

DOI: 10.12731/2070-7568-2023-12-1-21-39

УДК 334



ИНСТИТУТЫ ПОДДЕРЖКИ И ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Г.Р. Шагеева, А.С. Абдуллаева

В настоящее время перед российской экономикой стоит задача обеспечения инновационного развития страны в условиях ограничения доступа к иностранным ресурсам. Эта задача должна решаться при помощи совместных усилий государства и бизнеса. Одним из инструментов такого сотрудничества является государственно-частное партнерство.

Цель – комплексный анализ состояния государственно-частного партнерства в Российской Федерации и разработка рекомендаций по его дальнейшему развитию.

Метод или методология проведения работы: методы анализа и синтеза, системный и структурно-функциональный подходы, метод сравнения, статистический метод, формально-юридический метод, метод обобщения.

Результаты: определено, что глубокое внедрение государственно-частного партнерства в сферу инноваций положительно скажется на реализации стратегических национальных целей развития Российской Федерации. При этом необходимо расширять перечень используемых форм государственно-частного партнерства

Область применения результатов: полученные результаты целесообразно применять в выработке перспективных путей и предложений по их решению, которые могут быть использованы в целях совершенствования государственно-частного партнерства в инновационной деятельности.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; инфраструктура; платформа; финансирование

Для цитирования. Шагеева Г.Р., Абдуллаева А.С. Институты поддержки и формы государственно-частного партнерства в Российской Федерации: современное состояние // Наука Красноярья. 2023. Т. 12, №1. С. 21-39. DOI: 10.12731/2070-7568-2023-12-1-21-39

SUPPORT INSTITUTIONS AND FORMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE RUSSIAN FEDERATION: CURRENT STATUS

G.R. Shageeva, A.S. Abdullaeva

At present, the Russian economy is faced with the task of ensuring the innovative development of the country in the face of limited access to foreign resources. This task should be solved with the help of joint efforts of the state and business. One of the instruments of such cooperation is public-private partnership.

The goal is a comprehensive analysis of the state of public-private partnership in the Russian Federation and the development of recommendations for its further development.

***Methodology of work:** methods of analysis and synthesis, systemic and structural-functional approaches, comparison method, statistical method, formal-legal method, generalization method.*

***Results:** it was determined that the deep introduction of public-private partnership in the field of innovation will have a positive impact on the implementation of the strategic national development goals of the Russian Federation. At the same time, it is necessary to expand the list of used forms of public-private partnership*

***Scope of the results:** it is advisable to apply the results obtained in the development of promising ways and proposals for their solution, which can be used to improve public-private partnerships in innovation.*

***Keywords:** public-private partnership; infrastructure; platform; funding*

***For citation.** Shageeva G.R., Abdullaeva A.S. Support Institutions and Forms of Public-Private Partnership in the Russian Federation: Current Status. Krasnoyarsk Science, 2023, vol. 12, no. 1, pp. 21-39. DOI: 10.12731/2070-7568-2023-12-1-21-39*

Введение

Государственно-частное партнерство (ГЧП) признано во всем мире в качестве эффективного инструмента реализации проектов, позволяющего комбинировать ресурсы и компетенции государства и частного бизнеса в интересах обеспечения устойчивого развития национальной экономики [20, 21, 23, 25]. Однако ГЧП представляет собой специфическую модель организации хозяйственной деятельности, основанную на сотрудничестве субъектов, направленных на

разные цели и использующих разные модели функционирования (государство и бизнес). По этой причине реализация потенциала ГЧП во многом зависит, во-первых, от наличия институтов поддержки данной формы организации хозяйственной деятельности, и, во-вторых, от правильно выбранной модели сотрудничества (поскольку ГЧП существует в большом количестве разновидностей).

По этой причине большое значение имеет описание существующих в России институтов поддержки ГЧП, а также анализ форм ГЧП, получивших распространение в нашей стране.

Материалы и методы исследования

В рамках исследования мы опирались на существующую научную и прикладную литературу по проблемам государственно-частного партнерства, а также на информацию на официальных сайтах организаций, участвующих в развитии ГЧП в России. Нами использовался общенаучный метод анализа и синтеза, а также графические методы (для представления результатов исследования).

