

УДК 338.242(470.45)(045)

*И.М. Шор***ПРАКТИКА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО ПРИМЕНЕНИЮ ФОРМ КВАЗИ-ГЧП  
(ПО МАТЕРИАЛАМ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)**

В современных условиях крайне востребовано государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) во всем многообразии его форм, направленное на создание, модернизацию, реконструкцию и эксплуатацию инфраструктурных объектов и, как следствие, достижение целей устойчивого развития. В последние годы возрастает интерес российских регионов к применению форм квази-ГЧП в силу их достаточно высокой управляемостью со стороны публичного партнера, наличия возможностей привлечения приемлемых по стоимости источников финансирования и реализации низко окупаемых общественно значимых проектов. Одним из таких регионов является Волгоградская область. Исходя из всего вышесказанного, поставлена цель исследования – изучение практики российских регионов по применению форм квази-ГЧП (по материалам Волгоградской области). В результате достижения этой цели получены следующие результаты: исследованы тенденции развития квази-ГЧП на общегосударственном и региональном уровне (на примере Волгоградской области); дана комплексная характеристика проектам Волгоградской области, имеющим формы квази-ГЧП; обозначены пути дальнейшего развития форм квази-ГЧП в Волгоградской области, способствующие повышению устойчивости и конкурентоспособности региона. Практическая применимость представленных в статье материалов заключается в возможности их использования при принятии решений, направленных на эффективное применение форм квази-ГЧП в регионах.

*Ключевые слова:* формы, квази-ГЧП, регион, проект, инфраструктура, публичный партнер, частный партнер.

DOI: 10.35634/2412-9593-2023-33-5-842-849

На современном этапе развития роль ГЧП только усиливается. Во многом это обусловлено его нацеленностью на эффективную реализацию инфраструктурных проектов посредством объединения ресурсов публичного и частного партнеров, сбалансированного разделения между ними рисков и ответственности. При этом в условиях ограниченности средств государственного (муниципального) бюджета и неэффективного управления инфраструктурными объектами со стороны хозяйствующих субъектов, находящихся в государственной (муниципальной) собственности, возрастает значимость привлечения финансовых ресурсов, практического опыта и профессиональных компетенций частных партнеров в области создания, модернизации и реконструкции инфраструктурных объектов, а также оказания с помощью этих объектов качественных и доступных общественно значимых услуг.

Ключевым условием эффективного применения ГЧП является комплексный учет его многоаспектности и разносторонности, наилучшим образом проявляющихся в его формах. Как показало проведенное исследование формы ГЧП целесообразно классифицировать по правовому, организационному, управленческому, функциональному и финансово-экономическому критериям. Если руководствоваться организационным критерием, то можно выделить формы классического и квази-ГЧП, которые соответственно характеризуются полным и частичным соответствием базисным признакам такого партнерства [1-3]. К формам классического ГЧП относятся концессионное соглашение и соглашение о ГЧП (МЧП), регулируемые специальным российским законодательством, а к формам квази-ГЧП – контракт жизненного цикла, энергосервисный контракт, специальный инвестиционный контракт, договор офсетной закупки, долгосрочный договор с инвестиционными обязательствами, договор аренды с инвестиционными обязательствами и создание специальной проектной компании, которые регулируются законодательством о закупках и иными нормативно-правовыми актами РФ. Анализ всех этих нормативно-правовых актов позволил сделать следующие выводы. Во-первых, в формах квази-ГЧП участие частного партнера в реализации инфраструктурных проектов имеет более ограниченный характер в отличие от форм классического ГЧП. Во-вторых, при применении форм классического ГЧП частные партнеры получают гарантии в рамках заключенных соглашений, необходимые для защиты их интересов, а для форм квази-ГЧП (контракт жизненного цикла, договор офсетной закупки, договор аренды с инвестиционными обязательствами, создание специальной проектной компании) в большей степени это не свойственно [4-6]. Наряду с этим важно сказать и том, что применение форм квази-ГЧП может привести к росту доминирования государственного сектора экономики, снижению эффективности реализации инфраструктурных проектов, росту финансовой

