

РОЛЬ КОНЦЕССИИ В ПОВЫШЕНИИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ: ПРОБЛЕМЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)*

Дмитрий Михайлович ШОР

кандидат экономических наук, доцент кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности, Волгоградский государственный университет, Волгоград, Российская Федерация
shordima@yandex.ru
ORCID: отсутствует
SPIN-код: 1114-6372

История статьи:

Получена 04.10.2017
Получена в доработанном виде 02.11.2017
Одобрена 09.11.2017
Доступна онлайн 29.05.2018

УДК 334.021
JEL: L32

Ключевые слова:

концессия, проблема, результативность, бюджетные расходы, совершенствование

Аннотация

Тема. Одним из инструментов результативного расходования средств бюджетов является концессия, позволяющая не только перераспределить бюджетные расходы, но и увеличить объемы привлеченных инвестиций. Благодаря ей обеспечивается приток вкладов в различные отрасли экономики и, как следствие, ускоряется социально-экономическое развитие регионов. В статье на примере Волгоградской области выявлены проблемы и предложены направления совершенствования применения концессии для повышения результативности расходов бюджета.

Цели. Определение проблем и предложение мер по совершенствованию применения концессии для повышения результативности расходов бюджета региона.

Методология. В процессе исследования с использованием системного подхода была применена совокупность диалектических методов познания: сравнительный анализ, систематизация и обобщение основных проблемных вопросов, абстрагирование, синтез, индукция и дедукция.

Результаты. Выявлены актуальные проблемы и определены приоритетные направления совершенствования концессии как инструмента повышения результативности расходов регионального бюджета.

Выводы. Достижение высоких показателей концессии для роста результативности расходов регионального бюджета возможно при соблюдении основных условий: наличия благоприятного делового климата, развитой нормативно-правовой базы, институциональной среды, а также действенных правовых механизмов защиты публичных и частных интересов при использовании передаваемого в концессию имущества.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2017

Для цитирования: Шор Д.М. Роль концессии в повышении результативности бюджетных расходов: проблемы и совершенствование применения (на примере Волгоградской области) // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. – 2018. – Т. 11, № 2. – С. 223 – 240.
<https://doi.org/10.24891/fa.11.2.223>

Расходы бюджета являются важным элементом финансовой системы региона. Государственная политика управления этими затратами способствует и во многом предопределяет экономическое развитие региона.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований и администрации Волгоградской области. Проект «Концессия как инструмент повышения результативности расходов регионального бюджета (на примере Волгоградской области)» № 16-12-34017.

В современных условиях сокращения доходов местных бюджетов повышение эффективности расходов имеет приоритетное значение. При этом достижение целей и оказание услуг (выполнение работ), осуществление функций обуславливаются возможностью создания и (или) реконструкции государственного имущества за счет финансовых, материальных,

трудовых ресурсов, накопленного опыта и современных технологий концессионера, а также разделения рисков между ним и государством.

В современной концессионной практике это проявляется:

- в обновлении и повышении эффективности управления государственным имуществом;
- надлежащем обеспечении энергосбережения и энергоэффективности;
- соблюдении производственно-технических норм и нормативов;
- повышении качества результатов работы, составляющей государственную монополию;
- обеспечении доступности тарифов инфраструктурных отраслей и др.

Ограниченный объем бюджетного финансирования сочетается со средствами концессионера. Высвобождаемые в связи с этим бюджетные ресурсы (в размере частных инвестируемых средств) могут быть направлены на финансирование других сфер деятельности государства.

Отдельно стоит отметить, что наибольшее высвобождение бюджетных средств возникает на этапе строительства и (или) реконструкции объекта концессии.

Ее применением могут обеспечиваться дополнительные поступления в бюджет:

- налоговые поступления от уплаты налогов на добавленную стоимость, имущество организаций, прибыль, доходы физических лиц и др.;
- неналоговые поступления – плата концессионеров за использование объекта соглашения, выручка от оказания платных услуг населению и организациям в результате использования этого объекта и др.

В целом развитие концессии предоставляет государству ряд существенных преимуществ, среди которых можно выделить¹:

- сохранение целевого назначения государственного имущества;
- привлечение частных инвестиций без потери контроля над жизненно важными системами и объектами;
- передача рисков частному партнеру.

Концессия позволяет государству:

- решить основные текущие и стратегические социально-экономические задачи развития территории за счет средств частного бизнеса;
- оптимизировать бюджетные расходы;
- повысить объем привлеченных инвестиций в регионе;
- обеспечить эффективное использование государственного имущества;
- создать новые рабочие места;
- получить права собственности на движимое (недвижимое) имущество, созданное или приобретенное частным партнером в ходе концессионной деятельности;
- получить в государственную собственность часть продукции и (или) доходов частного партнера, связанных с концессионной деятельностью.

На взгляд автора, обоснование целесообразности реализации в регионе концессионного проекта предполагает получение ответов на целый ряд вопросов (*рис. 1*).