Результаты

Автономная некоммерческая организация «Национальный центр государственно-частного партнерства» (<https://pppcenter.ru/>) представляет собой ведущий в России центр компетенций в сфере развития сотрудничества государства и бизнеса для реализации проектов, имеющих важное значение для национальной экономики нашей страны. Этот центр признан Всемирным банком в качестве института развития государственно-частного партнерства (ГЧП) в России.

При реализации своих функций Национальный центр государственно-частного партнерства на регулярной основе взаимодействует с 60 российскими регионами, способствует отбору и экспертизе перспективных проектов государственно-частного партнерства, проводит обучение проектных команд.

В 2018 г. данный Центр запустил в сети Интернет Платформу поддержки инфраструктурных проектов «РОСИНФРА». Ее цель – повышение качества взаимодействия публичных и частных партне-

ров при реализации проектов государственно-частного партнерства. Платформа включает в себя открытые сведения планируемых и уже реализуемых проектах; содержит базу публичных партнеров; содержит актуальную аналитику в сфере государственно-частного партнерства, включая судебную практику и правоприменительную практику ФАС России; предоставляет возможность консультации с экспертами в сфере государственно-частного партнерства; предоставляет возможность пройти обучение в данной области [1].

Инновационные исследования характеризуются высокой степенью риска и дороговизной. В этой связи такие исследования нуждаются в венчурном капитале. Венчурное инвестирование представляет собой долгосрочные высокорисковые инвестиции финансового капитала в целях содействия реализации инновационных проектов с получением впоследствии прибыли от прироста стоимости вложенных средств.

В целях развития венчурного рынка и способствование достижению технологического лидерства страны в приоритетных сферах экономики посредством объединения ресурсов, компетенций и инициатив государства, частных инвесторов, научно-исследовательских организаций и общественности для создания и продвижения инновационных продуктов и технологий создано АО «Российская венчурная компания».

Данная компания занимается предоставлением различного рода предпринимателям, которые создают и внедряют в производство новые технологии, чем повышают конкурентоспособность отечественной продукции.

Компания ориентируется на поддержку проектов в таких отраслях, как:

- «сквозные» цифровые технологии, предусмотренные Национальной программой «Цифровая экономика Российской Федерации» [17];
- «дорожные карты» Национальной технологической инициативы;
- технологии, создание и развитие которых предусмотрено Стратегией научно-технологического развития Российской Федерации (энергетика, биомедицина, новые материалы, микроэлектроника и др.).

Компания ведет хозяйственную деятельность преимущественно путем инвестирования собственных средств в венчурные фонды, создаваемые совместно с частными партнерами. Общее число созданных фондов достигло 34; общее число проинвестированных этими фондами инновационных компаний достигло 305; общий объем инвестиций достиг 14,1 млрд рублей [2].

Существенную роль в рассматриваемой области играет Государственная корпорация «ВЭБ. РФ», которая занимается финансированием инвестиционных проектов, имеющих национальное значение. Корпорация:

- привлекает внебюджетные инвестиции в приоритетные проекты развития, снимая риски экономических циклов и сложных этапов проектов;
- систематизирует перспективные для национальной экономики проекты и программы развития, обеспечивая возвратность и эффективность вложенных бюджетных средств;
- координирует деятельность других институтов развития для обеспечения цельной системы поддержки государства и бизнеса.

Приоритетными проектами, поддержку которых можно получить от ВЭБ. РФ, являются проекты, ориентированные на экспорт; проекты, позволяющие повысить конкурентоспособность экономики; проекты, направленные на масштабирование прорывных технологий в промышленности; проекты, нацеленные на снижение вреда окружающей среде за счет применения наилучших доступных технологий. Выбор проектов обусловлен задачами технологического развития, стоящими перед экономикой нашей страны.

В области инновационного развития ВЭБ. РФ нацелена на обеспечение экосистемы поддержки инновационных проектов от стартапа до первого публичного размещения акций инновационной компании. В частности, корпорация принимает меры по обеспечению и поддержанию спроса на отечественные инновации; по расширению финансирования инноваций; по гарантийной поддержке заемного финансирования инновационных компаний.