нагрузки на государственный (муниципальный) бюджет и другим отрицательным последствиям. Вместе с тем, как показывает современная российская практика, растет интерес регионов к реализации проектов, основанных на формах квази-ГЧП (далее – неклассические проекты ГЧП). Во многом это обусловлено более высокой управляемостью таких проектов со стороны публичного партнера, возможностями привлечения приемлемых по стоимости источников финансирования и реализации низко окупаемых общественно значимых проектов.

Одним из российских регионов, имеющих определенный практический опыт в применении форм квази-ГЧП, является Волгоградская область, которая входит в состав Южного федерального округа Российской Федерации и южного макрорегиона. В составе региона 1494 населенных пункта, в том числе 6 городов областного подчинения, 13 городов районного подчинения, 17 рабочих поселков и 1458 сельских населенных пунктов [7]. В 2022 году согласно рейтингу агентства РИА Рейтинг по социально-экономическому положению Волгоградская область занимала 29 место среди российских регионов [8]. Важная роль в достижении заданных показателей социально-экономического развития региона отводится ГЧП. В качестве подтверждения этого отметим следующее. Согласно данным Росинфра, Волгоградская область в 2020 году входила в первую десятку российских регионов по уровню развития ГЧП. При этом за 2016–2022 годы наихудшая рейтинговая позиция (37 место) у региона была в 2016 году. Что касается административного центра Волгоградской области – города Волгограда подчеркнем, что среди ста крупнейших российских городов (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга) по уровню развития ГЧП в 2020 году он занимал 4 место, 2021 году – 3 место, а 3 квартале 2022 года – 7 место.

Вышесказанное в совокупности предопределило постановку цели нашего исследования, которая заключается в изучении практики российских регионов по применению форм квази-ГЧП (по материалам Волгоградской области).

Методологическую основу исследования составил общенаучный метод диалектического познания. Также в процессе исследования применялись: метод анализа (содействовал определению основных тенденций и показателей развития форм квази-ГЧП в России и Волгоградской области); метод синтеза (обеспечил объединение в единое целое аналитических выводов по результатам исследования современного состояния форм квази-ГЧП на региональном и общефедеральном уровнях); логические методы (способствовали выявлению актуальных проблем, связанных с реализацией в Волгоградской области неклассических проектов ГЧП); метод экспертной оценки (содействовал определению приоритетных направлений в развитии квази-ГЧП в Волгоградской области). Особую значимость в применении этих методов имели данные о развитии ГЧП, размещенные на платформе Росинфра и представленные Национальным Центром ГЧП за 2016–2022 годы [9].

Руководствуясь данными Национального Центра ГЧП, можно сделать вывод о том, что, начиная с 2016 года, на общефедеральном уровне наблюдается ежегодный рост количества неклассических проектов ГЧП. Исключением является период с 2018 года по 2019 год. Однако доля количества таких проектов по отношению к общему количеству проектов на российском рынке ГЧП характеризуется разнонаправленной динамикой. За 2020 год под влиянием пандемии COVID-19 данный показатель на вырос на 8,3 п. п. по сравнению со средним значением за 2016–2018 годы. При этом его среднее значение за 2016–2022 годы составило около 15 %, что почти в шесть раз ниже, чем у концессионного соглашения. Наряду с этим отметим более высокое значение доли общего объема инвестиционных вложений, приходящихся на формы квази-ГЧП, по отношению к общему объему инвестиций на российском рынке ГЧП. К примеру, за 2020–2022 годы этот показатель составил 33 %. А в части разнообразия форм квази-ГЧП выделим в количественном выражении лидирующие позиции договора аренды с инвестиционными обязательствами и энергосервисного контракта, а в стоимостном выражении – контракта жизненного цикла и договоров с инвестиционными обязательствами. В перспективе ключевым фактором роста неклассических проектов ГЧП будет выступать государственное стимулирование процессов обеспечения технологического суверенитета нашей страны на основе расширения практики применения офсетного контракта и специального инвестиционного контракта, во многом предопределяемого влиянием антироссийских санкций.