Обоснование возможности и определение целесообразности реализации концессионного проекта в регионе составляет основу концепции, отражающей цель применения и способы ее

¹ Еремин С.Г. Актуальные вопросы управления государственной и муниципальной собственностью. М.: Юстицинформ, 2014.

достижения, меры государственной поддержки, источники возмещения расходов концессионера и получения им доходов, а также организационно-правовые, технические, инвестиционные, финансовые и иные параметры проекта.

Оценка эффективности применения концессии в Волгоградской области позволила автору выделить ряд нерешенных проблем (рис. 2).

Кроме того, надо сказать о таких препятствиях на пути развития концессии в регионе, как недостаточный объем навыков, знаний и умений специалистов при подготовке проектных и инвестиционных предложений, отсутствие программ развития инфраструктуры и привлечения инвестиций в инфраструктурные проекты с использованием концессионных механизмов и пр.

Анализ работ В. Кабашкина, А. Потеряева [1], Л. Юзвович [2], Д. Дудецкого [3], Г. Гольшева², Е. Грибовой³, А. Виноградова⁴, С. Бик [4] и других ученых и практиков в области концессии позволил сделать вывод, что применение в Волгоградской области концессии целесообразно проводить на основе комплексной оценки, учитывающей:

- возможности реализации концессионного проекта в рамках законодательства;
- вероятность оказания определенных в концессионных предложениях видов и объемов государственной поддержки, а также возмещения расходов и получения доходов;
- риски концессионного проекта и способы управления ими;

² Гольшев Г.А. Платежный механизм концессионных соглашений и его влияние на чистую приведенную стоимость инфраструктурных проектов // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2014. № 33. С. 53–62.

³ Грибова Е.В. Концессии как один из инструментов устойчивого роста // *Экономический анализ: теория и практика*. 2014. № 10. С. 34–43.

⁴ Виноградов А.И. Стратегическое партнерство государства, банков и бизнеса // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2014. № 29. С. 11–18.

- институциональные решения (механизм взаимодействия публичного и частного партнера, характер их ответственности и др.);
- расчеты стоимости разработки или корректировки, а также проведения экспертизы конкурсной документации концессионного проекта.

В дополнение к имеющимся разработкам в области концессии отметим, что для успешной реализации проекта в первую очередь следует:

- ознакомиться с образцами реализации концессионных механизмов;
- проконсультироваться с уполномоченными лицами по вопросам применения концессии в регионе;
- провести комплексное технико-экономическое обследование объекта, передаваемого в концессию;
- сформулировать предварительное решение о методе тарифного регулирования.

Реализуемый в рамках концессионного соглашения проект целесообразно рассматривать как совокупность управленческих решений, которые принимаются на основе анализа различных бизнес-процессов [5]:

- связанных с созданием инвестиционного потенциала;
- обусловленных расходом средств на создание новой или увеличение существующей стоимости имущества, выступающего, с одной стороны, в качестве объекта концессионного соглашения, а с другой – в качестве результата проекта.

Проведение такого анализа нужно подкрепить соответствующими расчетами с сопоставлением дисконтированных результатов и затрат концессионного проекта. Этим расчетам предшествуют выбор нормы дисконта и согласование финансово-экономических

интересов участников проекта – государства и частного партнера.

Результаты расчетов предлагается учитывать при выборе наилучшей модели соглашения, а в ее рамках – оптимального варианта реализации концессионного проекта. Этот вариант должен предусматривать как инвестирование средств в проект, так и их возмещение.

К примеру, в зарубежной практике применения концессии наиболее распространены такие механизмы возврата вложенных ресурсов, как получение платы от концедента, денежных средств от потребителей в виде оплаты услуг, регулируемых и не регулируемых тарифами [6]. Кроме того, возможно использование совокупности перечисленных способов⁵.

Форма возмещения средств, вложенных инвесторами в концессионный проект, оказывает существенное влияние как на показатели эффективности и результативности проекта, так и на систему управления им [7]. В силу этого актуализируются исследования экономико-математического моделирования процессов инвестиционной деятельности в рамках концессионных соглашений [8]. Это позволяет с помощью математических зависимостей установить связь между параметрами реализуемых концессионных проектов и получаемыми результатами.

При этом должна быть разработана динамическая модель системы управления концессионным проектом, учитывающая фактор времени при описании реализации функциональных стратегий и развития различных подсистем, входящих в структуру такой системы управления.

Нужно отметить, что в настоящее время не предусмотрена возможность компенсации расходов заявителя в том случае, если он не стал победителем концессионного

конкурса [9]. Кроме того, не предусмотрены какие-либо преимущества при проведении конкурса. Вместе с тем в зарубежных странах существует множество примеров компенсации расходов заявителя и предоставления ему определенных преференций (возмещение затрат на подготовку предложения в размере рыночной стоимости таких действий, предоставление права изменить свое конкурсное предложение после вскрытия и оценки заявок на участие в конкурсе и др.).