В области поддержки инновационных проектов функционирует также АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов». В частности, компания помогает отечественным технологическим предпринимателям получить доступ к рынкам крупных компаний. Для этого компания совместно с партнерами проводит целевые отборы технологических проектов. Компания предоставляет такие виды помощи, как:

- преодоление административных и нормативно-правовых барьеров;
- организация консультации с экспертами;
- информирование обо всех видах государственной поддержки инновационных проектов;
- помощь в оформлении документов, необходимых для получения мер поддержки;
- продвижение проекта в СМИ, социальных сетях, на официальных мероприятиях [3].

В региональном аспекте по показателю доли высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВРП лидирует Северо-Западный федеральный округ (23,9%), в частности, г. Санкт-Петербург – 30,2%, Новгородская область – 28,8%, Калининградская область – 23,1%. В аутсайдерах находятся регионы Уральского федерального округа (11,7%), в частности, Ямало-Ненецкий автономный округ – 3,9%, Тюменская область – 6,8%, Ханты-Мансийский автономный округ – 5,3%. В целом по стране наибольшую долю высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП имеют Калужская область (34,6%), Чувашская Республика (30,8%), Ульяновская область (30,5%). В аутсайдерах (помимо названных Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского автономных округов) – Ненецкий автономный округ (2,6 %) [28].

Можно убедиться, что удельный вес инновационных отраслей в российской экономике все же растет, хотя и медленными темпами. Это обусловлено объективной экономической потребностью в расширении высокотехнологичного сектора, который лежит в основе качества экономического роста и развития. В отсутствие инноваци-

онного сектора экономика страны просто не способна выдержать конкуренции на мировой арене. Это понимает как руководство государства, так и частный бизнес. Поэтому рост доли инновационного сектора в российской экономике – часть общемирового тренда.

В Приволжском федеральном округе (ПФО) реализуется 961 государственно-частный проект, в Центральном федеральном округе (ЦФО) – 644 проекта. Эти федеральные округа являются лидерами по числу реализуемых проектов и по объему инвестиций. В Северо-Западном федеральном округе (СЗФО) реализуется 254 проекта, которые аккумулируют инвестиции на сумму 555 млрд руб. [19].

Как показано в работах [18, 19], что в меньшей степени государственно-частное партнерство востребовано в Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО), на который приходится 0,3% совокупного объема инвестиций и 1% портфеля проектов.

Лидируют по показателю душевых инвестиций в 2021 году являются Дальневосточный (ДФО), Уральский (УФО) и Южный (ЮФО) федеральные округа, где в проекты государственно-частного партнерства вложено более 1 тыс. руб. на человека [18, 19].

Традиционные формы государственно-частного партнерства (концессионные соглашения и соглашения о государственно-частном партнерства (СГЧП)/соглашения о муниципально-частном партнерства (СМЧП)) охватывают 81% реализуемых проектов, при этом подавляющее большинство из них (97%) относятся к концессионным соглашениям [18]. При этом к традиционным формам ГЧП относятся только две трети совокупных инвестиций.

Иным формам государственно-частного партнерства (квази-ГЧП) принадлежит менее 20% проектов, но им принадлежит 34% объема инвестиций [18]. Больше всего инвестиций приходится на проекты, реализуемые на основе долгосрочных договоров (36%) и контрактов жизненного цикла (21%). Наиболее распространенными формами квази-ГЧП являются договоры аренды с инвестиционными обязательствами (39%) и энергосервисные контракты (29%) [18].

Стоит отметить, что большинство проектов государственно-частного партнерства (почти 90%) реализуются на муниципаль-

ном уровне, но на них приходится менее 15% общих инвестиций. Наиболее капиталоемкие проекты запускаются на региональном и федеральном уровнях: они направлены преимущественно на создание транспортной (117 проектов) и социальной инфраструктуры (244 проекта). В то же время, к сожалению, государственно-частное партнерство в инновационной сфере весьма слабо развито [14].

Рассмотрим основные формы взаимодействия бизнеса и государства при реализации различных проектов государственно-частного партнерства, в том числе, инновационного характера. В наши дни такое взаимодействие государственного и частного капитала происходит в очень разнообразных формах (рис. 1).