Вызывает интерес тот факт, что ряд российских регионов демонстрируют высокую заинтересованность к структурированию концессионных соглашений по модели квази-ГЧП. В данном случае концедентами выступают субъекты Российской Федерации (муниципальные образования), а концессионерами – аффилированные с региональными (муниципальными) органами власти структуры

(например, дочерние компании региональных корпораций развития) В дальнейшем это может отрицательно отразиться на достижении целей реализации общественно значимых проектов, приводя к снижению эффективности управления государственным (муниципальным) имуществом, ухудшению конкурентной среды и инвестиционного климата.

Из исследования InfraOne Research [9] следует, что ежегодно, начиная с 2009 года по 2022 год (за исключением периода с 2011 года по 2012 год), заключались региональные и муниципальные концессионные соглашения по модели квази-ГЧП (далее – неклассические концессионные соглашения) с объемом инвестиций выше 100 миллионов рублей. За данный период общее количество таких соглашений составило 75 штук с преобладающей долей в 2021 году (29,3 %) (рис. 1). Соответственно общий объем инвестиций, вложенных в реализацию всех этих соглашений, был равен 103,1 миллиардов рублей с преобладающей долей в 2022 году (49,7 %) (рис. 2).

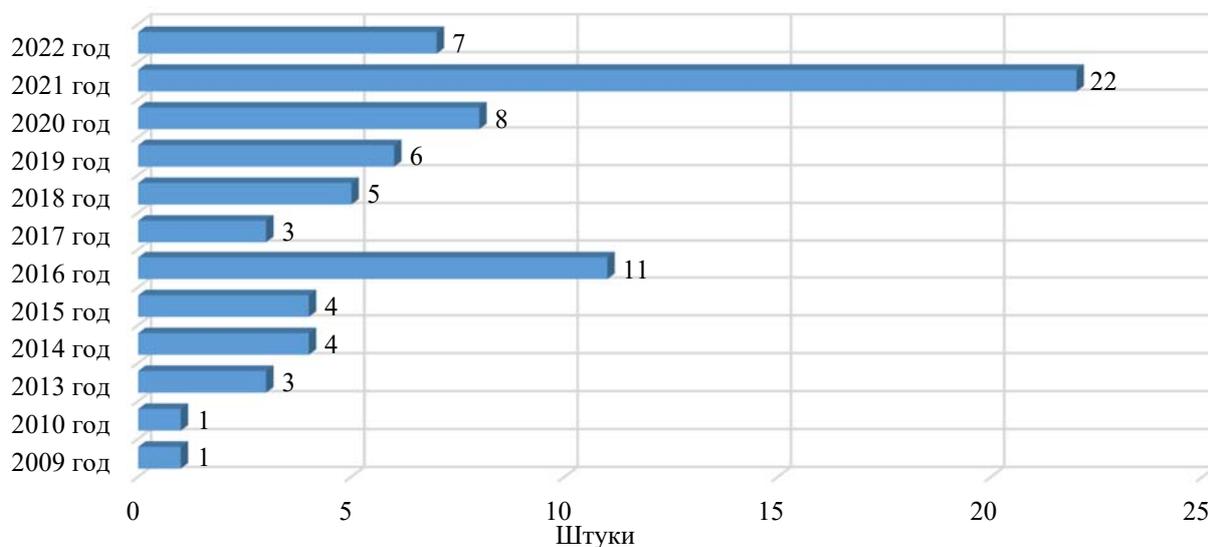


Рис. 1. Количество заключенных неклассических концессионных соглашений  
Источник: составлено автором по [10]



Рис. 2. Объем инвестиций, приходящихся на заключенные неклассические концессионные соглашения  
Источник: составлено автором по [10]

В отраслевом аспекте подчеркнем лидирующие позиции коммунальной сферы по количеству заключенных неклассических концессионных соглашений (рис. 3) и социальной сферы (главным образом связанной с созданием спортивных объектов) по объему инвестиций, вложенных в классические концессионные соглашения (рис. 4).