Всемирный банк выделяет три категории стран, применяющих тот или иной стимулирующий механизм в данной области (табл. 1).

Зарубежный опыт показывает: в большинстве случаев, если концессионное соглашение заключается не с инициатором, затраты на разработку предложения компенсируются за счет победителя конкурса [10]. Соблюдение принципов защиты конкуренции достигается в этом случае с помощью изначальной фиксации в конкурсной документации объема компенсации расходов заявителя на подготовку проекта.

Определенная сложность при этом заключается в установлении объема расходов заявителя. В некоторых странах это фиксированный процент от стоимости предложения.

К примеру, в Аргентине он равен одному проценту. В Чили затраты инициатора оцениваются на основе среднерыночных цен на услуги при подготовке предложения. В Италии компенсацию проводят в соответствии с расчетом инициатора, включенным в бизнес-план, который составляет часть предложения о заключении концессионного соглашения. При расчете возмещения затрат учитываются стоимость подготовки предложения о заключении концессионного соглашения и самого предложения с учетом прав на результаты интеллектуальной деятельности.

⁵ Варнавский В. Механизм государственно-частного партнерства в экономической политике. М.: МГИМО – Университет, 2013. 142 с.

Основываясь на результатах анализа развития концессии в зарубежных странах, для Волгоградской области наряду с изложенным автор предлагает следующие рекомендации:

- для улучшения модели финансирования концессионных проектов применять в рамках управленческого учета [11] инструментарий, который включает в себя статистические и динамические методы оценки эффективности инвестиций, а также качественный и количественный риск-анализ проектов;
- при определении перспективных направлений развития концессии особое внимание уделять сфере импортозамещающих производств.

Учитывая опыт, необходимо отметить, что распределение рисков между государством и частным бизнесом должно проводиться по результатам оценки их возможностей управлять рисками и стоимости такого управления⁶. Авторский подход к систематизации принципов эффективного распределения рисков в концессионном проекте представлен на *рис. 3*.

Каждый концессионный проект имеет специфические особенности. К примеру, риски, которые возникают у частного партнера в рамках реконструкции оздоровительного комплекса, существенно отличаются от аналогичных рисков при модернизации жилищно-коммунального хозяйства [12]. Поэтому особую роль в формировании механизма распределения рисков играет сфера реализации проекта.

Опыт показывает, что наиболее приемлемой, вне зависимости от сферы реализации концессионного проекта, является схема распределения рисков, основанная на соотношении угроз, сфер ответственности и объемов вложений каждого партнера, причем государству передаются системные риски, а

частному партнеру – рыночные и проектные [13].

В целом, по мнению автора, достижение высоких показателей применения концессии для повышении результативности расходов бюджета Волгоградской области возможно при строгом соблюдении двух основных условий.

1. Наличие благоприятного делового климата, развитой нормативно-правой базы и институциональной среды.

Благоприятный деловой климат имеет важное значение для привлечения частных инвестиций и реализации концессионных проектов в регионе. Соответственно, неблагоприятный деловой климат, определяющий большие расходы и риски, препятствует развитию концессии и может отпугнуть частных инвесторов.

Ключевыми факторами формирования благоприятной деловой среды являются политическая ситуация и уровень развития законодательства в регионе⁷.

Сегодня в Волгоградской области продолжает формироваться нормативно-правовая база в сфере концессии, и, как следствие, развиваются основы прозрачной практики регулятивного воздействия. Это, в свою очередь, определяет наличие соответствующей деловой среды, характеризуемой прежде всего присутствием прозрачных и ясных инвесторам «правил игры».

По мнению специалистов Организации Объединенных Наций, для развития партнерства между государством и частным бизнесом требуются надежные, предсказуемые, стабильные, логичные и ориентированные на развитие экономики законы. При этом нормативно-правовая база не должна быть сковывающей, так как слишком объемное

⁶ Варнавский В.Г., Клименко А.В. и др. Государственно-частное партнерство: теория и практика. М.: ГУ – ВШЭ, 2010. 228 с.

⁷ Руководство по наилучшей практике в области формирования позитивного делового и инвестиционного климата. Вена: ОБСЕ, 2016.

законодательство сдерживает активность потенциальных инвесторов⁸.

Вектором развития нынешнего законодательства Волгоградской области в сфере концессии видятся ценностные ориентиры социального предпринимательства, которое нацелено не на получение прибыли, а на обеспечение приоритета социального эффекта над экономическим. При этом критерием социальной эффективности концессионного проекта должна стать возможность решения или сглаживания социальных проблем населения региона, а приоритетным критерием следует рассматривать нацеленность соглашения на решение насущных проблем лиц, которые находятся в трудной жизненной ситуации [14].

