватизация, экономические факторы

Для цитирования: Тищенко Т.В. Факторы спроса и предложения государства и бизнеса на государственно-частное партнерство//Вестник университета. 2020. № 12. С. 126–132.

Tatyana V. Tischenko

Candidate of Economic
Sciences, Senior Researcher,
Russian Presidential Academy
of National Economy and Public
Administrational, Moscow,
Russia

ORCID: 0000-0002-2675-0075
e-mail: tatyana-kat@yandex.ru

SUPPLY AND DEMAND FACTORS OF THE STATE AND BUSINESS ON PUBLIC AND PRIVATE PARTNERSHIP

Abstract. The subject of the study is public-private partnership (hereinafter – PPP) mechanisms in the modern economy of the Russian Federation. The article considers economic factors affecting the demand for PPP mechanisms in Russia from the state and business. The paper carries out a comparative assessment of the supply and demand of PPP and alternative mechanisms of interaction between the state and business. The study reveals that PPP does not have significant advantages in comparison with traditional public procurement or leasing. According to the results of the study, the author makes a forecast that in the near future we should expect a significant reduction in the volume of private and public co-financing of projects implemented on the basis of PPP. Assumption by state additional obligations to finance projects in the absence of budget restrictions can increase the demand for PPP on the part of business.

Keywords: budget constraints, economic factors, institutional environment, investments, leasing, privatization, procurement, public-private partnership

For citation: Tischenko T.V. (2020) Supply and demand factors of the state and business on public and private partnership. *Vestnik universiteta*. I. 12, pp. 126–132. DOI: 10.26425/1816-4277-2020-12-126-132

Факторы развития государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) рассматривались неоднократно в работах отечественных исследователей, в том числе, до принятия основных законодательных актов в сфере ГЧП [6]. В последующих публикациях рассматривались такие вопросы, как общая проблематика развития данного механизма, специфика правового регулирования или проводился анализ факторов развития государственно-частного партнерства в отдельных отраслях [4; 5]. Однако тема не раскрыта полностью, а некоторые выводы нуждаются в дополнительном обосновании.

В работе [2, с. 78] делается вывод, что «ГЧП в сфере здравоохранения позволяют разделить риски с частным сектором, обеспечивая более точный прогноз итоговой стоимости проекта, а также более эффективно инвестировать средства налогоплательщиков», что не подтверждается выводами зарубежных исследователей. В развитие выводов, представленных в статье [3] о важности эффективной нормативно-правовой базы для развития ГЧП в России, в настоящей статье представлены данные, свидетельствующие об увеличении числа соглашений ГЧП, заключенных по инициативе частного инвестора после принятия этого закона в 2015 г. Кроме того, нами существенно расширены выводы автора, что во многих открытых источниках

© Тищенко Т.В., 2020. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2020. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



«раскрываются только интересы бизнеса, и что подобное заблуждение и приводит к низким темпам развития государственно-частного партнерства в России» [1, с. 116].

В качестве основной гипотезы принято предположение о существовании единых факторов, стимулирующих или ограничивающих интерес бизнеса и государства к участию в проектах ГЧП. Для анализа использовались теоретические методы исследования, включая системный анализ, методы обобщения. Источниками данных для исследования являются официальные сайты органов власти, включая сайт Российской Федерации для размещения информации о проведении торгов, публикации российских и зарубежных исследователей и экспертов.

Рассмотрим три категории факторов, влияющих на спрос и предложение государства и бизнеса на ГЧП.

1. Внешние факторы. Эти факторы оказывают влияние на все механизмы взаимодействия государства и бизнеса, включая ГЧП, аренду, приватизацию/продажу имущества, закупки. Эта группа факторов включает экономические факторы, такие как уровень экономического развития и конкуренции, инфляция, и финансовые факторы, такие как инфляция, развитость рыночных финансовых инструментов. Так, изменение в 2007 г. статуса Внешэкономбанка (ВЭБ) как финансового института развития, решил ряд проблем с предоставлением гарантий и страхованием рисков проектов ГЧП, а также доступность долгосрочных кредитов для финансирования проекта частными инвесторами. Экономические факторы являются в рассматриваемом контексте влияния на спрос первичными, а финансовые – вторичными, поскольку развитие финансовых инструментов происходит в ответ на позитивные изменения в экономических факторах. В этом случае именно рост спроса частного сектора на инвестиции и создает предложение со стороны финансового сектора.