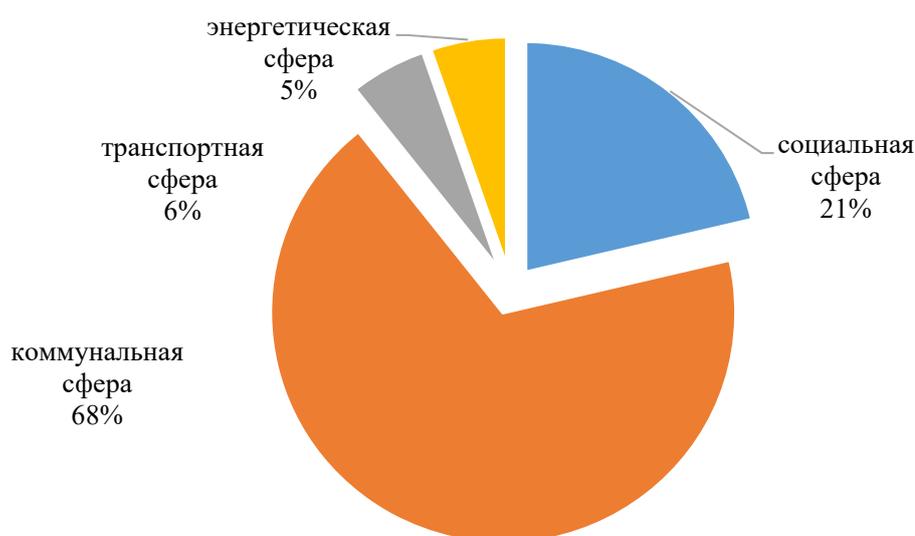


Рис. 3. Структура заключенных неклассических концессионных соглашений (по количественному критерию)  
Источник: составлено автором по [10]



Рис. 4. Структура заключенных неклассических концессионных соглашений (по стоимостному критерию)  
Источник: составлено автором по [10]

Что касается уровня реализации неклассических концессионных соглашений подчеркнем, что в количественном выражении лидирует муниципальный уровень, а в стоимостном выражении – региональный уровень. При этом на Магаданскую, Нижегородскую и Сахалинскую области приходится около 85 % от общего объема инвестиций, вложенных в неклассические концессионные соглашения. Соответственно остальные регионы обращаются к заключению неклассических концессионных соглашений менее масштабно. В перспективе, учитывая современные нестабильные условия, возрастает вероятность того, что количественные и стоимостные показатели неклассических концессионных соглашений будут расти, так как они позволяют быстро запустить инфраструктурные проекты, но при условии наличия у региональных и местных органов власти соответствующих компетенций и приемлемого по цене инфраструктурного финансирования. А впоследствии на любом этапе жизненного цикла таких проектов возможно привлечение частного партнера посредством продажи публичным партнером своей доли в специальной проектной компании.

Что касается Волгоградской области отметим, что в 2022 году между городом Волгоградом и АО «Электротранспорт Плюс» в рамках процедуры частной инициативы было заключено муниципальное концессионное соглашение сроком на 25 лет о создании, реконструкции и эксплуатации имущественного комплекса наземного электрического транспорта общего пользования в городе Волгограде. АО «Электротранспорт Плюс» – это созданное в 2021 году стопроцентное дочернее предприятие АО «Волгоградоблэлектро», 85 % акций которого принадлежит региону. Исходя из этого можно говорить о сопряженности такой конструкции с признаками, характеризующими не классическое концессионное соглашение и ГЧП в целом (например, независимость друг от друга публичного и частного партнеров, сбалансированность распределения между партнерами рисков и ответственности), а государственные закупки [11].