Региональному законодательству следует с исчерпывающей полнотой регулировать вопросы, связанные:

- с оценкой эффективности использования средств бюджета в случае применения концессии;
- оптимизацией перечня критериев оценки и выбора концессионера;
- минимизацией сроков согласования концессионных соглашений;
- установлением минимальных и максимальных сроков концессионных соглашений;
- развитием механизмов отложенных платежей и гарантий возврата средств, вложенных концессионером;
- обеспечением исполнения обязательств по концессионному соглашению и др. [14].

В бюджетное законодательство Волгоградской области рекомендуется ввести нормы, регламентирующие особенности планирования и выделения бюджетных ассигнований на реализацию концессионных соглашений,

⁸ Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. Нью-Йорк, Женева: ООН, 2008.

а также возможные формы финансового участия региона в концессионных проектах (рис. 4).

Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» не содержит требований ни к составу, ни к содержанию акта о результатах контроля за выполнением концессионером условий соглашения, а также полномочий федеральных органов либо органов государственной власти субъекта Российской Федерации устанавливать формы такого акта. Поэтому его, а также перечень сведений, подлежащих включению в состав этого документа, равно как участие концессионера в его рассмотрении, должны быть установлены органами власти Волгоградской области в концессионном соглашении.

Стоит отметить, что в Федеральном законе от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» определено содержание акта проверки, включающее в себя:

- дату, время и место составления акта;
- наименование государственного (муниципального) органа по контролю (надзору);
- дату и номер распоряжения (приказа) руководителя (заместителя руководителя) государственного (муниципального) органа по контролю (надзору);
- фамилии, имена, отчества и должности лица или лиц, которые проводили проверку;
- наименование проверяемого юридического лица (фамилия, имя и отчество индивидуального предпринимателя), фамилии, имена, отчества и должности лиц, которые присутствовали при проведении проверки;

- дату, время, продолжительность и место проведения проверки;
- сведения о ее результатах;
- данные об ознакомлении или отказе в ознакомлении с актом проверки, о внесении в журнал учета проверок записи о проведении проверки либо о невозможности внесения данной записи по причине отсутствия у юридического лица (индивидуального предпринимателя) этого журнала;
- подписи должностных лиц, которые проводили проверку.

Представляется, что и по отношению к концессионному соглашению необходимо установить аналогичные требования в части оформления акта о результатах контроля.

Эффективность реализации концессионных проектов во многом зависит от того, насколько сформирована институциональная среда [15, 16]. Во многих странах успешно функционируют специальные органы, которые занимаются вопросами партнерства между государством и частным бизнесом [17].

На основе изучения зарубежного опыта предлагается рассмотреть возможность создания в Волгоградской области специального органа для реализации концессионной политики в регионе (или наделения полномочиями уже созданного). В полномочия этого учреждения входили бы изучение спектра проблем концессионной деятельности – правовых, организационно-экономических, финансовых и других, а также подготовка методической, нормативно-правовой, инструментальной базы для развития концессии в регионе. При этом подготовительную и практическую работу по конкретным проектам следует проводить на отраслевом уровне в рамках концепции, разрабатываемой данным органом.

Институциональная среда развития концессии в регионе должна обеспечивать выполнение следующих функций⁹:

- создание благоприятных условий для ведения бизнеса;
- обеспечение экономической стабильности;
- эффективное регулирование отношений в сфере концессионной деятельности;
- минимизация трансакционных издержек.

2. Наличие действенных правовых механизмов защиты публичных и частных интересов при использовании передаваемого в концессию имущества.

Важное место в инструментарии защиты публичных интересов занимают как административные процедуры, направленные на обеспечение социально ориентированной тарифной политики и защиты окружающей среды, предотвращение разделения единых имущественных комплексов, так и общение потребителей с уполномоченными на осуществление публичного контроля органами власти региона.

Защите публичных интересов может способствовать восприятие законодательством Волгоградской области распространенного положения зарубежного законодательства – признания существенным условия о стандартах качества предоставляемых частным партнером товаров (работ, услуг). Например, такие нормы содержатся в законе Румынии о публично-частном партнерстве (далее – ПЧП), законе Греческой Республики о ПЧП, Законе Республики Польша о концессионных соглашениях и пр. [18].

В большинстве законодательных актов стран к существенным относится условие о распределении рисков между публичным и

⁹ Региональный ГЧП-стандарт: методические рекомендации по развитию институциональной среды в сфере государственно-частного партнерства в субъектах РФ. М.: Центр развития ГЧП, 2014.

частным партнерами в течение действия концессионного соглашения. К примеру, согласно ст. 5 закона Федеративной Республики Бразилия о публично-частном партнерстве соглашение должно включать механизм разделения рисков между публичным и частным партнерами, в частности рисков, которые относятся к форс-мажорным обстоятельствам и государственным актам. Аналогичное условие считается существенным согласно названным законам Греции, Польши, Румынии, Болгарии и др.

Представляется важным включить аналогичное положение и в концессионное законодательство Волгоградской области, что может положительно отразиться на соблюдении баланса публичных и частных интересов.

