

Научная статья

Original article

УДК 334.342.3/4

doi: 10.55186/2413046X_2024_9_5_243

**ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО-
ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**
**LEGAL REGULATION OF FORMS OF PUBLIC-PRIVATE
PARTNERSHIP**



Бойчук Анатолий Викторович, слушатель программы «Доктор государственного управления – Doctor of Public Administration (DPA)», Институт государственной службы и управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; советник директора, ФГБУ НМИЦ Акушерства, гинекологии и перинатологии им. В.И. Кулакова Министерства здравоохранения РФ, Москва, g270@list.ru

Boychuk Anatoly Viktorovich, Student of the program "Doctor of Public Administration – Doctor of Public Administration (DPA)", Institute of Public Administration and Management of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; Advisor to the Director of the Federal State Budgetary Institution National Medical Research Center for Obstetrics, Gynecology and Perinatology named after. IN AND. Kulakov Ministry of Health of the Russian Federation, Moscow, Russia, g270@list.ru

Аннотация. В данной статье характеризуются макроэкономические показатели, потенциально определяющие успешность государственно-частного партнерства; утверждается, что механизм данного партнерства дает

возможность реализовывать масштабные инфраструктурные проекты с минимальными бюджетными вложениями; такое партнерство рассмотрено на конкретных примерах, реализованных в России; обосновано, что в сотрудничестве с ГЧП государство при минимальных вложениях получает готовый проект, а сэкономленные средства можно направить на другие нужды; делается вывод о том, что абсолютизация факторов, дающих преимущества при реализации проектов ГЧП не приводит к необходимому уровню эффективности, несмотря на всю массивную рекламу на уровне операторов ГЧП, которые решают задачу размещения предоставленных им ресурсов - это во многом связано с тем, что умение достичь эффективных показателей проекта реализуется в стабильной институциональной среде, а не в более качественной, но динамично развивающейся.

Abstract. This article characterizes the macroeconomic indicators potentially determining the success of public-private partnerships; it argues that the mechanism of this partnership makes it possible to implement large-scale infrastructure projects with minimal budgetary investments; such partnerships are examined using specific examples implemented in Russia; it is substantiated that in cooperation with PPP the state receives a ready-made project with minimal investments, and the saved funds can be used for other needs; it is concluded that the absolutisation of factors that give advantages in the implementation of PPP projects does not lead to the necessary level of efficiency; despite all the massive advertising at the level of PPP operators who solve the problem of placing the resources provided to them - this is largely due to the fact that the ability to achieve effective project performance is realized in a stable institutional environment, rather than in a better but dynamically developing one.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиции, бюджетные вложения, эффективность, договора, макроэкономическая среда, денежные средства, законодательные факторы

Keywords: public-private partnership, investments, budgetary investments, efficiency, contracts, macroeconomic environment, money, legislative factors

Становление и развитие теории и практики реализации государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) был накоплен значительный отечественный и зарубежный опыт. В настоящее время хорошо представлены публикации по управлению ГЧП на макро- и мезоуровне, но на микроуровне проведено меньшее количество систематических исследований по управлению коллаборацией государства и бизнеса.

Обобщая мнения исследователей [6; 8 и др.], к числу макроэкономических показателей, потенциально определяющих успешность ГЧП, можно отнести: отношение общих инвестиций к ВВП; отношение бюджетного сектора к ВВП; общая численность населения; ВВП на душу населения; инфляция; отношение денежной массы к ВВП; отношение валовой нормы сбережений к ВВП; отношение чистого притока прямых иностранных инвестиций к ВВП. Эмпирические зависимости подтвердили существование взаимосвязи между выбранными факторами и прогрессом в создании проектов ГЧП, за исключением разнонаправленной динамики притока иностранных инвестиций в разные периоды времени, обоснование которой можно отнести к неэкономическому влиянию внешней среды. Это позволило сделать вывод о существенности влияния экономических и иных процессов в конкретной макроэкономической системе на развитие ГЧП.

Как отмечала Е.С. Аверкиева [2], успешность проектов ГЧП во многом определяется состоянием макроэкономической среды, уровнем развития институтов, поиском новых форм финансирования различных проектов и

организованным взаимодействием бизнеса и власти. К числу новых форм финансирования, существенно повлиявшим на становление ГЧП, следует отнести так называемое смешанное финансирование (blended finance) [12], которое становится важным ресурсом на пути экономического развития. В состав смешанного финансирования включают и государственно-частные партнерства.