По указанному выше неклассическому концессионному соглашению объем вложений АО «Электротранспорт Плюс» составляет около 3940 миллионов рублей или 33 % от общего объема инвестиционных вложений (около 12 миллиардов рублей). Соответственно оставшиеся 67 % приходятся на средства бюджета. Такой объем средств составляет 91 % от общего объема бюджетных средств, приходящихся на региональный рынок ГЧП в целом. Одной из основных причин столь существенного участия муниципалитета в ГЧП является тот факт, что Волгоградская область входит в состав пилотных субъектов РФ, в которых планируется реализация проектов, связанных с развитием городского наземного электрического транспорта. И одним из условий участия региона в этой программе, а, следовательно, получения финансирования из федерального бюджета является реализация партнерства с представителями бизнеса с целью привлечения частных инвестиций для развития транспортной инфраструктуры.

В заключение характеристики данного соглашения сделаем некоторые организационно-экономические и финансовые выводы в отношении частного партнера. Основным видом экономической деятельности АО «Электротранспорт Плюс» являются регулярные перевозки пассажиров трамваями в городском и пригородном сообщении. В 2022 году среднесписочная численность работников предприятия составила два человека, что на одного человека больше, чем в 2021 году. Уставный капитал предприятия составляет 10 миллионов рублей. По итогам 2021 года и 2022 года предприятие получило убыток в размере 535 тысяч рублей и 2342 тысяч рублей соответственно, что отрицательно отразилось на величине его чистых активов – ключевом показателе оценки уровня финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Наряду с этим за данный период стоимость совокупных активов снизилась на 21 %, что говорит об ослаблении имущественного потенциала предприятия.

Как видно из данных платформы Росинфра по состоянию на май 2023 года в базе проектов ГЧП, заключенных в Волгоградской области, представлено 24 проекта, из которых 21 проект имеют форму классического ГЧП, а оставшиеся 3 проекта – квази-ГЧП (специальный инвестиционный контракт, далее – СПИК). Несмотря на столь незначительное количество неклассических проектов ГЧП, общий объем приходящихся на них инвестиций (58236,6 миллионов рублей) всего лишь на 44 % ниже, чем совокупный объем инвестиций в рамках классических проектов ГЧП.

СПИКи, заключенные в Волгоградской области с участием Минпромторга России и не предполагающие бюджетного финансирования, относятся к федеральному/национальному уровню. В роли публичного партнера выступает Волгоградская область, а сферой реализации контрактов определено промышленное производство.

Первый СПИК в регионе был заключен в 2016 году с АО «Минерально-химическая компания «ЕвроХим»» (крупнейшей агрохимической компанией России, входящей в десятку мировых лидеров по производству удобрений) сроком на 9 лет с общим объемом частных инвестиций 57250,5 миллионов рублей. В основе этого контракта создание горно-обогачительного комбината по добыче и обогащению калийных солей и освоению производства хлористого калия Гремячинского Котельниковского района Волгоградской области, мощностью 2,3 миллионов тонн в год 95 процентного KLC. Контракт предполагает долгосрочное гарантирование требований и условий реализации масштабного промышленного проекта и стимулирование развития высокотехнологичного производства посредством предоставления налоговых льгот и преференций. Таким образом, взаимные обязательства сторон контракта заключаются в том, что частный партнер обязуется осуществить затраты по созданию новых производственных мощностей, а публичный партнер – предоставить частному партнеру определенные преимущества. Уникальность такого проекта связана не только с масштабом инвестиций, но и объемами строительства современного предприятия, продукция которого особенно востребована в сельском хозяйстве как основное удобрение и в составе сложных удобрений. При этом основной

акцент делается на использование передовых технологий разработки месторождения. Наряду с этим важно сказать о росте налоговых поступлений в бюджеты различных уровней, создании современной производственной инфраструктуры и новых рабочих мест не только на самом комбинате, но и в смежных секторах экономики (по оценкам экспертов, более 1800 рабочих мест). В целом, производственно-техническая и экономическая стороны реализации этого проекта тесно связаны и с социальной составляющей, которая проявляется в росте численности населения Котельниковского района Волгоградской области, создании непромышленной инфраструктуры (детских садов, школ, лечебных учреждений, физкультурно-оздоровительных центров и др.). Таким образом, можно говорить о создании не только масштабного промышленного объекта, но и целого современного города, относящегося к быстро растущему промышленному центру.