Экономические факторы трудно поддаются эмпирической оценке их влияния на востребованность механизмов взаимодействия государства и бизнеса, не только в рамках ГЧП, но и аренду и продажу имущества. Определенные выводы можно сделать на основе сравнительного анализа участия частного сектора в торгах по аренде, продажи государственного имущества, и по контрактам ГЧП. Делается предположение, что благоприятная экономическая среда, оказывает положительное влияние на инвестиционную активность предприятий реального сектора, и, как следствие, спрос на объекты государственной собственности со стороны частного сектора. Анализ был проведен в период до 2015 г., включительно, и в период с 2016 г. до сентября 2020 г. Выбор 2-х временных периодов связан с необходимостью оценки влияния закона о ГЧП в 2015 г. и динамикой по объемам инвестиций в основные средства с наибольшим снижением, после кризиса 2009 г., в 2015 г. на 89,9 % к предыдущему году [10].

Для анализа были использованы данные, представленные на портале государственных закупок по количеству торгов, связанных с оборотом государственного имущества, включая:

- аренду, безвозмездное пользование, доверительное управление имуществом, иные договоры, предусматривающие передачу прав владения и пользования в отношении государственного и муниципального имущества (далее аренда);
- продажу государственного имущества (далее продажа имущества);
- государственно-частное партнерство [9].

Анализ данных выявил, что из общего количества торгов по объектам, предлагаемых в аренду до 2015 г. (17,3 тыс. ед.) и в период 2016–2020 гг. (35,2 тыс. ед.), признаны не состоявшимися по причине отсутствия допущенных участников 974 и 8140 конкурса соответственно, или 5,6 % и 23,1 % соответственно от общего количества торгов. Аналогичная ситуация и с продажей государственного имущества, где доля отмененных торгов из-за отсутствия участников, отвечающих квалификационным требованиям, составила 9,0 % для конкурсов, проведенных до 2015 г. и 31,6 % для конкурсов 2016–2020 гг. Таким образом, можно признать, что после 2015 г. интерес бизнеса к аренде и покупке государственного имущества, существенно снизился. В отношении ГЧП до 2015 г. компании реального сектора были допущены как участники во всех торгах, но в последующие 2015–2020 гг., торги по объектам ГЧП стали менее привлекательны для частного сектора, и доля несостоявшихся конкурсов по причине отсутствия допущенных участников составила 8,7 % от общего количества торгов. Таким образом, можно признать, что экономические факторы являются основным фактором спроса частного сектора на инвестиции, в том числе, осуществляемые в рамках ГЧП.

Институциональные факторы обеспечивают правовую и организационно-методологическую основу для реализации проектов ГЧП. Принятие пакета законов о ГЧП в 2015 г. определило основные принципы ГЧП, такие

как: открытость и доступность информации о проектах ГЧП, обеспечение конкуренции, справедливое распределение рисков и обязательств между сторонами; был существенно расширен перечень объектов ГЧП. Кроме рамочных законов о ГЧП и концессиях, следует отметить и принятие поправок в 2004–2005 гг. к Налоговому и Земельному Кодексам, предусматривающие создание дифференцированного механизма взимания платы за земельные участки, а также законодательство в отношении платных дорог, что также оказало стимулирующее влияние на спрос со стороны бизнеса на проекты ГЧП. К организационно-правовым факторам следует отнести разработку стандартизированных процедур и рамочных форм концессионных соглашений, апробированных на уже реализованных проектах, что позволило обеспечить баланс обязательств и прав участников проектов.

Институциональные факторы являются косвенными, которые снимают возражения или ограничения на использование механизма ГЧП, но напрямую не влияют на спрос и предложения со стороны государства и бизнеса.

