

## ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА

**Рассмотрена эффективность частного-государственного партнерства (ЧГП) в коммунальном комплексе, выраженная несколькими составляющими: экономической, социальной, инфраструктурной и политической. Установлено, что управление эффективностью ЧГП со стороны государства и со стороны частного сектора снижает общие издержки и соответственно делает менее рискованным проект партнерства. Предложены показатели эффективности ЧГП в коммунальном комплексе.**

**Ключевые слова:** эффективность, частно-государственное партнерство, коммунальный комплекс.

*Особенности взаимодействия субъектов частно-государственного партнерства (ЧГП).* В рамках ЧГП государство играет важную роль, с одной стороны, как важнейший пользователь услугами, оказываемыми в рамках проекта, а с другой – как субъект, устанавливающий рамочные условия его реализации. Таким образом, ЧГП рассматривается как концепция, позволяющая использовать ресурсы частного сектора для развития инфраструктуры, повысить качество и увеличить объем общественных услуг и избавить государство от специфических рисков, связанных с выполнением проектов.

Важная часть сделок в рамках ЧГП – распределение между участниками проекта задач, возможностей и рисков. При этом, как правило, соблюдается следующее условие: решение конкретной задачи возлагается на того партнера, который может сделать это с наибольшей эффективностью. Распределение задач и ответственности между государством и частным сектором зависит от сферы реализации проекта. Чем большее значение имеет общественная услуга (общественное благо), тем ниже рыночные риски, связанные с ее оказанием, и тем выше потребности в государственном регулировании [1], [3], [11].

Основопологающей целью государства при выполнении проектов ЧГП служит создание большей добавленной стоимости для оказания общественных услуг. Эта цель достигается за счет более дешевого оказания общественных услуг частными структурами, обладающими ориентированным на результат менеджментом, современными методами планирования и возможностью более быстро осуществлять инновации и повышать эффективность. Еще одна цель государства – эффективная передача частному партнеру рисков, связанных с планированием, строительством,

финансированием и управлением текущей деятельностью того или иного объекта.

Кроме того, государство получает выгоду от увеличения связанных с проектом внебюджетных доходов, а также от косвенных эффектов: оживления конъюнктуры и роста инвестиционной привлекательности регионов. Оптимальное структурирование ЧГП в рамках отдельных проектов создает возможности для получения выгод, связанных с такими факторами, как:

- более быстрая реализация наиболее важных проектов в области инфраструктуры;
  - ускорение развития регионов;
  - повышение народно-хозяйственной эффективности (часто не учитываемой в экономическом анализе);
  - улучшение механизмов и моделей оказания услуг;
  - облегчение бремени, лежащего на государственном управлении;
  - снижение инвестиционных расходов (экономика может достигать 30% расходов на инвестиции);
  - оптимизация структуры финансирования за счет использования национальной и (или) международной поддержки и расширения доступа к новым источникам финансирования.
- Экономический эффект ЧГП максимален, если государство однозначно заявляет о намерении привлечь частный сектор. Для успешной реализации проекта помимо четкого распределения полномочий в государственной системе необходимо четкое и детальное определение рамочных условий ведения переговоров с частными инвесторами. Запрашиваемая ими или рынком капиталов премия за риск будет ниже, если гарантирована последовательная политика государства.

Реализация ЧПП требует стабильного законодательства и толкования права, которые не только «терпимо относятся» к партнерствам рассматриваемого типа, но и создают стабильные базовые условия для их развития. Такие условия гарантируются конституционным, финансовым и гражданским законодательством. Это во все большей степени касается норм и требований в сфере защиты окружающей среды. Разумная и взвешенная политика в определении экономической и общественной институциональной структуры – основа честной конкуренции. Как правило, ЧПП построено на сложных правовых и договорных отношениях, в которых участвует множество сторон, что может привести к непропорциональному росту транзакционных и консультационных издержек, которые (особенно для небольших проектов) создают эффект негативного финансового рычага [4].

Противодействовать данному обстоятельству можно путем создания общей системы правил, содержащих типовые договоры, и упрощения правовой системы в целом. В Великобритании уже имеются образцы договоров, предложенные государством, когда необходимо согласовывать лишь некоторые параметры (при сохранении обязательной основы). В то же время каждый орган местного самоуправления, участвующий в переговорах, может быть уверен, что заказ, переданный в рамках подобной системы частному инвестору, будет утвержден вышестоящей инстанцией [10].