Рис. 1. Формы взаимодействия государства и бизнеса [7]

Государство очень заинтересовано, чтобы бизнес способствовал развитию инновационного сектора, поскольку это служит стимулом для роста валового внутреннего продукта. Поэтому формы взаимодействия государства и бизнеса неизменно развиваются и совершенствуются [6].

Государственные контракты – это наиболее распространённая форма взаимодействия органов публичной власти и российского бизнес. В 2018 г. было заключено 3,5 млн контрактов на общую сумму 6,8 трлн рублей [23]. Общая сумма заключенных государственных контрактов в 2020 г. достигла своего максимума за весь период функционирования контрактной системы и составила 8,9 трлн рублей, что выше уровня 2019 г. на 7,7%.

В рамках государственных контрактов исполнитель обязуется предоставить органу публичной власти товар или услугу, а также выполнить какую-либо работу. Бизнесу в государственных контрактах привлекательно то, что контракты несут в себе меньшую непредсказуемость, то есть малые риски и краткосрочный характер. В государственные контракты включены все субъекты предпринимательства: и малые, и средние, и крупные.

Появляется практика (и весьма удачная) выполнения государственных заданий некоммерческими организациями.

Среди государственных контрактов выделяют и особый вид – публичный контракт с обязательствами инвестиционного характера (сервисный или операторский договор). Например, ООО «Объединённые системы сборки платы» заключили сервисный контракт с ГК «Автодор» и обязались содержать, ремонтировать и осуществлять эксплуатацию на возмездной основе двух секций федеральной трассы М4-Дон.

Государственно-частное партнерство в сфере инноваций также реализуется посредством государственных контрактов. Как правило, государство представлено государственными органами, государственными научными учреждениями, иными государственными организациями, которые взаимодействуют с малым, средним и крупным бизнесом по вопросам создания новаций и их внедрения в повседневную жизнь [8].

Государство и бизнес взаимодействуют также в рамках аренды и лизинга государственного имущества. Например, бизнес часто берет в аренду у государства земельные участки и недвижимое имущество. Однако такая форма взаимодействия несёт в себе больше рисков, так как договор аренды заключается на долгосрочный период. Кроме того, бизнесу приходится вкладывать крупные финансовые активы, чтобы развивать инфраструктуру на арендуемом пространстве. Однако такую форму взаимодействия бизнеса и государства нельзя считать государственно-частным партнерством, потому что государство не передает частной компании свои функции. Интерес представляет альтернативная форма лизинговых отношений, при которой государство является лизингополучателем [27].

Государство и бизнес при добыче полезных ископаемых (прежде всего, нефти) взаимодействуют и в рамках соглашения о разделе продукции. Это разновидность договора об учреждении совместного предприятия и такое взаимодействие связано с передачей частной компании прав на осуществление разведки и добычи полезных ископаемых. Так, дальневосточная разработка месторождений на объектах Сахалин-1 и Сахалин-2, а также разработка Харьгинского нефтяного месторождения в Ямало-Ненецком автономном округе происходит в формате соглашения о разделе продукции. Однако такая форма сотрудничества обладает рядом недостатков. Прежде всего, она ведет к снижению доходов государства от добычи полезных ископаемых (поскольку соглашения о разделе сотрудничества в первую очередь направлены на компенсацию затрат инвестора). Кроме того, в соглашениях о разделе продукции в роли частного инвестора чаще всего выступают иностранные компании, которые, в случае внешнеполитических осложнений, могут заблокировать реализацию проекта. Именно так произошло с перечисленными выше проектами в 2022 г., в результате чего они были переведены под российский контроль [16].

Контракты жизненного цикла являются контрактной формой государственно-частного партнерства, при которой частная компания проектирует, осуществляет закупку материалов, необходимых для

постройки объекта, строит его и в дальнейшем эксплуатирует [26]. Все это происходит в течение жизненного цикла объекта. Государство оплачивает действия партнёра равными платежами, после того, как объект был введён в эксплуатацию. Такая форма взаимодействия получила распространение на Западе, а в России она пока сравнительно мало известна. Примером может служить деятельность московских органов власти по заключению контракта на поставку подвижного состава для Московского метрополитена.