Оценка влияния институциональных факторов на развитие ГЧП была сделана на основе анализа количества объектов государственной собственности, предлагаемых для использования бизнесом в период до 2015 г. и 2016–2020 гг. По результатам анализа были сделаны выводы, что совершенствование нормативно-правовой основы и формирование других инструментов в сфере ГЧП, снимающих институциональные ограничения, не оказало существенного влияния на изменение структуры договорных отношений государства и частного сектора. До 2015 г. из общего количества объектов, предлагаемых бизнесу (27,6 тыс. ед.) для аренды было выставлено 17,3 тыс. ед. и для продажи 32,3 тыс. ед., в то время как для ГЧП всего 280 ед. (1,0 % в общем объеме объектов). В период 2016–2020 гг. увеличилась доля объектов, предлагаемых для продажи, из общего объема объектов 85,7 тыс. ед., на торги для продажи имущества было выставлено 49,2 тыс. ед. или около 57 % общего количества объектов, в то время как в аренду предлагалось 32,3 тыс. ед. объектов, для ГЧП предлагалось 1,4 тыс. ед. или 1,6 % в совокупном объеме объектов, предлагаемых в аренду, для продажи, ГЧП.

Однако нельзя преуменьшать значимость институциональных факторов, которые по сути являются «катализатором» развития ГЧП, поскольку их влияние в большей мере проявляется в ситуациях неработающих экономических факторов. Этот тезис подтверждается и практикой реализации ГЧП до 2015 г., которая показала, что в отсутствие эффективных инструментов обеспечения обязательств частного партнера, государство вынуждено было компенсировать все риски завершения проекта за счет собственных средств, таким образом, все преимущества ГЧП для государства нивелировались. Повышение качества институциональной среды позволило существенно снизить риски частного бизнеса и государства при реализации ГЧП-проектов. Как следствие, если до 2015 г. не было объявлено ни одного конкурса по предложению инвестора, то в 2016–2020 гг. из общего количества конкурсов 7 587 ед., были признаны завершенными по предложению инвесторов 2 072 конкурса. Кроме того, развитие институциональной основы оказало влияние и на другие финансовые и экономические инструменты, влияющие на результативность ГЧП, например, страхование, гарантии, кредиты.

Управляемые факторы, или внутренние, определяют предложения государства на проекты ГЧП, реализуемые для предоставления общественно-значимых услуг или выполнения других полномочий/функций органов государственной власти. Государство устанавливает, какими механизмами/инструментами эти услуги и функции будут осуществляться, и в данном контексте, именно государство формирует предложение на ГЧП. К управляемым факторам относят бюджетные ограничения и баланс преимуществ/рисков альтернативных механизмов взаимодействия государства и бизнеса.

Бюджетные ограничения считают основным фактором, снижающим выгоды ГЧП для государства. Принимая обязательства по софинансированию проектов ГЧП государство должно учитывать не только видимые последствия, такие как рост дефицита бюджета, но долговременный характер обязательств на срок до 30 лет и более, и тот факт, что достоверная оценка бюджетных рисков, связанных с исполнением обязательств, не всегда возможна. Страхуя долгосрочные риски, государство отказывается брать на себя обязательства по финансированию большого количества проектов ГЧП с отложенными платежами, так как в результате дефицит бюджета может возрасти до такого уровня, что ни один проект не будет закончен, как раз по причине отсутствия бюджетных средств в нужном объеме. В то же время, бюджетные обязательства повышают привлекательности ГЧП со стороны частного партнера, тем самым государство компенсирует негативное воздействие экономических факторов за счет финансирования расходов по проекту. В этом контексте следует признать наличие факторов, снижающих или повышающих интерес государства к развитию ГЧП, однако, в разной степени влияния в зависимости от отрасли и уровней государственного управления.