В заключение отметим, что недостаточность бюджетных средств для создания новой и модернизации изношенной инфраструктуры, ограничивающей социально-экономическое развитие Волгоградской области, во многом предопределяет расширение практики применения концессии в регионе. При этом основными проблемами являются:

- ограниченный набор критериев оценки и выбора концессионера;
 - закрытый перечень форм и инструментов обеспечения исполнения обязательств;
 - недостаточный объем навыков, знаний и умений специалистов при подготовке проектных и инвестиционных предложений и др.
- Вместе с тем достижение хороших показателей применения концессии для повышения результативности расходов регионального бюджета возможно при наличии благоприятного делового климата, развитой нормативно-правовой базы и институциональной среды, а также действенных правовых механизмов защиты публичных и частных интересов при использовании передаваемого в концессию имущества.
- Резюмируя сказанное, отметим, что научная новизна данного исследования заключается в выявлении и систематизации актуальных проблем, а также разработке комплекса мер по совершенствованию применения концессии для повышения результативности расходов бюджета Волгоградской области. Разработанные автором предложения рекомендуются к использованию органами власти региона при реализации концессионного механизма, что обеспечит рост социально-экономического развития региона.
- отсутствие единого порядка оценки эффективности использования средств регионального бюджета при применении концессии;

Таблица 1**Стимулирующий механизм развития концессии в зарубежных странах****Table 1****The incentive mechanism of concession practice development in the world**

Система стимулирования концессии	Характеристика
Бонусная система	При проведении открытого конкурса предложение инициатора считается победившим, если его стоимость выше стоимости лучшего предложения не более чем на установленный процент (чаще всего – 5%). При этом бонус, который предоставляется инициатору, зависит от объема бюджетных инвестиций, требуемых для реализации концессионного проекта. Чем больше объем бюджетных средств необходим для реализации проекта, тем ниже бонус. Данная система используется в Чили и Южной Корее
Швейцарская система	При проведении открытого конкурса у инициатора проекта изначально отсутствуют преимущества в виде бонуса, но в случае поступления лучшего предложения от другого участника инициатор вправе заключить соглашение на аналогичных условиях. Такой механизм применяется в Италии и на Филиппинах
Смешанная система	Инициаторам проектов вначале предоставляется бонус, а впоследствии – право последнего предложения. Если стоимость предложения инициатора больше стоимости лучшего предложения не более чем на 5%, победителем конкурса становится инициатор. Если стоимость предложения инициатора больше стоимости лучшего предложения на 5–20%, то оба участника вправе изменить свои предложения. Однако на этом этапе при оценке предложений бонус инициатора не учитывается. Данная система используется в Аргентине и ЮАР

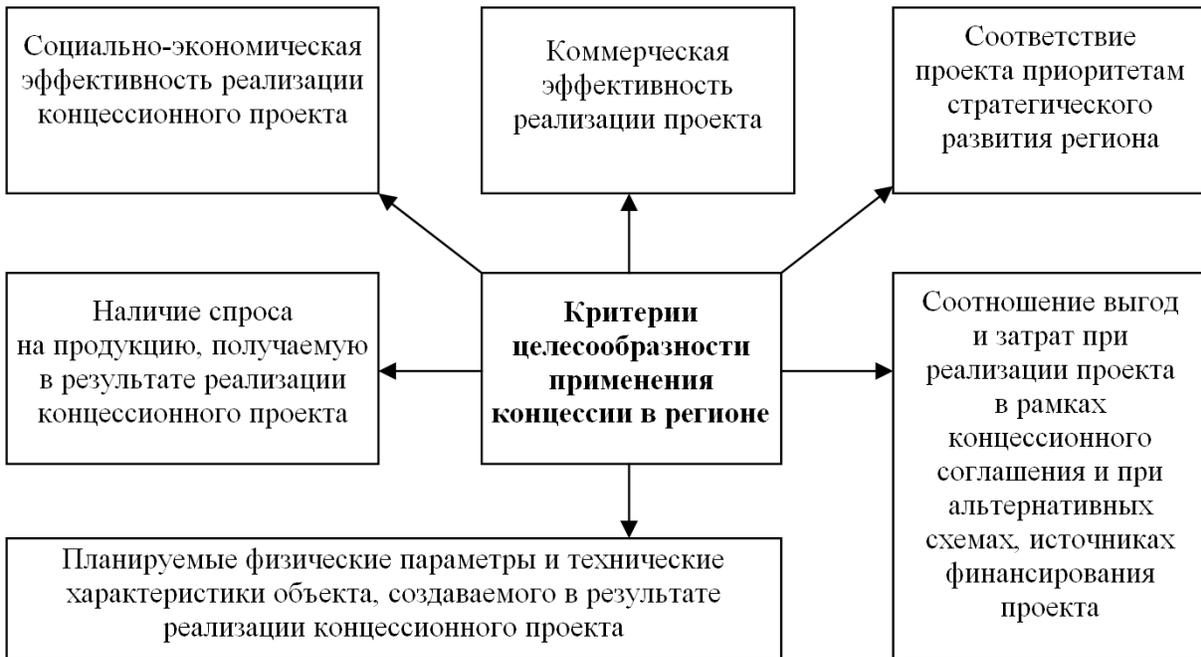
Источник: авторская разработка*Source:* Authoring