Ещё одной малораспространенной в России формой взаимодействия бизнеса и государства является государственно-частные предприятия. Для реализации какого-либо крупного инфраструктурного проекта государство и частная компания создают совместную организацию. При этом государство не обязательно должно осуществлять управление организацией непосредственно, оно может это делать и косвенно. Если государство осуществляет управление непосредственно, то организация создается в организационно-правовой форме публичного акционерного общества, а если косвенно, то в любой. В качестве примера, Правительство Москвы и ряд частных организаций создали АО «Городская транспортная система скоростного трамвая» для развития столичной дорожной и транспортной инфраструктуры [4].

Бизнес и государство также взаимодействуют в рамках инвестиционного контракта. Инвестиционным контрактом признается гражданско-правовой договор, который направлен на платное приобретение или создание объекта гражданских прав. Преимуществом такой формы государственно-частного партнёрства является его гибкость при взаимовыгодном достижении партнёрами своих целей. Инвестиционный контракт можно применить там, где нельзя заключить партнерские отношения в рамках концессии. Наиболее популярной формой взаимодействия бизнеса и государства для реализации крупных инфраструктурных проектов является концессионное соглашение. Его суть сводится к следующему: государство просит частную организацию создать или реконструировать имущество, которое является или будет являться (после его создания) государственным.

Сторонами концессионного соглашения являются: концедент (государство); концессионер (частная компания); потребители; инвесторы; кредиторы.



Рис. 2. Схема взаимодействия участников концессионных проектов [25]

Государство передает свое имущество частной компании, которая им управляет (пользуется), но не владеет и распоряжается. Концессионер получает плату от строительства или эксплуатации, а концедент получает отчисления от концессионера, которыми покрывает долги перед кредиторами [5].

Выводы

Сегодня российские институты публичной власти взаимодействуют с бизнесом в различных формах. Наиболее популярной формой взаимодействия (в том числе в инновационной сфере) являются государственные контракты, а среди строительства и реконструкции крупных инфраструктурных объектов – концессионные соглашения.

Таким образом, набор инструментов государственно-частного партнерства, применяемый в России, пока ограничен. Это препят-

ствуется реализации потенциала ГЧП как инструмента привлечения инвестиций и, как следствие, тормозит рост российской экономики.

По нашему мнению, институтам развития ГЧП необходимо уделять внимание расширению перечня инструментов ГЧП и продвижению тех моделей сотрудничества государства и бизнеса, которые пока не получили широкого распространения в нашей стране. Это позволит гибко адаптировать формы ГЧП как к особенностям конкретных проектов (в частности, в оборонно-промышленном комплексе, где есть высокая потребность в инвестициях [22]), так и к специфическим потребностям частных инвесторов, а также регионов, где предполагается реализовывать проект [24]. Это будет способствовать более эффективному использованию ГЧП как модели организации хозяйственной деятельности и создаст условия для полноценной реализации потенциала ГЧП как инструмента государственной экономической политики.

Список литературы

1. Комаров В.М. Основные положения теории инноваций / В. Комаров. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС. – 190 с.
2. Коротков И.Г. Национальная инновационная система Израиля в начале XXI века // Мир новой экономики. 2020. № 3. С. 27-33.
3. Мамагова Н.А. Теории инноваций: учеб. пособие / Н.А. Мамагова, А.В. Маматов. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2017. – 100 с.
4. Соловьева Ю.Н. Структура источников финансирования НИОКР в разных странах / Ю.Н. Соловьева, И.А. Галанина // Ученые заметки ТОГУ. 2017. Т. 8. № 4. С. 296-301.
5. Спиридонова Е.А. Управление инновациями: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е.А. Спиридонова. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 298 с.
6. Пахомова Е.О., Каган Е.С. Взаимосвязь развития экономики ресурсного региона и эффективности института государственно-частного партнерства // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2018. №3. 59.