По разделу «дорожное хозяйство» расходы региональных бюджетов по концессионным платежам составили (максимальное и минимальное значение в 2016–2019 гг. в процентах от общего объема расходов по данному разделу ФКР): г. Санкт-Петербург от 0,8 до 2,3 %, Удмуртская Республика от 3,4 до 13,4 %, Хабаровский Край от 2,9 до 54,6 %, Республика Башкортостан: от 4,8 до 6,0 %, Пермский край от 2,3 до 16,3 %, Новосибирская область от 2,4 до 8,0 % [8]. По разделу «жилищно-коммунальное хозяйство» расходы бюджетов субъектов РФ по концессионным платежам в каждом году в период 2016–2019 гг. не превысили 300 млн руб. и не оказали влияния на структуру бюджетных расходов. Исключением стал Ямало-Ненецкий АО, из бюджета которого в 2019 г. были осуществлены платежи по концессионным соглашениям в объеме 1,4 млрд руб., что составляет 3,2 % от общего объема расходов по этому разделу.

Таким образом, фактор бюджетных ограничений наиболее значим в отрасли дорожного хозяйства и для регионов, которые принимают «повышенные» обязательства по финансированию ГЧП-проектов. К таким регионам, по данным расчета, приведенного выше, можно отнести Хабаровский край, дефицит бюджета которого в 2019 г. составил 3,9 млрд руб., а расходы по концессионным платежам только по разделу «дорожное хозяйство» – 7,9 млрд руб.

По объемам бюджетных инвестиций, направляемых из бюджетов субнационального уровня по концессионным соглашениям, отмечается, что значительная часть проектов финансируется из региональных бюджетов; их доля составила 92,5 % в общем объеме бюджетных инвестиций консолидированных бюджетов субъектов РФ. Для местных органов власти бюджетные ограничения являются значимым фактором баланса спроса и предложения для развития муниципальных проектов ГЧП в секторе жилищно-коммунального хозяйства. Расходы бюджетов городских округов по концессионным соглашениям на инвестиции в коммунальное хозяйство составляют, в среднем, около 80 % в общем объеме расходов городских округов по разделу «жилищно-коммунальное хозяйство» [9]. Таким образом, рост дефицита бюджета городских округов, приведет к необходимости сжатия расходов, что снизит возможность для софинансирования проектов ГЧП.

Кроме бюджетных ограничений, к управленческим факторам, влияющим на предложение государства на проекты ГЧП, следует отнести и наличие альтернативных механизмов взаимодействия с бизнесом, баланс преимуществ и рисков закупок, аренды и продажи государственного имущества в сравнение с ГЧП.

Анализ преимуществ и недостатков ГЧП в сравнение с традиционными закупками или с бюджетным финансированием предоставления общественно-значимых услуг, выявил диаметрально противоположные мнения относительно эффективности данного механизма в сравнение с другими механизмами взаимодействия государства и бизнеса. В исследовании [11] делается вывод, что ГЧП является дорогим и не эффективным способом финансирования инфраструктуры и предоставления услуг, используется для защиты частных корпоративных интересов. Бизнес забирает наиболее рентабельные типы объектов и виды услуг, обеспечивая постоянный долгосрочный источник доходов за счет платежей из бюджета или от потребителей услуг. Например, в Европе за счет ГЧП финансируются платные дороги на существующих загруженных магистралях, но частный бизнес не готов инвестировать в дороги в сельской местности с низким трафиком.

В работе [13] говорится, что сложно найти научные доказательства, что ГЧП является более эффективным механизмом, чем традиционное финансирование в отрасли здравоохранения. Это связано с тем, что частные и государственные учреждения здравоохранения подчиняются единым правилам в отношении доступа пациентов, ведения больных и соблюдения стандартов оказания медицинской помощи. Наличие единых тарифов не позволяет оценить различия в затратах, а отсутствие достоверных оценок результатов лечения невозможно оценить и различия в эффективности ГЧП относительно традиционных механизмов финансирования. Вывод сделан на основе анализа опыта финансирования за счет государства (страны Европы) общественных услуг, предоставляемых частными некоммерческими и коммерческими больницами, специалистами, аптеками, скорой помощью, и другими, с различными типами контрактов и соглашений.

