

**Выбор формы взаимодействия государственных и
предпринимательских
структур при реализации социально-экономических программ**

(Московская Финансово-промышленная Академия, омский филиал,
г. Омск, Россия)

В статье рассмотрено взаимодействие государственных и предпринимательских структур которое, является одним из основных способов обеспечения роста инвестиционного потенциала социально-экономической сферы хозяйствования. Представлены основные принципы организации данного взаимодействия и предложена методика выбора формы частно-государственного партнёрства, которая позволяет определить наиболее эффективную схему организации взаимодействия при реализации социально-экономических проектов и программ.

Оценка инвестиционного потенциала социально-экономической и экономической сфер, под которым понимается максимально возможная совокупность ресурсов, которые собственник намерен использовать для покрытия инвестиционных потребностей в выбранной сфере, показывает, что наибольший инвестиционный потенциал имеет экономическая, в которой сосредоточено до 95% вложений частного предпринимательства. Поэтому, проблема обеспечения роста инвестиционного потенциала социально-экономической сферы деятельности в условиях ограниченного бюджетного финансирования остаётся одной из актуальных. Одной из причин низкого уровня использования возможностей предпринимательства для решения социально-экономических задач является тот факт, что поддержка данных программ является одной из функций государственного сектора. Расширение инвестиционного потенциала социально-экономической сферы деятельности за счёт предпринимательского капитала, возможно только при использовании соответствующих механизмов взаимодействия сферы предпринимательства с государственным сектором. Кроме того, развитию взаимодействия государства и предпринимательства, в рамках партнёрских отношений, препятствует отсутствие методической основы оценки эффективности и обоснования выбора форм организации взаимоотношений в социально-экономической сфере.

Экономическую эффективность для каждой из взаимодействующих сторон рекомендуется определять в соответствии с требованиями методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов [1]. При этом оценка бюджетной эффективности основывается на противопоставлении притока и оттока средств в бюджеты разных уровней, её величину предполагается производить отдельно по каждому из проектов, что препятствует учёту фактора массовости реализации проектов в рамках

социально-экономической программы.

Для определения эффективности участия в проекте представителей предпринимательства, современные методики предлагают использование показателей в соответствии с теорией временной стоимости денег, расчёт которых производится посредством дисконтированных интегральных показателей эффективности проекта:

- Чистый дисконтированный доход (Net Present Value – NPV);
- Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return – IRR);
- Дисконтированный срок окупаемости (Payback Period – PP);
- Индекс рентабельности (Profitability Index – PI) [1].

В связи с этим следует отметить, что все вышеперечисленные критерии имеют свои недостатки, и поэтому их рекомендуется использовать в сочетании друг с другом, но при этом они в силу различной природы могут противоречить друг другу. Кроме того, остаётся открытым вопрос о расчете коэффициента дисконтирования, от которого существенно зависят значения вышеуказанных критериев. Расчет ставки дисконтирования приближённо, как средневзвешенную стоимость капитала (WACC), вносит ещё больше неясности в эту проблему. Рекомендации, указанные в Положении «Об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации», находить коэффициент дисконтирования как соотношение ставки рефинансирования, установленной Центральным Банком и темпа инфляции, также не решают проблему [2,3].

Кроме того, участие в реализации социально-экономических проектов и программ связано с высоким уровнем предпринимательского риска. Авторы методических рекомендаций предприняли попытку учесть факторы неопределенности и риска при оценке эффективности, но их учет ограничивается в основном качественным анализом (перечислением возможных неопределенностей и рисков) [1,2,4], что во многих случаях препятствует их эффективному использованию на практике.

Ещё одним недостатком описанных в методических рекомендациях подходов к оценке эффективности можно назвать их направленность на сопоставление эффективности проектов, а представленная «Концептуальная схема оценки эффективности» [1], которая определяет целесообразность участия в проекте частных инвесторов и бюджета, не отражает основных принципов заинтересованности во взаимодействии при решении социально-экономических задач. Данные принципы могут быть сформулированы следующим образом:

- Принцип взаимозаинтересованности – взаимодействие должно основываться на взаимовыгодности и взаимозаинтересованности сторон. Эффект от взаимодействия максимален, если каждая из сторон видит возможность достижения своих интересов только при содействии другой стороны.
- Принцип паритета – ни одна из сторон не ставит перед собой цель склонить вторую сторону к содействию против её воли или в ущерб её

интересам.