Рисунок 1

Критерии определения целесообразности применения концессии в регионе

Figure 1

Criteria for defining the expediency of concession practical application in the region



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 2

Проблемы, возникающие в ходе применения концессии в Волгоградской области

Figure 2

Problems of concession practical application in the Volgograd oblast



Источник: авторская разработка

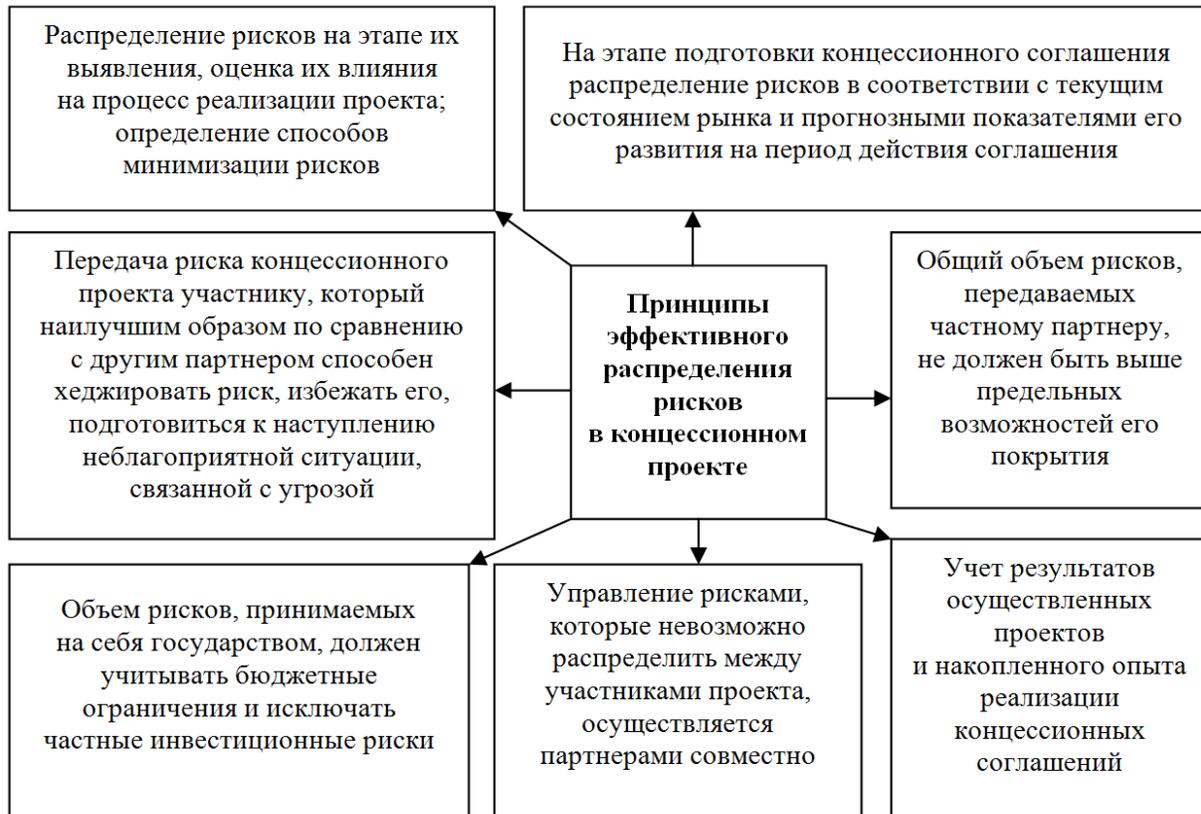
Source: Authoring

Рисунок 3

Основные принципы распределения рисков в концессионном проекте

Figure 3

The principles of effective distribution of risk in the concession project



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 4

Предположительные формы финансового участия в концессионных проектах

Figure 4

Possible forms of financial participation of the Volgograd oblast in concession projects