Связанные с проектом риски должен нести тот партнер, который в состоянии наилучшим образом контролировать их и управлять ими. Это создает стимул для эффективного распределения доходов от проекта. Под углом зрения издержек неэффективно перекладывать все риски на частного партнера; прежде всего это касается рисков, на уровень которых непосредственно воздействует государственная политика. Определение границ и детальное распределение доходов и рисков при ЧПП могут варьироваться в зависимости от сектора экономики, состояния и формы рынка и местных рамочных условий. Основой для эффективного распределения прав, обязанностей и сфер ответственности между частными партнерами и государством служит четкая формулировка целей. На различных этапах проекта задачи могут распределяться следующим образом:

1) общее планирование и административные процедуры должны относиться к сфере от-

ветственности государства, равно как и ответственность в форс-мажорных обстоятельствах;

2) детальное планирование, строительство, финансирование и управление деятельностью объекта в большинстве случаев относятся к сфере полномочий и ответственности частного сектора [8].

Мировой опыт реализации инфраструктурных проектов свидетельствует о том, что государство часто принимает на себя рыночный риск в рамках определенных базовых условий. От распределения рисков и возможностей зависят функции государства. Если частный инвестор несет большую часть рисков по проекту, то государство имеет ограниченное право вмешиваться в выполнение проекта, либо в основном контролирует его.

Проекты ЧПП в основном затрагивают общественную инфраструктуру и сферу услуг, рынки которых фактически весьма близки к монополии. При отсутствии конкуренции для создания стимулов к повышению эффективности на стадии распределения государственных заказов необходимо создать своего рода «конкуренцию за монополию». Правительства должны также предусмотреть создание для обоих партнеров стимулов, побуждающих их участвовать в оптимизации проекта. Выгоды от этого распределяются между партнерами.

Препятствием для успешной реализации проектов ЧПП могут стать следующие факторы: требования государства, связанные с расчетом издержек и экономических выгод; сложные схемы учета и налогообложения; сценарии «выхода» и «входа» в проект, дающие государству возможность произвольно принимать решения.

Таким образом, частно-государственное партнерство представляет собой одну из наиболее эффективных форм взаимодействия государства и частного сектора экономики при реализации капиталоемких и долгосрочных проектов, на которые у каждой из сторон по отдельности недостаточно собственных ресурсов. Реализация подобных проектов позволяет государству выполнять свою социальную функцию, а частным партнерам получать достаточный экономический эффект [11].

*Этапы создания предприятия на основе ЧПП. Показатели эффективности ЧПП в коммунальном комплексе.* Большинство услуг, обеспечиваемых местными органами власти, могут получить выгоду от соединения усилий частного и государственного секторов. ЧПП могут мень-

ше подходить для услуг местных органов власти, доступ к которым не может быть ограничен (таких как услуги с характеристиками «общественных благ», включая контроль за выполнением постановлений местных органов власти, защиту окружающей среды и социальные услуги). Они также менее подходят для жизненно необходимых услуг, таких как: поддержание общественного порядка; пожарная охрана и другие службы неотложной помощи.

В сущности, использование ЧПП возможно на всех стадиях реализации услуг, включая; разработку проекта; управление проектом; строительство и материально-техническое обеспечение; финансирование; эксплуатацию и менеджмент; содержание объекта; маркетинг услуг; коммуникацию. Возможность реализации услуг через ЧПП будет зависеть от политики и взглядов местных органов власти. Однако, вне зависимости от окончательной позиции, местные органы власти должны тщательно рассматривать возможности создания ЧПП для реализации услуг в своих сообществах, в частности, в отношении:

- услуг, реализуемых в настоящее время;
- будущих услуг, рассматриваемых местными властями;
- инициативных предложений частного сектора.

При внедрении ЧПП для предоставления существующих услуг, основной вопрос, который местные органы власти, должны решить – какова реальная стоимость этих услуг на сегодняшний день? Местные органы власти могут встретить сопротивление, пытаясь изменить способ реализации существующих услуг с помощью ЧПП, т. к. с привлечением частного партнера, общество может бояться снижения качества услуг или роста цен на них, или и того, и другого. Сопротивление также может исходить от служащих местных органов власти, которые опасаются возможных изменений: сокращения персонала, снижения заработной платы.

Местные органы власти могут также применять ЧПП для реализации будущих услуг, – как для принципиально новых для данного сообщества типов услуг, так и для модификации существующих услуг, обеспечивающих более высокий уровень сервиса (например, очистка воды).