- Принцип стратегического регулирования – мероприятия, реализуемые в рамках взаимодействия государственного сектора и сферы предпринимательства, должны быть направлены на обеспечение достижения стратегических целей социального развития региона. При этом функция определения стратегических направлений развития возлагается на государственный сектор, который использует сферу предпринимательства, как механизм достижения поставленных целей. Применяя весь комплекс функций планирования, организации, контроля и регулирования в строгом соответствии с первыми двумя принципами эффективного взаимодействия.

Для оценки бюджетной эффективности, в силу того, что в рамках программы реализуется сразу ряд проектов, предложен уточнённый показатель оценки бюджетного эффекта ($\mathcal{E}_{\text{БЮДЖ}}$), который рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{БЮДЖ}} = \sum_{i=1}^n (НП_i + ПБ_i + ОБВ_i), \quad (1)$$

где, $НП_i$ – дополнительный объём налоговых поступлений;

$ПБ_i$ – поступления в бюджет при реализации проекта в рамках программы;

$ОБВ_i$ – объём бюджетных вложений (экономия бюджетных средств при взаимодействии со сферой предпринимательства) при реализации проекта в рамках программы;

n – количество реализуемых проектов в рамках определённой программы.

Расчёт бюджетного эффекта в соответствии с формулой 1 основан на обосновании возможности роста поступлений в бюджет в виде налогов и других обязательных платежей, который мог быть обусловлен привлечением к реализации проекта сферы предпринимательства. С другой стороны, формула определяет возможностью роста (сокращения) расходной части бюджета. При этом важную роль при расчёте эффекта играет показатель количества реализуемых проектов (n) в структуре государственных программ, который характеризует массовость реализации программы.

Для оценки предпринимательской эффективности с учётом фактора неопределённости была предложена методика, алгоритм которой представлен графически (рис. 1),