7. Петюкова О. Н. Правовое регулирование финансирования инфраструктурных проектов за счет средств Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства // Современный юрист. – 2016. – № 2. – С. 95- 108
8. Потрашков, С. Особенности государственных и муниципальных контрактов: споры // Административное право. 2015. N 4. С. 21-25.
9. Шаманина, Э.А. Сферы применения государственно-частного партнерства в США // Государственно-частное партнерство. — 2016. — Том 3. — №2. С. 135-150.
10. PPP-Projects on Federal Highways — Projects of 2nd Batch [Электронный ресурс]. URL: https://www.vifg.de/de/infrastrukturprojekte-finanzierung/projekte/a-modell/a6_i/ (дата обращения: 17.12.2022)
11. M11 Gorey to Enniscorthy PPP Scheme [Электронный ресурс]. URL: <https://www.m11gtoe.ie/> (дата обращения: 17.12.2022)
12. D4/R7 Highway Project (PPP) | Reconnecting Asia [Электронный ресурс]. URL: <https://reconnectingasia.csis.org/database/projects/d4r7-highway-ppp-project/89e5fbb7-be80-4806-9bdf-44912d66b8ee/> (дата обращения: 17.12.2022)
13. UK National Audit Office Report on the Performance and Management PFI Contracts [Электронный ресурс]. URL: https://www.nao.org.uk/wp-content/uploads/2006/04/focus_pfi_ppp.pdf (дата обращения: 17.12.2022)
14. Delmon, J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. 2019.
15. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Brussels. 30.04.2014.
16. Кудияров С. Сахалин наш // Эксперт. – 2022. – № 28. Доступно онлайн по адресу: <https://expert.ru/expert/2022/28/sakhalin-nash/>. Проверено 13.11.2022.
17. Катрашова, Ю. В. Использование «сквозных» цифровых технологий в сфере государственного управления / Ю. В. Катрашова, Г. Ю. Митяшин // Наука Красноярья. – 2020. – Т. 9. – № 4. – С. 85-102. – DOI 10.12731/2070-7568-2020-4-85-102. – EDN KEAKSM.

18. Устинович, Е. С. Социальные аспекты экономической безопасности / Е. С. Устинович // Социальная политика и социальное партнерство. – 2022. – № 7. – С. 463-480. – DOI 10.33920/pol-01-2207-01. – EDN КТ0АQY.
19. Андреева, О. В. Особенности реализации государственно-частного партнерства в социальной сфере / О. В. Андреева // Управленческий учет. – 2021. – № 12-3. – С. 609-620. – DOI 10.25806/uu12-32021609-620. – EDN DLQVCZ.
20. Митяшин, Г. Ю. Применение концепции совокупной стоимости владения к анализу жизненного цикла спортивного сооружения / Г. Ю. Митяшин, Е. В. Стельмашенок // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 4(117). – С. 747-751. – DOI 10.34925/EIP.2020.117.4.162. – EDN GTYUSC.
21. Курбанов, А. Х. Государственно-частное партнерство и аутсорсинг: сравнительный анализ структуры и характера отношений / А. Х. Курбанов, В. А. Плотников // В мире научных открытий. – 2013. – № 4(40). – С. 33-47. – EDN PXILZR.
22. Ворушили, Л. В. Государственно-частное партнерство в оборонно-промышленном комплексе: анализ специфики и перспективы развития / Л. В. Ворушили, А. Х. Курбанов, Р. А. Князьнеделин // Управленческое консультирование. – 2014. – № 3(63). – С. 73-80. – EDN SBPZOV.
23. Пролубников, А. В. Государственно-частное партнерство как инструмент государственной экономической политики / А. В. Пролубников // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика. – 2020. – № 2(44). – С. 21-26. – EDN YKWNRD.
24. Плотников, В. А. Государственно-частное партнерство и специфика его реализации в регионах России / В. А. Плотников, Г. В. Федотова, А. В. Пролубников // Экономика и управление. – 2015. – № 1(111). – С. 38-43. – EDN TQJPUF.
25. Котляров, И. Д. Развитие экспорта российской сельскохозяйственной продукции на основе сетевого сотрудничества в АПК / И. Д. Котляров // Экономика сельского хозяйства России. – 2018. – № 2. – С. 76-84. – EDN YQNQEI.
26. Дубовский, В. А. Методическая основа мониторинга функционирования системы контрактов полного жизненного цикла в интере-