В заключение характеристики данного контракта представим ряд организационно-экономических и финансовых выводов в отношении частного партнера. Непосредственной реализацией данного проекта занимается ООО «ЕвроХим-ВолгаКалий» – дочернее предприятие АО «Минерально-химическая компания «ЕвроХим»», созданное в 2003 году в Котельниковском районе Волгоградской области. Основным видом его экономической деятельности является производство калийных минеральных или химических удобрений. За последние десять лет валюта баланса предприятия выросла более, чем в четыре раза, что положительно характеризует его имущественный потенциал. Уставный капитал вырос более чем в три раза, что благоприятно оценивается с позиции кредиторов в контексте финансовой устойчивости предприятия. Однако каждый год, за исключением 2022 года, предприятие имело нераспределенный убыток. Одной из причин этого послужило ежегодное превышение расходов над доходами предприятия. Исключение составили 2016, 2018 и 2022 годы. В 2022 году по сравнению со всеми предыдущими годами предприятие значительно увеличило свою выручку. Например, по сравнению с 2021 годом выручка выросла почти в пять раз. В перспективе ожидается продолжение этой положительной динамики, во многом обусловленной выходом предприятия на производственную мощность. И в данном процессе производственная нацеленность предприятия напрямую связана с реализацией ESG-политики, отражением которой являются применение наилучших доступных технологий в сфере экологии, обеспечение охраны труда, укрепление социальной ответственности и развитие волонтерского движения.

Второй и третий СПИКИ в Волгоградской области были заключены в 2022 году с производителями автобусов ООО «Волгабас» и ООО «Волгабас Волжский» (входят в группу компаний «Волгабас» – производителей дизельных и газомоторных автобусов различного класса и назначения, а также электробусов, машин для перевозки детей, автобусов специального назначения) сроком на 9,5 лет с общим объемом частных инвестиций 277,7 миллионов рублей и 708,4 миллионов рублей соответственно. В основе этих контрактов разработка и внедрение такой технологии, как «Технология использования сжиженного природного газа или сжиженного и компримированного природного газа в качестве моторного топлива при производстве низкопольных автобусов и (или) грузовых автомобилей». Соответственно сбор низкопольных газомоторных автобусов предполагает использование российских комплектующих, минуя их зарубежную закупку, что крайне актуально в условиях действия антироссийских санкций. В рамках этих контрактов планируется выпустить более четырех тысяч низкопольных автобусов, работающих на сжиженном или компримированном природном газе, и создать более 250 рабочих мест. Во многом этому будет способствовать принятие публичным партнером обязательств по созданию в течение срока действия контрактов стабильных условий для ведения частным партнером своего бизнеса (в первую очередь налоговых льгот), даже в ситуации, связанной со сменой законодательства.

В заключение характеристики этих контрактов сделаем некоторые организационно-экономические и финансовые выводы в отношении частных партнеров. ООО «Волгабас» ООО «Волгабас Волжский» зарегистрированы в 2011 году и 2014 году соответственно, в городе Волжском с целью осуществления такого вида экономической деятельности, как производство автобусов и троллейбусов. За последние десять лет валюта баланса ООО «Волгабас» выросла в 1,4 раза, что положительно характеризует имущественный потенциал предприятия. Уставный капитал оставался на одном и том же уровне – 10 тысяч рублей. Несмотря на рост выручки на 25 %, чистая прибыль предприятия снизилась почти на 70 %. Во многом это было связано с получением убытка от основной деятельности предприятия за 2019–2022 годы, в частности обусловленного превышением себестоимости над выручкой от реализации продукции. В результате этого чистые активы снизились на 71 %, что отрицательно характери-