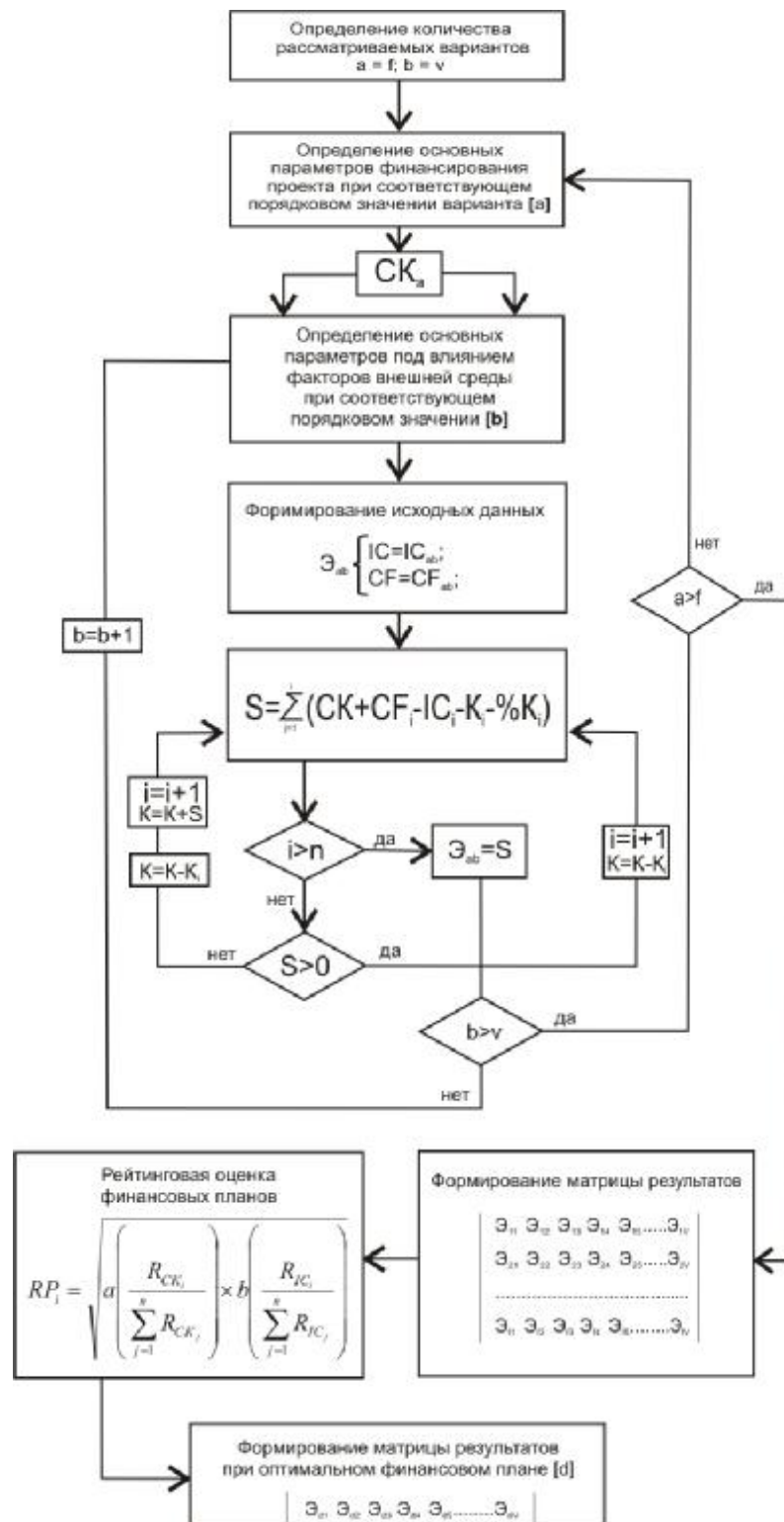


Рис. 1. Алгоритм методики оценки предпринимательской эффективности

где f – количество рассматриваемых вариантов финансирования (0...a), CK_a – количество инвестированных собственных вложений для каждого из рассматриваемых вариантов, v – количество рассматриваемых рыночных ситуаций, определяющих текущие результаты (CF) по проекту вложений (0...b), IC_i – объём финансовых вложений в соответствующем периоде, K –

сумма внешнего финансирования, $\%K$ – стоимость внешнего финансирования, S_i – сальдо притока и расходов средств в соответствующем периоде, $\mathcal{E}$ – конечный результат, который представляет собой совокупность показателей отдачи от инвестиционных вложений и собственного капитала инвестора R_{CK}/R_{IC} .

В её основу положена комплексная оценка эффективности вложений, учитывающая подходы к финансированию и влияние внешних факторов. Методика включает в себя следующие основные этапы:

1) Принятие решения о степени информационной проработки проекта. На этом этапе происходит выделение основных подходов к финансированию проекта, определяется вариантность влияния факторов внешней среды на результаты участия предпринимателя в реализации программы.

2) Формирование структуры собственных вложений и определение схемы финансирования для каждого предложенного варианта.

3) Формирование структуры исходных данных для каждого из возможных исходов в результате влияния рыночной неопределённости.

4) Расчёт конечного финансового результата (КФР) и показателей эффективности для каждой из определённых выше ситуаций. В основу расчёта КФР положена уточненная методика расчёта конечного состояния инвестора, предложенная В.В. Воронцовским [5]. В соответствии с ней, КФР определяется как результат суммирования денежных потоков, скорректированный с учётом избытка (недостатка) средств по каждому периоду реализации.

5) Занесение результатов в матрицу, каждый элемент которой представляет собой совокупность показателей R_{CK}/R_{IC} , отражающих потенциальные возможности и угрозы инвестирования в проект.

Обоснование выбора наиболее эффективного подхода к финансированию проекта, в основу которого, была положена предложенная автором формула для оценки оптимальности источников финансирования проекта, учитывает целесообразность расширенного привлечения в проект внешних источников финансирования.

Данная формула позволяет произвести выбор оптимального плана, основываясь на сопоставлении показателей R_{CK} и R_{IC} . Кроме того, рейтинговая модель включает в себя весовые коэффициенты (a , b) при помощи которых возможно субъективное задание приоритетов. Расчётная формула рейтингового числа модели (RP – rating of profitability) выглядит следующим образом:

$$RP_i = \sqrt{a \left(\frac{R_{CK_i}}{\sum_{j=1}^n R_{CK_j}} \right) \times b \left(\frac{R_{IC_i}}{\sum_{j=1}^n R_{IC_j}} \right)},$$

где, i – номер финансового плана;

n – общее количество планов финансирования;
 $R_{СК}$ – рентабельность собственного капитала;
 R_{IC} – рентабельности инвестиционных вложений;
 a – весовой коэффициент для рентабельности собственного капитала;
 b – весовой коэффициент для рентабельности инвестиционных вложений;

6) Формирование матрицы результатов при оптимальном финансовом плане, которая характеризует эффективность вложений предпринимателя при различных рыночных ситуациях. Данная матрица, полученная путём выделения оптимального финансового плана, является характеристикой предпринимательской эффективности, из которой, при наличии данных о вероятности определённых исходов, возможно получение комплексного показателя эффективности (ЭП).

$$ЭП = [\mathcal{E}_{d1}; \mathcal{E}_{d2}; \dots; \mathcal{E}_{df}] \times \begin{bmatrix} P_1 \\ P_2 \\ \vdots \\ P_i \end{bmatrix},$$