Во многом эффективность смешанного финансирования определяется теми решениями, которые закладываются в такой подход: а) привязка к объекту; б) паритетное финансирование; в) адаптация к условиям реализации проекта; г) поиск эффективного партнерства и д) мониторинг прозрачности и результативности. Соблюдение комплекса таких решений во многом определяется качеством макроэкономической среды, в рамках которой реализуется указанный подход, что приводит к необходимости установления макроэкономических факторов, обеспечивающих необходимый уровень среды и институтов. Далее проведем анализ примеров подобного финансирования и сотрудничества.

Согласно российским исследованиям [3], взаимосвязь между долей ГЧП в общем объеме инвестиций и ВВП достаточна устойчива. В работе исследователя С. Фирмино [11] систематизированы критические факторы успеха для ГЧП – в дальнейшем наше исследование опирается на указанный подход, используя предложенную классификацию на политические, институциональные факторы и фактор приоритета частных инициатив. При этом выделение тех или иных подфакторов зачастую несет дискуссионный характер.

Механизм ГЧП (или концессий) дает возможность реализовывать масштабные инфраструктурные проекты с минимальными бюджетными вложениями. Посредством концессионных соглашений в государстве прокладываются железные дороги, строятся федеральные трассы,

развиваются аэропорты, соединяются берега, осуществляются многие другие начинания. Безусловно, все проекты ГЧП и концессии будут способствовать развитию Российского государства [5].

Рассмотрим подобное сотрудничество на конкретных примерах, реализованных в нашей столице.

Согласно договору о государственно-частном партнерстве в экологической сфере, подписанному в 2021 году, город передал инвесторам два транспортных объекта для списанной старой техники. После переработки он используется для производства вторичного сырья, которое возвращается в экономический цикл и может стать сырьем для нового оборудования, автозапчастей, строительных материалов и напольных покрытий.

Так же, в высокой степени готовности находится строящаяся в Инновационном центре «Сколково» школа. В настоящее время столица добилась уступок в сферах образования, здравоохранения, дорожного строительства, жилищно-коммунального хозяйства и гостиничного обслуживания [4].

Например, в столице РФ есть множество услуг, важных для новых и начинающих инвесторов. В их число входят «Московские инвесторы», с помощью которых эксперты в течение 10 дней решают проблемы, связанные с межведомственным взаимодействием с другими администрациями, в том числе федеральными ведомствами.

В столице действует Инвестиционный портал города Москвы. Это один из самых посещаемых инвестиционных ресурсов страны, где сейчас происходят все сделки с инвесторами: продажа недвижимости, решение вопросов по программам создания рабочих мест, ГЧП, концессий.

Административно-правовые отношения играют важную роль в государственном управлении, охватывая и пронизывая почти все сферы государственных интересов, в том числе и в области экономики, от которой

зависят вопросы распределения денежных средств в государстве, а следовательно, развитие и процветание страны, а также благополучие и благосостояние граждан.

Российское государство вкладывает огромные средства в улучшение многих сфер жизнедеятельности граждан: медицину и здравоохранение, образование и науку, транспорт и другие отрасли. Вместе с тем приходится констатировать множественные факты неоднократной нехватки государственных средств на развитие той или иной области. Требуют улучшения и обновления важнейшие направления экономики РФ.

В связи с этим в современных реалиях создается одно из относительно новых экономических направлений, регулируемых государством, - государственно-частное партнерство на муниципально-частном уровне.

Проецируя указанное понятие на практическую деятельность, следует, как указывает И.А. Киселев [5], уточнить, что при строительстве или ремонте того или иного государственного проекта, нередко масштабного, долгосрочного с большими перспективами (мост, федеральная трасса, набережная и т.д.), не хватает бюджетных средств. На решение данной проблемы нацелены Законы № 115-ФЗ и 224-ФЗ, положения которых указывают, что у государства имеется возможность на официальных условиях обращаться за материальной поддержкой к частным инвесторам, которые могут вкладывать свои финансовые средства в государственные проекты.

В сотрудничестве с ГЧП государство при минимальных вложениях получает готовый проект, а сэкономленные средства можно направить на другие нужды.

Положительные результаты такого партнерства может ощутить каждый из нас: транспорт, здравоохранение, образование и др. Например, многие

горожане предпочитают отдыхать в парках и скверах, которые были отремонтированы именно благодаря частным инвестициям.