- сах военной организации государства: организационные, технико-экономические и логистические аспекты / В. А. Дубовский, А. Х. Курбанов, В. А. Плотников // Вопросы оборонной техники. Серия 16: Технические средства противодействия терроризму. – 2019. – № 11-12(137-138). – С. 15-22. – EDN GXDJDS.
27. Курбанов, А. Х. Предпосылки перехода к арендным (лизинговым) отношениям на мировом рынке вооружений / А. Х. Курбанов, С. А. Фомин // Экономический вектор. – 2021. – № 1(24). – С. 121-124. – DOI 10.36807/2411-7269-2021-1-24-121-124. – EDN XAFEYB.
28. Российский статистический ежегодник, 2021 : стат. сб. / Федер. служба гос. статистики (Росстат) ; [редкол. В.Л. Соколин и др.]. – Офиц. изд. – М. : [б.и.], 2021. – 725 с.

References

1. Komarov V.M. Basic provisions of the theory of innovations / V. Komarov. - М. : Publishing house “Delo” RANEPА. – 190 p.
2. Korotkov I.G. Israel’s National Innovation System at the Beginning of the 21st Century // World of New Economics. 2020. No. 3. S. 27-33.
3. Mamatova N.A. Theories of innovation: textbook. allowance / N.A. Mamatova, A.V. Mamatov. - Belgorod: Publishing House “Belgorod” NRU “BelSU”, 2017. - 100 p.
4. Solovieva Yu.N. The structure of R&D funding sources in different countries / Yu.N. Solovieva, I.A. Galanina // Scientific notes of Togu. 2017. V. 8. No. 4. S. 296-301.
5. Spiridonova E.A. Innovation management: textbook and workshop for undergraduate and graduate students / E.A. Spiridonov. - М. : Yurayt Publishing House, 2018. - 298 p.
6. Pakhomova E.O., Kagan E.S. The relationship between the development of the economy of the resource region and the effectiveness of the institution of public-private partnership // Bulletin of the Kemerovo State University. Series: Political, sociological and economic sciences. 2018. №3. 59.
7. Petyukova O. N. Legal regulation of financing infrastructure projects at the expense of the Fund for Assistance to the Reform of Housing and Communal Services // Modern Lawyer. - 2016. - No. 2. - P. 95-108

8. Potrashkov, S. Features of state and municipal contracts: disputes // Administrative law. 2015. N 4. S. 21-25.
9. Shamanina, E.A. Spheres of application of public-private partnership in the USA // Public-private partnership. - 2016. - Volume 3. - No. 2. pp. 135-150.
10. PPP-Projects on Federal Highways - Projects of 2nd Batch [Electronic resource]. URL: https://www.vifg.de/de/infrastrukturprojekte-finanzierung/projekte/a-modell/a6_i/ (Accessed: 12/17/2022)
11. M11 Gorey to Enniscorthy PPP Scheme [Electronic resource]. URL: <https://www.m11gtoe.ie/> (Accessed: 12/17/2022)
12. D4/R7 Highway Project (PPP) | Reconnecting Asia [Electronic resource]. URL: <https://reconnectingasia.csis.org/database/projects/d4r7-highway-ppp-project/89e5fbb7-be80-4806-9bdf-44912d66b8ee/> (Accessed: 12/17/2022)
13. UK National Audit Office Report on the Performance and Management PFI Contracts [Electronic resource]. URL: https://www.nao.org.uk/wp-content/uploads/2006/04/focus_pfi_ppp.pdf (Accessed 12/17/2022)
14. Delmon, J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. 2019.
15. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Brussels. 04/30/2014.
16. Kudiyarov S. Our Sakhalin // Expert. – 2022. – No. 28. Available online at: <https://expert.ru/expert/2022/28/sakhalin-nash/>. Retrieved 11/13/2022.
17. Katrashova, Yu. V. The use of “end-to-end” digital technologies in the sphere of public administration / Yu. V. Katrashova, G. Yu. Mityashin // Science of Krasnoyarsk. - 2020. - T. 9. - No. 4. - S. 85-102. – DOI 10.12731/2070-7568-2020-4-85-102. – EDN KEAKSM.
18. Ustinovich, E. S. Social aspects of economic security / E. S. Ustinovich // Social policy and social partnership. - 2022. - No. 7. - P. 463-480. – DOI 10.33920/pol-01-2207-01. -EDN KTOAQY.
19. Andreeva, O. V. Features of the implementation of public-private partnership in the social sphere / O. V. Andreeva // Management accounting. - 2021. - No. 12-3. – S. 609-620. – DOI 10.25806/uu12-32021609-620. – EDN DLQVCZ.