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Кабашкин В.А., Потеряев А.М. Основные преимущества концессии в современной хозяйственной жизни России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 35. С. 29–40.
2. Юзвович Л.И. Концессии как форма привлечения частных инвестиций // Финансы и кредит. 2010. № 13. С. 47–52.
3. Кабашкин В.А., Дудецкий Д.В. Анализ специфики государственно-частного партнерства в условиях глобализационных процессов в мировом хозяйстве (на примере современного мирового рынка нефти) // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 10. С. 2–12.
4. Бик С. Концессии, изменившие Россию. М.: Лидер, 2015. 205 с.
5. Бик С., Солодухина Л., Бородин Д. Концессии 21 века. Энергии развития. М.: Лидер, 2016. 204 с.
6. Еганян А. Инвестиции в инфраструктуры: деньги, проекты, интересы, ГЧП, концессии, проектное финансирование. М.: Альпина Паблишер, 2015. 720 с.
7. Государственно-частное партнерство. Практика. Проблемы. Перспективы / под ред. Х.М. Салихова и А.А. Зверева. М.: Центр развития инфраструктурных проектов, 2011. 398 с.
8. Баранов В.В., Баранова И.В., Мурадов А.А. Концессионные соглашения как инструмент реализации государственно-частного партнерства в сфере управления инфраструктурными и социально значимыми проектами // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2015. № 9. С. 74–81. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontsessiionnye-soglasheniya-kak-instrument-realizatsii-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-sfere-upravleniya-infrastrukturnymi-i>
9. Зусман Е.В., Долгих И.А. Концессия: анализ ключевых новелл // Закон. 2015. № 3. С. 52–61.
10. Белов С.А., Гриценко Е.В. и др. Публично-частное партнерство в России и зарубежных странах: правовые аспекты / под ред. В.Ф. Попондопуло, Н.А. Шевелевой. М.: Инфотропик Медиа, 2015. 528 с.
11. Иванов В.В., Хан О.К. Управленческий учет для эффективного менеджмента. М.: ИНФРА-М, 2012. 208 с.
12. Гассий М.В. Реализация проектов ГЧП в сфере водоснабжения и водоотведения: критерии успеха и факторы риска // Юрист. 2016. № 24. С. 41–46. URL: <http://www.pravo-vdk.ru/publikacii/mvgassij-realizaciya-proektov-gchp-v-sfere-vodosnabzheniya-i-vodootvedeniya-kriterii-uspeha-i-factory-riska>
13. Кондратьева У.Д. Анализ и эффективное распределение рисков при заключении и реализации концессионных соглашений // Управленческое консультирование. 2014. № 12. С. 166–173. URL: https://sziu.ranepa.ru/images/DokSZIU/Управленческое_консультирование/14/ук_12.pdf
14. Барков А.В., Серова О.А. Государственно-частное партнерство на рынке социальных услуг в свете развития социального предпринимательства: проблемы гармонизации правового регулирования // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2016. № 3. С. 268–280.

15. Саидов З.А. Новый порядок административно-правового регулирования государственно-частного партнерства в сфере экономики // *Административное право и процесс*. 2016. № 9. С. 32–39.
16. Маховикова Г.А., Ефимова Н.Ф. Государственно-частное партнерство: зарубежный опыт и российские реалии. СПб: СПбГЭУ, 2013. 251 с.
17. Белицкая А.В. Зарубежный опыт государственного регулирования государственно-частного партнерства // Приложение к журналу «Предпринимательское право». 2010. № 4. С. 10–15.
18. Жмулина Д.А. Существенные условия соглашения о публично-частном партнерстве // *Российский юридический журнал*. 2015. № 5. С. 147–155.

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

THE ROLE OF CONCESSION IN INCREASING THE EFFICIENCY OF BUDGET EXPENDITURES: PROBLEMS AND THE APPLICATION PRACTICE IMPROVEMENT: EVIDENCE FROM THE VOLGOGRAD OBLAST

Dmitrii M. SHOR

Volgograd State University, Volgograd, Russian Federation
shordima@yandex.ru
ORCID: not available

Article history:

Received 4 October 2017
Received in revised form
2 November 2017
Accepted 9 November 2017
Available online
29 May 2018

JEL classification: L32

Keywords: concession,
efficiency, budgetary expenses,
issue, improvement

Abstract

Subject This article deals with the issues of concession application practices and their improvement to increase the efficiency of budget expenditures using the case study of the Volgograd oblast.

Objectives The article aims to identify problems and propose measures to improve the concession application practices to increase the impact of budget expenditures in the region.

Methods For the study, I used the systems approach, comparative analysis, the methods of systematization and generalization, synthesis, induction and deduction.

Results The article reveals the current problems and shows priority directions of improvement of concession as an instrument of increase of the efficiency of expenses of the regional budget.

Conclusions The article concludes that there is a need for basic conditions to achieve high rates of use of the concession.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2017

Please cite this article as: Shor D.M. The Role of Concession in Increasing the Efficiency of Budget Expenditures: Problems and the Application Practice Improvement: Evidence from the Volgograd Oblast. *Financial Analytics: Science and Experience*, 2018, vol. 11, iss. 2, pp. 223–240.
<https://doi.org/10.24891/fa.11.2.223>

Acknowledgments

The research was supported by the Russian Foundation for Basic Research and Administration of the Volgograd oblast, project No. 16-12-34017, *Concession as a Tool to Increase the Efficiency of Regional Budget Expenditures: The Volgograd Oblast Case*.