Современный миропорядок диктует правило: если государство при соглашении с ГЧП только выигрывает, то и инвесторы тоже должны получить свою выгоду, поскольку очевидно, что никакой спонсор не будет вкладывать немалые денежные суммы без пользы для себя. В связи с этим были разработаны определенные льготы и преимущества. Государственно-частное сотрудничество может предложить спонсору различные квоты и налоговые льготы; отчисление согласованного процента от прибыли (в случае реконструкции производства) или бесплатное получение в собственность земельного надела.

Перечисленные выше поощрения не закреплены на законодательном уровне. Государство может поощрить частных партнеров именно по своему усмотрению, что лишает инвесторов права выбирать льготы самостоятельно, на свой выбор, следовательно, в определенной мере ограничивает и ущемляет их.

Следующим в сфере ГЧП стоит упомянуть социальный контракт. Социальный контракт будет заключаться по принципам социального казначейства. Новые правила, подготовленные Минтруда РФ, позволят с 2024 года существенно облегчить подачу соответствующего заявления.

Подача заявления на запуск бизнеса или развитие личного подсобного хозяйства будет осуществляться на портале «Госуслуги». При желании заявитель сможет по-прежнему обратиться в отделения соцзащиты. Ведомство планирует тестировать заявителей на определение уровня предпринимательских способностей. В случае необходимости, человек сможет пройти дополнительное обучение по направлению предпринимательства [1].

Обособленно стоят инвестиционные договоры. С советских времен до сегодняшнего дня Российской Федерацией (СССР) подписано 84 двусторонних и 5 многосторонних инвестиционных договоров.

На апрель 2024 года действуют 64 двусторонних и 3 многосторонних договоров. В рамках двусторонних соглашений Российская Федерация договорилась о защите инвестиций с 81 государством, 78 из которых являются членами ООН.

По публично доступным данным, наиболее часто в известных спорах против Российской Федерации по международным инвестиционным соглашениям с ее участием иностранные инвесторы ссылаются на экспроприацию (20 споров) и нарушение справедливого и равноправного режима (10 споров).

Платформенные решения, обеспечивая необходимый уровень прозрачности (за счет размещения информации на платформе) дают возможность повышения качества мотивации путем более качественной передачи рисков. Следует отметить, что платформа позволяет также обеспечить конкуренцию между операторами ГЧП при условии наделения их полномочиями представлением финансовых моделей на платформах, что дает также возможность ухода от неблагоприятного выбора частным инвесторам.

Следовательно, на сегодня платформенная организация проектирования ГЧП взаимодействия становится одним из стимулирующих факторов. Следует обратить внимание, что контрактное управление и управление взаимодействием имеет различную структуру асимметричности информации [10]. Именно этот факт и позволяет рекомендовать развитие платформ, как часть стимулирующего механизма, так как снижение асимметричности, как правило, приводит и к большей заинтересованности в базовом результате.

Однако и этот фактор обладает внутренней противоречивостью, так как качественная институциональная среда снижает возможности для

повышения эффективности при передаче риска частному партнеру, следовательно этот фактор зависит от восприятия риска частным инвестором на основе его опыта выполнения проектов. Вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что именно положительный опыт реализации проектов ГЧП, точнее наличие такового, может быть рекомендовано в качестве приоритетного стимула для отбора проектов. Это связано с тем, что умение достичь эффективных показателей проекта реализуется в стабильной институциональной среде, а не в более качественной, но динамично развивающейся.

Представляется корректным, что частый инвестор должен иметь право просить о преференциальном режиме, что подтвердилось в ходе изучения последствий пандемии. Данное видение предполагает, что индивидуальные меры стимулирования должны использоваться только в том случае, когда:

а) уже получено предварительное согласие, и б) исчерпаны меры общего порядка. В противном случае оценить эффективность (без фиксации указанных условий, дополненных первоначальным требованием эффективности) не представляется возможным.

В свою очередь, российские инвесторы в известных спорах с другими государствами на основании инвестиционных соглашений Российской Федерации в основном указывают на нарушение справедливого и равноправного режима (11 споров) и дискриминацию (7 споров).

Лишь небольшое количество международных инвестиционных договоров России содержит указание на право, на основе которого принимается решение.