20. Mityashin, G. Yu. Application of the concept of total cost of ownership to the analysis of the life cycle of a sports facility / G. Yu. Mityashin, E. V. Stelmashonok // *Economics and Entrepreneurship*. - 2020. - No. 4 (117). - S. 747-751. – DOI 10.34925/EIP.2020.117.4.162. – EDN GTYUSC.
21. Kurbanov, A. Kh. Public-private partnership and outsourcing: a comparative analysis of the structure and nature of relations / A. Kh. Kurbanov, V. A. Plotnikov // *In the world of scientific discoveries*. - 2013. - No. 4 (40). - S. 33-47. – EDN PXILZR.
22. Vorushilin, L. V. Public-private partnership in the military-industrial complex: analysis of the specifics and development prospects / L. V. Vorushilin, A. Kh. Kurbanov, R. A. Knyaznedelin // *Management consulting*. - 2014. - No. 3 (63). - S. 73-80. – EDN SBPZOV.
23. Prolubnikov, A. V. Public-private partnership as an instrument of state economic policy / A. V. Prolubnikov // *Bulletin of the Ivanovo State University. Series: Economy*. - 2020. - No. 2 (44). - S. 21-26. – EDN YKWNRD.
24. Plotnikov, V. A. Public-private partnership and the specifics of its implementation in the regions of Russia / V. A. Plotnikov, G. V. Fedotova, A. V. Prolubnikov // *Economics and Management*. - 2015. - No. 1 (111). - S. 38-43. – EDN TQJPUF.
25. Kotliarov, I. D. Development of export of Russian agricultural products based on network cooperation in the agro-industrial complex / I. D. Kotliarov // *Economics of agriculture in Russia*. - 2018. - No. 2. - S. 76-84. – EDN YQNQEI.
26. Dubovsky, V. A. Methodological basis for monitoring the functioning of the full life cycle contract system in the interests of the military organization of the state: organizational, technical, economic and logistical aspects / V. A. Dubovsky, A. Kh. Kurbanov, V. A. Plotnikov // *Issues of defense technology. Series 16: Technical means of countering terrorism*. - 2019. - No. 11-12 (137-138). - S. 15-22. – EDN GXDJDS.
27. Kurbanov, A. Kh. Prerequisites for the transition to rental (leasing) relations in the global arms market / A. Kh. Kurbanov, S. A. Fomin // *Economic vector*. - 2021. - No. 1 (24). - S. 121-124. – DOI 10.36807/2411-7269-2021-1-24-121-124. – EDN XAFEYB.

28. Russian Statistical Yearbook, 2021: stat. Sat. / Feder. state service statistics (Rosstat); [redkol. V.L. Sokolin and others]. - Officer. ed. - М. : [b.i.], 2021. - 725 p.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Шагеева Гульнара Рафаиловна, ассистент кафедры ассистент кафедры проектного менеджмента и оценки бизнеса
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
ул. Кремлевская, 18, г. Казань, Респ. Татарстан, 420111, Российская Федерация
shagulnaraaaa@gmail.com

Абдуллаева Алия Сердаровна, ассистент кафедры общего менеджмента
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
ул. Кремлевская, 18, г. Казань, Респ. Татарстан, 420111, Российская Федерация
9874221100@mail.ru

DATA ABOUT THE AUTHORS

Gulnara R. Shageeva, assistant of the department assistant of the department of project management and business assessment
Kazan Federal University
18, Kremlevskaya Str., Kazan, Tatarstan, 420111, Russian Federation
shagulnaraaaa@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7490-5019>

Aliya S. Abdullaeva, assistant of the department of general management
Kazan Federal University
18, Kremlevskaya Str., Kazan, Tatarstan, 420111, Russian Federation
9874221100@mail.ru

Поступила 21.01.2023
После рецензирования 01.02.2023
Принята 10.02.2023

Received 01.03.2023
Revised 01.02.2023
Accepted 10.02.2023