зует уровень финансовой устойчивости предприятия. Что касается ООО «Волгабас Волжский» отметим, что за последние восемь лет (год создания предприятия не берем в расчет) валюта баланса и выручка выросли в 13 и 14 раз соответственно. Уставный капитал предприятия не изменялся (10 тысяч рублей). Предприятие ежегодно получает чистую прибыль. В 2022 году по сравнению с 2015 годом она выросла в 209 раз, что благоприятно отразилось на чистых активах – основе финансовой стабильности предприятия. В перспективе, участвуя в реализации механизма СПИКа, ООО «Волгабас» получит серьезные импульсы, столь необходимые для улучшения финансового положения и укрепления рыночных позиций. В свою очередь для ООО «Волгабас Волжский» СПИК позволит еще сильнее укрепить влияние на рынке автобусов регионального, национального и мирового масштабов.

По нашему мнению, наряду со СПИКом высокую перспективность для Волгоградской области имеет офсетный контракт, позволяющий успешно повышать объемы импортозамещения и локализации производства технически сложной продукции. К примеру, город Москва наглядно демонстрирует широкие возможности наращивать промышленную мощность на основе открытия частными инвесторами новых высокотехнологичных и социально значимых производств в рамках офсетного контракта. Офсетный контракт можно определить как дорожную карту, в которой прописаны конкретные действия по созданию и развитию производства, фактическое осуществление которых гарантирует спрос на выпускаемую продукцию в течение длительного периода времени, расширяя технологические цепочки и создавая новые производственные линии. В свою очередь это позволяет российским предприятиям, в том числе относящимся к субъектам малого и среднего бизнеса, высокопродуктивно использовать возможности внутреннего рынка и получать широкие возможности для своего развития, несмотря на нестабильные условия. Приоритетными направлениями использования офсетных контрактов являются фармацевтическая и пищевая промышленность, машиностроение, транспорт, энергетика, жилищно-коммунальное хозяйство и другие сферы.

Резюмируя проведенное исследование, сделаем следующие выводы. Практика Волгоградской области по применению форм квази-ГЧП по аналогии с другими российскими регионами убедительно доказывает высокую роль таких форм в ускорении импортозамещения, активизации развития стратегически важных производств и социальной сферы. В силу этого не теряет своей актуальности развитие на всех уровнях государственного управления механизма поддержки прямого участия бизнеса в реализации общественно ориентированных проектов, играющих ведущую роль в повышении конкурентоспособности, укреплении безопасности и достижении технологической независимости нашей страны. Важное место в этом процессе занимает совершенствование действующего инвестиционного законодательства РФ, в первую очередь посредством принятия унифицированного законодательного акта, в котором были бы системно урегулированы разнообразные формы ГЧП. Наряду с этим необходимо обеспечить высококачественную подготовку и повышение квалификации лиц, задействованных в разработке и реализации проектов ГЧП; создать эффективную систему государственного (муниципального) регулирования, мониторинга и контроля проектов ГЧП с целью минимизации сопряженных с ними рисков; сформировать открытый и общедоступный информационный ресурс, содержащий полную и исчерпывающую информацию о заключенных проектах ГЧП.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеев А.В., Тесля П.Н. Мировой опыт ГЧП: пятна на солнце // ЭКО. 2020. № 3. С. 136–159.
2. Балашов А.М. Государственно-частное партнерство как эффективный механизм взаимодействия бизнеса и государства // Теоретическая экономика. 2022. № 6. С. 47–53.
3. Толстолесова Л.А., Юманова Н.Н., Шмидт Е.А. Государственно-частное партнерство в Тюменской области: взгляд из прошлого в настоящее // ЭКО. 2020. № 1. С. 61–75.
4. Дробот Е.В., Макаров И.Н., Колесников В.В., Назаренко В.С., Некрасова Е.А., Широкова О.В. Государственно-частное партнерство и квазипартнерские формы в инновационном развитии национальной промышленности: институциональный анализ // Вопросы инновационной экономики. 2021. № 11(3). С. 1135–1150.
5. Ткаченко И.Н., Евсеева М.В. Возможность применения контрактных форм государственно-частного партнерства и специального инвестиционного контракта при реализации комплексных инвестиционных проектов развития территорий // Государственно-частное партнерство. 2016. № 3(4). С. 273–290.
6. Валишвили М.А. Квазипартнерские формы взаимодействия государства и бизнеса в инновационном развитии // Вестник университета. 2022. № 1. С. 36–42.