В руководстве Министерства финансов Северной Ирландии [14] указано, что ГЧП является одним из видов закупки. Для оценки выгод используется метод наиболее выгодного сочетания стоимости, качества и устойчивости для удовлетворения требований клиентов (VFM). Стоимость учитывают на протяжении всего срока эксплуатации объекта, а устойчивость означает экономические, социальные и экологические выгоды с точки зрения соответствия целям правительства. Большая часть инвестиций осуществляют традиционным методом закупки, ГЧП применяют исключительно для обеспечения эксплуатации объекта

на протяжении всего срока использования (контракт жизненного цикла) при объемах инвестиций не менее 50 млн фунтов стерлингов по каждому объекту.

В работе [12] отмечается несомненное преимущество ГЧП, основанных также на контрактах жизненного цикла по сравнению с государственными закупками в Австралии. Было выявлено, что по заключенным контрактам ГЧП на 4,9 млрд долл. США перерасход затрат составил всего 58 млн долл. США, в то время как по проектам традиционных закупок на 4,5 млрд долл. США перерасход за это же период составил 637 млн. долл. США срока строительства, в частности, увеличение фактического срока сдачи объекта относительно плановых. По ГЧП проектам отмечалось, что сдача объекта произошла в более ранние сроки, чем было установлено соглашением на 3,4 % случаев, в то время как традиционные контракты были сданы с опозданием 23,5 %, что можно считать статистически значимым результатом. Отмечалось, что большинство сданных раньше срока объектов ГЧП были небольшими по объему финансирования, в то время как задержка с вводом традиционных проектов не зависела от его стоимости.

Кроме того, в рамках традиционных контрактных отношений, государство может передать часть функций на аутсорсинг частному бизнесу вне ГЧП, или не осуществлять строительство объекта в рамках ГЧП, а заключить контракт на аренду объекта у частного собственника, и осуществлять эксплуатацию этого объекта для оказания услуг или выполнения функций. Примерами таких контрактов является здание больницы, построенное за счет частного инвестора, и предоставлено в аренду государству для предоставления медицинских услуг. В рамках арендного соглашения, частный сектор как арендодатель обеспечивает техническое обслуживание здания. Оценить преимущества таких контрактов в сравнение с ГЧП в России, не представляется возможным, выгоды и риски зависят от отрасли и конкретных условий контракта на аренду или аутсорсинг.

В отношении предоставления государственного имущества для использования частным сектором преимуществ ГЧП для государства также неочевидны. Как и в рамках ГЧП, так и при передаче активов в аренду, государство может снизить бюджетные расходы на управление и содержание имущества, переложив их на частного партнера, без необходимости выделения средств из бюджета. Плюсом такой передачи, в сравнение с продажей, является сохранение контроля над объектом, когда концессионер не может изменить назначение объекта, что обеспечивает доступность общественных услуг, и экономия расходов на эксплуатацию объекта. Однако, в условиях снижения интереса частных инвесторов к аренде и покупке государственного имущества после 2015 г., государство стало более заинтересовано в передаче неиспользуемого имущества в концессию. Возможно, что этим и объясняется, что в концессию стали передавать бани стадионы, парки, и прочие объекты, не характерные для традиционных инфраструктурных проектов ГЧП.

Преимущества ГЧП по сравнению с приватизацией зависят от условий соглашений. В случае приватизации государство полностью теряет контроль над имуществом и его использованием, в то время как частный сектор в ГЧП ограничен в праве изменять назначение объекта и виды оказываемых услуг, большинство из которых относятся к общественно-значимым. В отличие от приватизации, когда в бюджет поступает единовременный платеж, при реализации проектов ГЧП бюджеты могут иметь постоянный источник доходов от управления объектом концессии, если это предусмотрено условиями соглашений.