Инвестиционные договоры с участием России предоставляют возможность задействовать различные механизмы разрешения споров между инвестором и государством.

Все договоры предусматривают арбитраж: либо как исключительный способ (19 договоров), либо как альтернативу обращению в государственный суд (70 договоров).

Чаще всего в договорах упоминается арбитраж *ad hoc* в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ (встречается во всех рассмотренных международных договорах как минимум в качестве одной из опций).

Как правило, обращение в арбитраж или суд возможно только после попытки урегулировать спор дружественным способом. Большинство договоров с участием Российской Федерации предусматривает шестимесячный срок для осуществления такой попытки (cooling-off period).

Наиболее часто предусматриваемым способом предварительного урегулирования споров являются переговоры: они встречаются в 65 договорах (в 61 двустороннем и 4 многосторонних).

Также в договорах предусмотрена возможность сторон урегулировать спор путем консультаций, которые есть в 9 двусторонних договорах (в 7 договорах - наряду с переговорами).

В 21 договоре не указан конкретный способ урегулирования спора - содержится лишь требование предпринять попытку урегулировать разногласия дружественным путем. Помимо этого, договоры с Китаем и ОАЭ содержат упоминание административной процедуры в качестве способа досудебного/доарбитражного урегулирования.

Из всех 89 международных инвестиционных договоров Российской Федерации известно об инициированных процедурах разрешения споров на основании 20 договоров (17 двусторонних и 3 многосторонних). Всего в публичном доступе есть информация о 54 спорах, в 28 из них Российская Федерация была указана в качестве ответчика.

Важное место в государственной политике РФ занимает решение необходимых задач для устойчивого социально-экономического развития.

Данный инструмент является выгодным как для государства, так и для инвестора. Основными преимуществами офсетных контрактов являются:

1. Для государства: долгосрочное снижение цены закупки за счет эффекта масштаба закупки и оптимизации логистики со стороны поставщика; промышленная безопасность и технологический суверенитет; создание новых рабочих мест; увеличение налоговых поступлений; бесперебойность поставок.
2. Для инвестора: долгосрочная гарантия сбыта; возможность установить в контракте ежегодную индексацию цен на товар и/или услугу; возможность дополнительного сбыта государственным заказчикам субъекта РФ за счет включения в реестр единственных поставщиков.

Развитие офсетных контрактов в Российской Федерации можно разделить на 2 этапа: до и после 01.07.2022, когда были приняты существенные правки в законодательство [7].

До 01.07.2022 в Российской Федерации было заключено 8 офсетных контрактов, а общий объем инвестиций по ним составляет не менее 15,98 млрд руб. Большинство из контрактов было заключены в Москве, причем по всем пяти московским контрактам заказчиком выступал один и тот же орган исполнительной власти (далее - ОИВ) - Департамент здравоохранения города Москвы.

Основными ограничениями в развитии офсетного контракта как инструмента импортозамещения и привлечения инвестиций являлись [9]:

- минимальный объем инвестиций по офсетным контрактам не мог быть меньше 1 млрд. руб., что существенно снижало сферы применения данного инструмента (более половины офсетных контрактов были на поставку лекарственных препаратов);

- заказчиком мог быть только ОИВ субъекта, что также снижало сферы применения офсетных контрактов, так как запрещало заключать такие контракты муниципальными заказчиками, государственными учреждениями;
- ограничение в предмете закупки только на закупку товаров также снижало сферы применения офсетных контрактов, так как данный механизм можно было бы использовать при закупках услуг и работ.

Вступили в силу изменения Закона № 44-ФЗ, сняли большую часть существовавших ограничений и впоследствии существенно ускорили процесс импортозамещения посредством офсетных контрактов. Укажем на основные принятые изменения:

- Уменьшение минимального объема инвестиций по офсетному контракту с 1 млрд руб. до 100 млн руб. Данное изменение было нацелено на расширение практики заключения офсетных контрактов на новые предметы закупки и новые субъекты РФ;
- Добавление возможности заключения офсетных контрактов не только ОИВ, но и любым государственным заказчиком;
- Добавление возможности заключения офсетных контрактов не только на закупку товаров, но и на закупку оказания услуг, которое также было нацелено на расширение сфер применения офсетных контрактов;
- Возможность заключения межсубъектовых офсетных контрактов (при увеличении минимального объема инвестиций до 400 млн руб.), направленное на кооперацию субъектов РФ в создании импортозамещающих производств.