Где, $P_1 \dots P_i$ - вероятности возможных исходов

Для выбора наиболее эффективной формы взаимодействия государственного сектора и сферы предпринимательства предложена методика, в основу которой положена модель, целевую функцию которой, можно представить как максимально возможное значение величины бюджетного эффекта при сопоставлении различных форм частно-государственного партнёрства:

$$\mathcal{E}_{БЮДЖ} = \sum_{i=1}^n (НП_i + ПБ_i + ОБВ_i) = MAX$$

Обеспечение реализуемости принципов взаимозаинтересованности и паритета при организации взаимодействия госсектора и сферы предпринимательства достигается введением ограничений:

$$ЭП_{Б/В} \geq \overline{PЭ};$$

$$ЭП_B \geq ЭП_{Б/В}$$

где, $\overline{PЭ}$ – среднерыночный уровень доходности предпринимательского капитала в отрасли, в которой реализуется программа;

$ЭП_{Б/В(B)}$ – уровень предпринимательской эффективности при реализации соответствующих проектов без взаимодействия (Б/В) и при взаимодействии (В) с государственным сектором.

Применение методики основано на последовательном расчёте показателей по следующим основным этапам:

1. Формирование списка форм частно-государственного партнёрства, используя которые возможно решение поставленной социально-

экономической задачи.

Механизм частно-государственного партнерства предполагает развитие любых договорных отношений, регулирующих их сотрудничество с целью оказания общественных услуг, создания или модернизации общественной инфраструктуры. В рамках концепции ЧГП сформировалось пять базовых форм сотрудничества государства и частного сектора, характеризующихся особыми формами собственности, инвестирования и управления.

- 1) Форма концессии предполагает частное финансирование и управление при наличии частно-государственной собственности;
- 2) Форма кооперации - частно-государственное финансирование и управление при наличии частно-государственной собственности;
- 3) Форма оператора - частно-государственное финансирование и управление при наличии государственной собственности;
- 4) Форма договора - частное финансирование и управление при наличии частной собственности;
- 5) Форма лизинга - частно-государственное финансирование и управление при наличии частной собственности [6].

2. Определение бюджетной эффективности для каждой из рассматриваемых форм ЧГП. Расчёт бюджетного эффекта, при совместной реализации социально-экономических программ, производится по каждой из возможных форм взаимодействия.

3. Определение предпринимательской эффективности для формы ЧГП обладающей максимальной бюджетной эффективностью.

4. Заключение о возможности организации взаимодействия государственного сектора и сферы предпринимательства и целесообразности партнёрских отношений, которое может быть сформулировано только при условии выполнения всех определённых моделью ограничений.

В отличие от существующих, предложенная методика, основанная на максимизации бюджетного эффекта при выборе форм ЧГП, вводит ограничения, которые построены на обеспечении выполнения принципов организации эффективного взаимодействия, определяет заинтересованность в нём сферы предпринимательства. Она включает в себя алгоритмы оценки бюджетной и предпринимательской эффективности и позволяет отдать предпочтение наиболее эффективной форме частно-государственного партнёрства при совместном решении каждой конкретной социально-экономической задачи.

Экономически обоснованное и грамотно организованное взаимодействие государственного сектора и предпринимательских структур в состоянии решить задачу роста инвестиционного потенциала социально-экономической сферы хозяйствования, обеспечив при этом более масштабное выполнение соответствующих региональных программ.

Библиографический список

1. Методические рекомендации по оценке эффективности и их отбору для финансирования. М.: ГСРФ, 2003. – 364 с.
2. Маленков Ю.А. Новые методы инвестиционного менеджмента. – СПб.:

«Бизнес-пресса», 2002. – 208 с.

3. Кошечкин С.А. Принятие инвестиционных решений при анализе конкурирующих проектов. //Международная научно-практическая конференция “Экономический анализ, бухучёт и аудит” ННГУ 2002 С.99

4. Бахрамов Ю., Сахаров А. Методы оценки рисков при составлении плана финансирования инвестиционных проектов // Инвестиции в России. - 2001. - № 2. С. 47.

5. Воронцовский А.В. Инвестиции и финансирование: Учеб. Пособие. 2-е изд., испр. И доп. – СПб.: Изд-во С-Петербур. Ун-та., 2004. – 589 с.

6. Сильвестров С.А. Партнерство государства и частного сектора //«Экономика России: XXI век». – 2005. - №18. - С.22-49

7. Катасонов В.Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования. – М.: «Анкил», 2005 – с. 328.

8. Ложникова А.В. Инвестиционные механизмы в реальной экономике. – М.: МЗ-Пресс, 2001.

9. Попова М.И. Бюджетная политика в системе управления социальной сферой: - СПб.: Спецлит., 2001. – 358 с.