Потенциальные частные партнеры могут выдвигать инициативные предложения, когда полагают, что могут оказывать какие-либо ус-

луги на пользу обществу, местным органам власти и себе самим. Местным органам власти рекомендуется не принимать инициативные предложения на безальтернативной основе (без всестороннего анализа этих предложений с участием всех заинтересованных сторон и без конкурсной процедуры отбора претендентов). Канадские специалисты из Министерства по муниципальным делам сформулировали несколько условий, при которых создание партнерств путем объединения активов и управленческих навыков институтов общества (муниципалитетов) и частного сектора, может быть эффективно [6]:

- проект не может быть реализован только за счет финансирования и профессиональной компетенции местных органов власти;
- с участием частного партнера качество или уровень услуг будут выше, чем если бы местные органы власти предоставляли их самостоятельно;
- участие частного партнера позволит сократить сроки реализации проекта или услуги;
- пользователи услуг являются сторонниками привлечения частного партнера;
- существует возможность конкуренции между возможными частными партнерами;
- нет нормативных или законодательных запретов на привлечение частного партнера для обеспечения услуг или осуществление проекта в данной сфере;
- результаты деятельности легко измерить и оценить;
- затраты на реализацию проекта или работ могут быть покрыты через установление оплаты потребителем;
- проект или осуществление работы позволяют активизировать инновационный процесс;
- имеется положительный опыт партнерств между местными органами власти и частным сектором.

Если ни одно из условий не выполняется, ЧПП не следует использовать. После определения набора услуг, подходящих для создания ЧПП, местным органам власти следует рассмотреть вопросы [9]:

- Каковы возможные препятствия и ограничения для данных ЧПП?
- Каким опытом обладают местные органы власти?
- Будет ли частный сектор заинтересован в этих возможностях?

– Является ли ЧПП наиболее подходящим способом реализации данных услуг или эксплуатации объектов?

Рассмотрение возможных препятствий и ограничений ЧПП может привести к отказу от ЧПП как способа реализации каких-либо отдельных услуг. Однако, даже если базовые условия использования ЧПП соблюдены, остается ряд вопросов, к которым следует обратиться перед организацией ЧПП. Первый из них – перевешивают ли преимущества ЧПП его недостатки? Оценка преимуществ и издержек использования ЧПП должна проходить в два этапа:

1. Местные органы власти должны определить реальную стоимость обеспечения услуг (существующую и предполагаемую).

2. Количественно измеримые и неизмеримые преимущества и издержки должны быть системно проанализированы. Реальные издержки на реализацию данных услуг местными органами власти можно определить количественно. Они включают в себя капитальные и эксплуатационные издержки, такие как:

- прямые издержки, включая заработную плату, премии, офисные площади, оборудование, капитальное оборудование и страхование;
- косвенные издержки такие, как накладные расходы;
- финансовые расходы, включая расходы по обслуживанию долга и промежуточное финансирование.

Реальные издержки должны отражать все относящиеся к данному проекту расходы. После того как определены реальные издержки на реализацию услуги, местные органы власти могут скорректировать свою деятельность на основе проведенного анализа и продолжать реализовывать услуги без участия частного партнера. Если же они полагают, что потенциал создания ЧПП высок, то могут предпринять более глубокий анализ преимуществ и издержек работы с ЧПП. Однако, до тех пор, пока частный сектор не отреагирует на предложение о реализации каких-либо услуг, реальные издержки ЧПП будут неизвестны. Эти издержки включают в себя [5]:

- издержки по организации ЧПП – внутренние и внешние (например, сторонние консультации, юридические платежи);
- издержки, связанные с заключением контракта, включая аудиторскую деятельность.

Здесь появляется другой важный вопрос для местных органов власти – интересен ли предлагаемый проект ЧПП частному сектору? Обеспечение реализации одних услуг может быть более интересно частному сектору, чем других, а финансовые и налоговые вопросы будут определяющими для потенциального частного партнера. В целом частный сектор будет более заинтересован в услугах, которые характеризуются:

- неудовлетворенным спросом;
- возможностью получения дохода;
- возможностью увеличения дохода в будущем;
- доказанной жизнеспособностью проекта;
- признанной политической важностью проекта.

Кроме того, важными, но не определяющими являются возможности для развития технологий и расширения услуг. Решающим фактором при привлечении частного партнера будет соотношение получаемой прибыли и потенциального риска.