Основными целями рассматриваемых изменений законодательства являлись:

- расширение сфер применения офсетных контрактов;
- расширение географии заключения офсетных контрактов;
- кооперация регионов в создании импортозамещающих производств.

Перспективным направлением дальнейших изменений законодательства является добавление возможности заключения офсетного контракта несколькими заказчиками в одном субъекте РФ.

В рамках исполнения распоряжения Правительства Российской Федерации от 13.12.2023 № 3588-р в г. Москве был заключен пилотный офсетный контракт на оказание услуг по прокату, стирке и чистке текстильных изделий. Примечательно, что заказчиками по данному офсетному контракту являются 4 государственных заказчиков г. Москвы.

Перспективными сферами применения офсетных контрактов с множеством заказчиков в одном регионе являются [9]:

- Оказание услуги питания для учреждений здравоохранений, образования и иных сфер;
- Медицинские изделия, закупаемые каждым лечебным учреждением по отдельности;
- Мебель для бюджетных учреждений;
- Товары и услуги для благоустройства территории;
- Услуги по выполнению функций младшего медицинского персонала;
- Средства фотовидеофиксации нарушений правил дорожного движения.

В отношении сферы ЖКХ на данный момент особое значение имеют энергосервисные контракты. Согласно действующим Правилам содержания общего имущества в многоквартирном доме собственники помещений вправе принять решение о заключении энергосервисного договора на общедомовые нужды, на проведение мероприятий по энергосбережению, в том числе по установке общедомовых приборов учета.

Предметом энергосервисного договора (контракта) является осуществление исполнителем действий, направленных на энергосбережение и повышение энергоэффективности использования энергетических ресурсов

заказчиком (собственниками дома). Важно отметить, что для жильцов дома эти мероприятия не потребуют расходов. Их несет исполнитель (инвестор).

Возврат инвестиций исполнителю (чаще всего энергосервисной организации) осуществляется за счет достигнутой экономии средств, получаемой после внедрения энергосберегающих технологий.

При этом исполнителем по такому договору могут быть:

- управляющая организация, ТСЖ, ЖСК, ЖК;
- ресурсоснабжающая организация;
- энергосервисная компания (ЭСКО).

Российский рынок энергоэффективности (сбережения электроэнергии) чрезвычайно молод: ему чуть больше десяти лет. По сути, оно только формировалось. Но нет никаких сомнений в том, что этот рынок имеет широкие перспективы. Все строится вокруг закона ФЗ-261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности». Данный ФЗ, вступивший в силу в ноябре 2009 года, регулирует энергосервисную деятельность в стране. Все остальные законодательные акты, принятые в сфере энергосбережения, лишь устанавливают правила игры на этом рынке. Это нормотворчество было завершено в 2013 году.

Энергосервисный договор - это, по сути, долгосрочный проект, а работа с бюджетной организацией и априори гарантированные своевременные выплаты позволяют минимизировать инвестиционный риск. К счастью, «Детройта» в России пока не было (в 2013 году город Детройт стал крупнейшим городом-банкротом в американской истории с общим долгом в \$18,5 млрд). Бюджетные организации – очень дисциплинированные клиенты, будь то крупный город или поселок.

Современное стремление ряда государств, реализующих социально-ответственную политику (прежде всего, включая Россию) к все большему расширению сфер применения ГЧП и привлечению все большего количества

участников таких проектов приводит к востребованности развития инструментов стимулирования и защиты частных инвесторов в проектах ГЧП.

Объективность взаимодействия государства и бизнеса в реализации государственных и социальных задач уже не подвергается сомнению, будучи подтвержденной не только многочисленными исследованиями, но и практической реализацией множества проектов. Тем не менее, именно нарастание количества проектов приводит к ситуации, когда интерес частного инвестора может снизиться в силу того, что наиболее привлекательные проекты уже востребованы, а участие в оставшихся снижает потенциальные выгоды.

Итак, рассмотрев правовое регулирование форм государственно-частного партнерства, можно заключить, что данное регулирование подчиняется ряду следующих факторов.

Институциональные факторы: законодательные и управленческие. Общим фактором является выделение институциональной экспертизы, без которой возможна политическая ошибка, указанная в первой группе факторов (применимость модели ГЧП для конкретного проекта).