7. Административно-территориальное деление // Официальный портал Волгоградской области. URL: <https://www.volgograd.ru/volgogradskaya-oblast/administrativno-territorialnoe-delenie.php> (дата обращения: 25.05.2023).
8. Рейтинг социально-экономического положения регионов по итогам 2022 года. // РИА Новости. URL: [https://ria.ru/20230515/polozhenie\\_regiony-1870956129.html](https://ria.ru/20230515/polozhenie_regiony-1870956129.html) (дата обращения: 25.05.2023).
9. Аналитика // Официальный сайт Росинфра. URL: <https://rosinfra.ru/> (дата обращения: 25.05.2023).
10. В каких сферах используют квази-ГЧП в России? // InfraOne Research. URL: <https://infraoneresearch.ru/fkh2ub/09yln1?s1qtyk=1xxwb7> (дата обращения: 25.05.2023).
11. Поляков И.И. Концессия (не) равно госзакупка // БЮДЖЕТ. 2023. № 3 МАРТ. URL: <https://bujet.ru/article/458507.php> (дата обращения: 25.05.2023).

Поступила в редакцию 28.06.2023

Шор Инна Михайловна, кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры «Финансы, учет и экономическая безопасность»  
ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет»  
400062, Россия, г. Волгоград, просп. Университетский, д. 100  
E-mail: shorIM@volsu.ru

*I.M. Shor*

**THE PRACTICE OF RUSSIAN REGIONS ON THE USE OF QUASI-PPP FORMS  
(BASED ON THE MATERIALS OF THE VOLGOGRAD REGION)**

DOI: 10.35634/2412-9593-2023-33-5-842-849

In modern conditions, public-private partnership (hereinafter – PPP) in all its variety of forms is extremely in demand, aimed at creating, modernizing, reconstructing and operating infrastructure facilities and, as a result, achieving sustainable development goals. In recent years, the interest of Russian regions in the use of quasi-PPP forms has been increasing due to their sufficiently high manageability on the part of the public partner, the availability of opportunities to attract affordable sources of financing and the implementation of low-paying socially significant projects. One of such regions is the Volgograd region. Based on all of the above, the purpose of the study is to analyze the practice of Russian regions on the use of quasi-PPP forms (based on the materials of the Volgograd region). As a result of achieving this goal, the following results were obtained: trends in the development of quasi-PPP at the federal and regional levels (on the example of the Volgograd region) were investigated; a comprehensive characterization of projects of the Volgograd region having the forms of quasi-PPP was given; the ways of further development of quasi-PPP forms in the Volgograd region, contributing to increasing the sustainability and competitiveness of the region, were outlined. The practical applicability of the materials presented in the article lies in the possibility of their use in decision-making aimed at the effective use of quasi-PPP forms in the regions.

*Keywords:* forms, quasi-PPP, region, project, infrastructure, public partner, private partner.

Received 28.06.2023

Shor I.M., Candidate of Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department «Finance, accounting and economic security»  
Volgograd State University  
Prosp. Universitetskiy, 100, Volgograd, Russia, 400062  
E-mail: shorIM@volsu.ru