В ближайшей перспективе следует ожидать существенного сокращения объемов частного и государственного софинансирования капиталоемких инфраструктурных проектов, реализуемых на основе ГЧП. Спрос со стороны частного сектора на ГЧП будет низким из-за возможной рецессии. По мнению Всемирного банка, даже при предстоящем положительном росте валового внутреннего продукта в 2021 г. темпы роста в 2022 г. едва достигнут уровней, отмечавшихся до пандемии Covid-19. Компенсировать снижение инвестиций частного сектора в ГЧП за счет бюджетного софинансирования невозможно из-за налагаемых бюджетных ограничений. По прогнозам Мирового банка в 2020–2022 гг. консолидированный бюджет Российской Федерации будет сведен с дефицитом в размере 7,2 %, 1,6 % и 0,5 % валового внутреннего продукта, соответственно [7]. Переломить ситуацию и увеличить объемы финансирования ГЧП можно посредством привлечения иностранных инвестиций, однако для этого необходимо изменить институциональные факторы ГЧП, но и при этом, вряд ли можно ожидать быстрого, в течение следующих 3-х лет, эффекта от таких изменений.

Библиографический список

1. Астафьева, О. Е., Диких, В. А. Возможности привлечения инвестиций и распределения рисков при реализации проектов с использованием механизма государственно-частного партнерства // Вестник университета. – 2017. – № 2. – С. 114-119.
2. Дабагян, Е. К. Факторы и современные тенденции развития ГЧП в здравоохранении на примере зарубежного опыта // Человеческий капитал и профессиональное образование. – 2016. – № 2. – С. 75-78.
3. Зубаха, П. А. Совершенствование законодательства в сфере государственно-частного партнерства // Вестник университета. – 2017. – № 10. – С. 16-21.
4. Поспелов, С. В. Специфика правового регулирования механизмов формирования государственно-частных партнерств в Российской Федерации // Вестник университета. – 2017. – № 1. – С. 14-18.
5. Пухова, М. М. Особенности согласования интересов публичных или частных партнеров при реализации проектов государственно-частного партнерства при выполнении государственного оборонного заказа // Самоуправление. Вольное экономическое общество. – 2020. – № 3. – С. 366-369.
6. Фёдорова, Е. А., Довженко, С. Е., Гурина, В. А. Анализ факторов, влияющих на эффективность государственно-частного партнерства в России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 13. – С. 2-15.
7. Доклад об экономике России // Всемирный банк в России. – 2020. – Вып. 43 (6 июля) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/country/russia/publication/rer> (дата обращения 13.10.2020).
8. Информация об исполнении консолидированных бюджетов субъектов РФ // Федеральное Казначейство. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://roskazna.gov.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannye-byudzhety-subektov/> (дата обращения 03.11.2020).
9. Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о проведении торгов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.torgi.gov.ru/lotSearch1.html?bidKindId=6>. (дата обращения 15.10.2020).
10. Официальный сайт Росстата. Инвестиции в основной капитал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/investment_nonfinancial (дата обращения 10.10.2020).
11. Hall, D. Why public-private partnership don't work. The many advantages of the public alternative // Public Services International Research Unit First. University of Greenwich, UK. – Latest update February. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.world-psi.org/sites/default/> (дата обращения: 13.10.2020).
12. Lee, H., Kim, K. Traditional procurement versus public-private partnership: a comparison of procurement modalities focusing on bundling contract effects / Asian Development Bank // ADB Economics Working Paper. – Series No. 560. – September 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.adb.org/publications/traditional-procurement-versus-ppp> (дата обращения: 19.10.2020).
13. Marušič, D. From Outsourcing to Public-Private Partnership. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://aacihhealthcare.com/blog/from-outsourcing-to-public-private-partnership/> (дата обращения: 09.11.2020).
14. The Department of Finance website / Procurement issues including conventional and PFI/PPP procurement [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.finance-ni.gov.uk/articles/public-private-partnerships-ppp-projects-and-procurement-issues#toc-0> (дата обращения: 02.11.2020).