Законодательные факторы: нормативно-правовая база ГЧП; отраслевое законодательство и общее законодательство о закупках; регулирование контрактов: определение контрактных условий, касающихся: механизмов оплаты и распределения выгод; соответствующей матрицы распределения рисков; мер предосторожности и гарантий партнеров; показателей эффективности; пересмотра условий, выхода из контракта и расторжения его.

Управленческие факторы: эффективное государственное управление субъектами ГЧП; эффективные процедуры выбора частного партнера, наличие оператора ГЧП, хорошо оснащенного ресурсами и обладающего опытом и техническими знаниями; конкурентная среда на этапе публичных

торгов при выделении четко определенных процедур торгов с указанием технических требований, показателей эффективности и критериев оценки для частных партнеров, включая стандартизацию процедур торгов по контрактам. Факторы частной инициативы: мотивированность частного партнера к реализации проекта ГЧП (включая недопущение морального риска); обладание солидным техническим и финансовым опытом. Важным для данного исследования является заранее определенная привлекательность проекта: выполнимость проекта, корректность с технической точки зрения; обеспечивающая соответствующее вознаграждение; имеющий гарантии со стороны государства.

В современных условиях для ГЧП в России уже сформировано необходимое количество правовых актов, основанных на фундаментальных юридических основах, разработанных, эволюционировавших и подкрепленных успешным опытом – как собственным, так и ряда зарубежных государств.

Защита инвестиций является ключевым объектом управления в ГЧП, опирающимся на правовую базу, включающую конкретные механизмы разрешения споров, прозрачные процессы регулирования и четкие руководящие принципы по обеспечению соблюдения контрактов. Создание правовой основы во многом гарантирует снижение неопределенности, связанной с риском произвольных изменений условий контракта или непредвиденных политических вмешательств.

В заключение необходимо подчеркнуть, что ГЧП неразрывно связано с экономическим развитием страны. Процессы экономики выступают одним из направлений государственного регулирования, следовательно, и вопросы административно-правового регулирования ГЧП являются объектом административно-правовых отношений.

Посредством концессионных соглашений в государстве прокладываются железные дороги, строятся федеральные трассы, развиваются аэропорты, соединяются берега, осуществляются многие другие начинания. Безусловно, все проекты ГЧП и концессии будут способствовать развитию Российского государства.

Абсолютизация факторов, дающих преимущества при реализации проектов ГЧП не приводит к необходимому уровню эффективности, несмотря на всю массивную рекламу на уровне операторов ГЧП (которые решают задачу размещения предоставленных им ресурсов). Это во многом связано с тем, что умение достичь эффективных показателей проекта реализуется в стабильной институциональной среде, а не в более качественной, но динамично развивающейся.

Кроме того, при выборе реляционного контракта, увеличение числа повторных переговоров ведет к существенному росту транзакционных издержек, что может свести на нет ожидаемые преимущества. В отличие от контракта с неполной информацией реляционный контракт заранее планирует этапы (стадии) или описывает ситуации, после которых возникает потребность в новом регулировании. Иначе говоря, реляционный контракт при первоначальном соглашении требует определения правил регулирования возникающих разногласий (включая конфликты) в процессе выполнения контракта с целью достижения критерия - успешное выполнение.

Важным моментом применения реляционного подхода становится выбор объекта возникновения реляционных отношений. Для случая ГЧП эта особенность дает дополнительные преимущества, так как вместо открытой оферты, например, поддержки бизнеса, государство формирует ситуационное поведение по согласованию правил игры с конкретным частным инвестором в рамках определенного объекта заключения соглашения (школы, больницы, автодороги и т.д.). Эта особенность позволяет достичь более эффективных