References

1. Kabashkin V.A., Poteryaev A.M. [The main advantages of concession in the modern economy of Russia]. *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost' = National Interests: Priorities and Security*, 2010, no. 35, pp. 29–40. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/osnovnye-preimuschestva-kontsessii-v-sovremennoy-hozyaystvennoy-zhizni-rossii> (In Russ.)
2. Yuzvovich L.I. [Concessions as a form of attraction of private investments]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2010, no. 13, pp. 47–52. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/kontsessii-kak-forma-privlecheniya-chastnyh-investitsiy> (In Russ.)
3. Kabashkin V.A., Dudetskii D.V. [An analysis of the specifics of public-private partnership in terms of globalization processes in the world economy: evidence from the modern world oil market]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2011, no. 10, pp. 2–12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-spetsifiki-gosudarstvenno->

- chastnogo-partnerstva-v-usloviyah-globalizatsionnyh-protsesov-v-mirovom-hozyaystve-na-primere (In Russ.)
4. Bik S. *Kontsessii, izmenivshie Rossiyu* [Concessions that have changed Russia]. Moscow, Lider Publ., 2015, 205 p.
 5. Bik S., Solodukhina L., Borodin D. *Kontsessii 21 veka. Energii razvitiya* [Concessions of the 21st century. Energy of development]. Moscow, Lider Publ., 2016, 204 p.
 6. Eganyan A. *Investitsii v infrastruktury: den'gi, proekty, interesy, GChP, kontsessii, proektnoe finansirovanie* [Investment in infrastructure: money, projects, interests, PPP, concessions, project financing]. Moscow, Al'pina Publisher Publ., 2015, 720 p.
 7. Salikhov Kh.M., Zverev A.A. (Eds). *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo. Praktika. Problemy. Perspektivy* [Public-private partnership. Practices. Issues. Prospects]. Moscow, Tsentr razvitiya infrastrukturykh proektov Publ., 2011, 398 p.
 8. Baranov V.V., Baranova I.V., Muradov A.A. [Concession agreements as an instrument to implement public-private partnerships in the management of infrastructure and social projects]. *Imushchestvennye otnosheniya v Rossiiskoi Federatsii = Property Relations in the Russian Federation*, 2015, no. 9, pp. 74–81. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontsessionnye-soglasheniya-kak-instrument-realizatsii-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-sfere-upravleniya-infrastrukturmymi-i> (In Russ.)
 9. Zusman E.V., Dolgikh I.A. [Concession: an analysis of key novelties]. *Zakon*, 2015, no. 3, pp. 52–61. (In Russ)
 10. Belov S.A., Gritsenko E.V. et al. *Publichno-chastnoe partnerstvo v Rossii i zarubezhnykh stranakh: pravovye aspekty* [Public and private partnership in Russia and foreign countries: Legal aspects]. Moscow, Infotropik Media Publ., 2015, 528 p.
 11. Ivanov V.V., Khan O.K. *Upravlencheskii uchet dlya effektivnogo menedzhmenta* [Management accounting for effective management]. Moscow, INFRA-M Publ., 2012, 208 p.
 12. Gassii M.V. [Implementation of projects of public-private partnership in the field of water supply and water disposal: criteria of success and risk factors]. *Yurist = Jurist*, 2016, no. 24, pp. 41–46. URL: <http://www.pravo-vdk.ru/publikacii/mvgassii-realizaciya-proektov-gchp-v-sfere-vodosnabzheniya-i-vodootvedeniya-kriterii-uspeha-i-factory-riska/> (In Russ.)
 13. Kondrat'eva U.D. [The analysis and effective distribution of risks at the conclusion and implementation of concession agreements]. *Upravlencheskoe konsul'tirovanie = Administrative Consultation*, 2014, no. 12, pp. 166–173. URL: https://sziu.ranepa.ru/images/DokSZIU/Управленческое_консультирование/14/ук_12.pdf (In Russ.)
 14. Barkov A.V., Serova O.A. [Public-private partnership in the market of social services in terms of social entrepreneurship development: problems of the legal regulation harmonization]. *Vestnik Permskogo universiteta. Yuridicheskie nauki = Perm University Herald. Juridical Sciences*, 2016, no. 3, pp. 268–280. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.17072/1995-4190-2016-33-268-280>
 15. Saidov Z.A. [New procedure for administrative legal regulation of public private partnership in the sphere of economics]. *Administrativnoe pravo i protsess*, 2016, no. 9, pp. 32–39. (In Russ.)
 16. Makhovikova G.A., Efimova N.F. *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: zarubezhnyi opyt i rossiiskie realii* [Public-private partnership: foreign experience and the Russian reality]. St. Petersburg, SPbSEU Publ., 2013, 251 p.

17. Belitskaya A.V. [International practices in public regulation of public-private partnership]. *Prilozhenie k zhurnalu Predprinimatel'skoe pravo*, 2010, no. 4, pp. 10–15. (In Russ.)
18. Zhmulina D.A. [Material terms of the agreement on public-private partnership]. *Rossiiskii yuridicheskii zhurnal = Russian Juridical Journal*, 2015, no. 5, pp. 147–155. (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.