References

1. Astaf'eva O. E., Dikikh V.A. Vozmozhnosti privlecheniya investitsii i raspredeleniya riskov pri realizatsii proektov s ispol'zovaniem mekhanizma gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [*Opportunities for attracting investments and sharing risks when implementing projects using the mechanism of public-private partnership*]. Vestnik Universiteta, 2017, no. 2, pp. 114-119.
2. Dabagyan E. K. Faktory i sovremennyye tendentsii razvitiya GChP v zdravookhranении na primere zarubezhnogo opyta [*Factors and current trends in the development of PPP in healthcare on the example of foreign experience*]. Chelovecheskii kapital i professional'noe obrazovanie [*Human Capital and Professional Education*], 2016, no. 2, pp. 75-78.
3. Zubakha P. A. Sovershenstvovanie zakonodatel'stva v sfere gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [*Improvement of legislation in the field of public-private partnership*]. Vestnik Universiteta, 2017, no. 10, pp. 16-21.
4. Pospelov S.V. Spetsifika pravovogo regulirovaniya mekhanizmov formirovaniya gosudarstvenno-chastnykh partnerstv v Rossiiskoi Federatsii [*Specificity of legal regulation of mechanisms for the formation of public-private partnerships in the Russian Federation*]. Vestnik Universiteta, 2017, no. 1, pp. 14-18.
5. Puhova M. M. Osobennosti soglasovaniya interesov publichnykh ili chastnykh partnerov pri realizatsii proektov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva pri vypolnenii gosudarstvennogo oboronnoogo zakaza [*Features of the coordination of the interests*

- of public or private partners in the implementation of public-private partnership projects in the implementation of a state defense order*]. Samoupravlenie. Vol'noe ekonomicheskoe obshchestvo, 2020, no. 3, pp. 366-369.
6. Fedorova E. A., Dovzhenko S. E., Gurina V. A. Analiz faktorov, vliyayushchikh na effektivnost' gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Rossii [*Analysis of factors affecting the efficiency of public-private partnership in Russia*]. Finansovaya analitika: problemy i resheniya [*Financial Analytics: Science and Experience*], 2013, no. 13, pp. 2-15.
 7. Doklad ob ekonomike Rossii [*Report on the Russian Economy*]. Vsemirnyi bank v Rossii [*The World Bank in Russia*], 2020, issue 43 (July 6). Available at: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/country/russia/publication/rer> (accessed 13.10.2020).
 8. Informatsiya ob ispolnenii konsolidirovannykh byudzhetrov sub"ektov RF [*Information about the execution of the consolidated budgets of the RF subjects*]. Federal'noe Kaznacheistvo [*The Federal Treasury*]. Available at: <https://roskazna.gov.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannye-byudzhety-subektov/> (accessed 03.11.2020).
 9. Ofitsial'nyi sait Rossiiskoi Federatsii dlya razmeshcheniya informatsii o provedenii torgov [*Official website of the Russian Federation for posting information on bidding*]. Available at: <https://www.torgi.gov.ru/lotSearch1.html?bidKindId=6> (accessed 15.10.2020).
 10. Ofitsial'nyi sait Rosstat. Investitsii v osnovnoi kapital [*Official site of Rosstat. Fixed capital investments*]. Available at: https://rosstat.gov.ru/investment_nonfinancial (accessed 10.10.2020).
 11. Hall D. Why public-private partnership don't work. The many advantages of the public alternative. Public Services International Research Unit First. University of Greenwich, UK, Latest update February, 2015. Available at: <http://www.world-psi.org/sites/default/> (accessed 13.10.2020).
 12. Marušič D. From outsourcing to public-private partnership. Available at: <https://aacihealthcare.com/blog/from-outsourcing-to-public-private-partnership/> (accessed 09.10.2020).
 13. Lee H., Kim K. Traditional procurement versus public-private partnership: A comparison of procurement modalities focusing on bundling contract effects. Asian Development Bank, ADB, Economics Working Paper, Series No. 560, September, 2018. Available at: <https://www.adb.org/publications/traditional-procurement-versus-ppp> (accessed 19.11.2020).
 14. The Department of Finance website / Procurement issues including conventional and PFI/PPP procurement. Available at: <https://www.finance-ni.gov.uk/articles/public-private-partnerships-ppp-projects-and-procurement-issues#toc-0> (accessed 20.11.2020).