соглашений, в отличие от общих мер, направленных на стимулирование участия бизнеса в решении социально-значимых задач.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Аваков В.В., Григорьева О.Г., Камолов С.Г. Управление государственными закупками в России. М.: КноРус. 2022. 334 с.
2. Аверкиева Е.С. Государственно-частное партнерство как институт стимулирования предпринимательской деятельности // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 2017. Т. 8. № 1. С. 117-130.
3. Барцева Г., Фомина М., Галактионова А., Якунина Е. Инвестиции в инфраструктуру: Рынок проектов в кризис. 2020. Аналитический обзор. InfraOne Research. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://infraoneresearch.ru/u5usp7/m2r3k2?ysclid=lr2e9fpfb296458144>.
4. Завьялова Е.Б., Ткаченко М.В. Проблемы и перспективы применения механизмов государственно-частного партнерства в отраслях социальной сферы // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2018. Т. 26. №. 1. С. 61-75.
5. Киселев И.А. Государственно-частное партнерство в России как новый вид перспективных взаимоотношений // Молодой ученый. 2022. № 14 (409). С. 173-176.
6. Лыбанева М.В. Государственно-частное партнерство в сфере образовательных услуг в условиях модернизации высшей школы в России: автореф. дис. канд. экон. наук. СПб. 2017. 21 с.
7. Офсетные контракты как механизм привлечения инвестиций [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.youandpartners.ru/upload/media-library/899/Analiticheskiy_otchet_Ofsetnye-kontrakty-kak-mekhanizm-privlecheniya-investitsiy_You-_-Partners_21072021.pdf

8. Селезнев П.Л. Государственно-частное партнерство и его эффективность в институциональных преобразованиях экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М. 2009. 26 с.
9. Сусанян К.Г. Роль офсетных сделок в мировой и российской внешней торговле // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 2. С. 63-69.
10. Абен Т.А., Ван дер Валк В., Рерих Дж.К., Сельвиаридис К. Управление информационной асимметрией в государственно-частных отношениях, переживающих цифровую трансформацию: роль контрактного и реляционного управления // Международный журнал операционного и производственного менеджмента. 2021. Т. 41. № 7. Р. 1145-1191 .
11. Фирмино С. Важнейшие факторы успеха государственно-частного партнерства: политические и институциональные аспекты // Обзор общественного управления. 2018. № 52(6). С. 1270-1281.
12. Юнг Х. Финансы развития, смешанное финансирование и страхование // Международная торговля, политика и развитие. 2020. Т. 4. №1. С. 47-60.

References

1. Avakov V.V., Grigorieva O.G., Kamolov S.G. Public procurement management in Russia. Moscow. KnoRus. 2022. 334 p.
2. Averkieva E.S. Public-private partnership as an institution for stimulating entrepreneurial activity // Journal of Economic Regulation (Issues of economic regulation). 2017. Vol. 8. No. 1. pp. 117-130.
3. Bartseva G., Fomina M., Galaktionova A., Yakunina E. Investments in infrastructure: The project market in crisis. 2020. Analytical review. InfraOne Research. [electronic resource]. Access mode: <https://infraoneresearch.ru/u5usp7/m2r3k2?ysclid=lr2e9fpfb296458144>.
4. Zavyalova E.B., Tkachenko M.V. Problems and prospects of using public-private partnership mechanisms in social sectors // Bulletin of the Peoples'

Friendship University of Russia. Series: Economics. 2018. Vol. 26. No. 1. pp. 61-75.

5. Kiselev I. A. Public-private partnership in Russia as a new type of promising relationship // Young Scientist. 2022. No. 14 (409). pp. 173-176.

6. Lybaneva M.V. Public-private partnership in the field of educational services in the context of modernization of higher education in Russia: abstract of the dissertation ... candidate of Economic Sciences. St. Petersburg. 2017. 21 p.

7. Offset contracts as a mechanism for attracting investments [Electronic resource] Access mode: https://www.youandpartners.ru/upload/medialibrary/899/Analiticheskiy_otchet_Ofsetnye-kontrakty-kak-mekhanizm-privlecheniya-investitsiy_You_-_Partners_21072021.pdf

8. Seleznev P.L. Public-private partnership and its effectiveness in institutional transformations of the economy: abstract of the thesis ... Candidate of Economic Sciences. M. 2009. 26 p.

9. Susanyan K.G. The role of offset transactions in world and Russian foreign trade // Russian Foreign Economic Bulletin. 2013. No. 2. pp. 63-69.

10. Aben T.A., Van der Valk V., Roerich J.K., Selviaridis K. Information asymmetry management in public-private relations undergoing digital transformation: the role of contractual and relational management // International Journal of Operational and Production Management. 2021. Vol. 41. No. 7. pp. 1145-1191.

11. Firmino S. The most important success factors of public-private partnership: political and institutional aspects // Review of public administration. 2018. No. 52(6). pp. 1270-1281.

12. Jung H. Development finance, mixed financing and insurance // International trade, politics and development. 2020. Vol. 4. No.1. pp. 47-60.

© Бойчук А.В., 2024. Московский экономический журнал, 2024, № 5.