Таким образом, местные органы власти смогут определить, какие из уже существующих и предлагаемых к реализации услуг они могут реализовывать через ЧПП. По результатам анализа может оказаться, что существует множество видов услуг, которые можно реализовывать через ЧПП. Местным органам власти необходимо оценить свои возможности и расставить приоритеты, основываясь на своих способностях и общественных запросах.

Можно выделить пять стадий процесса организации успешного партнерства [1], [2].

Стадия 1. Оценка вариантов путей предоставления услуг, включая ЧПП. На этой стадии местные органы власти определяют, какие услуги или проекты могли бы реализоваться через ЧПП. Оценка производится для определения, какие еще из уже существующих работ или проектов могут подходить для создания ЧПП, основываясь на политике и условиях местных органов власти.

Стадия 2. Подготовка к реализации работ или проекта через частно-государственное партнерство. Вторая стадия включает в себя подготовку к построению успешного партнерства. Деятельность включает в себя определение проекта или услуги, которые будут реализовываться, подбор команды для управления проектом, определение метода отбора частного партнера, получение необходимых согласований, определе-

ние параметров оценки и установку связей или стратегию привлечения общественности.

Стадия 3. Выбор партнера. На третьей стадии местные органы власти формируют требования к поступающим предложениям, оценивают поступившие предложения и выбирают подходящее предложение и партнера.

Стадия 4. Переговоры и подписание контракта. После того, как выбор партнера осуществлен обе стороны вступают в переговоры. Определяется форма ведения переговоров, и каждый из партнеров назначает делегацию. После того, как предварительный контракт подготовлен и стороны пришли к соглашению, составляется меморандум о договоренности и начинается формальный процесс подписания контракта. Переговоры заканчиваются подписанием контракта.

Стадия 5. Реализация и мониторинг соглашения. После подписания контракта обеими сторонами, начинается реализация соглашения. Деятельность местных органов власти включает в себя мониторинг и обеспечение соблюдения частным партнером условий договора.

Частно-государственное партнерство в форме концессионного договора выгодно как государству, так и концессионеру. Государство в этом случае получает [2]:

- увеличение налогооблагаемой базы, позволяющей пополнение бюджетов всех уровней;
- создание новых рабочих мест, как на период строительства, так и в период функционирования нового производства, что позволяет снизить уровень социальной напряженности в регионе;
- увеличение объемов производства по всей технологической цепочке, связывающей строительство и эксплуатацию промышленного предприятия с добывающими, перерабатывающими, снабженческими и иными предприятиями различных отраслей экономики;
- повышение уровня жизни в результате улучшения инвестиционной привлекательности региона;
- Концессионер также получает ряд эффектов при концессионном договоре, а именно:
  - получение доходов от эксплуатации промышленного предприятия;
  - сокращение издержек;
  - получение «сопутствующих» доходов: от аренды, размещения рекламы;
  - повышение инвестиционной привлекательности региона. Эффективность договора кон-

цессии зависит от ряда факторов, определяемых, как условиями заключаемого договора, так и рыночной ситуацией, включая параметры объектов, включенных в уставный капитал новостройки. К числу этих факторов можно отнести [2], [7]:

1. Характер распределения платежей между участниками заключаемого (планируемого) договора. Важнейшими здесь являются обязательства по распределению доходов от функционирования промышленного предприятия, минимальному объему капитальных вложений в поддержание объектов в нормальном эксплуатационном состоянии, по оплате коммунальных услуг (потребляемых инженерных ресурсов) – тепла, горячей и холодной воды, канализации, телефона, электроэнергии, телевизионной антенны, газа, уборке помещений и придомовой территории и вывозке мусора.

2. Характер объекта сделки. Здесь следует учитывать местоположение промышленного предприятия в целом и отдельных ее объектов (глобальное – в стране или ряде субъектов РФ; локальное – в системе города или сельского района; точечное – в здании или на конкретном земельном участке); назначение помещения (наилучшее использование); вид отделки; наличие элементов, относимых к категории замещаемых (резерв на замещение); масштаб объекта; ликвидность объекта.

Например, если государством вносится в уставный капитал не отапливаемое помещение внутри здания, не на последнем этаже (не имеющее кровли), без отделки, светильников, с бетонным полом то учитывать в расчетах резерв на замещение не требуется. В то же время при сделке с отапливаемым зданием отделанным, даже после выполненного ремонта учет резерва на замещение по быстроизнашиваемым элементам необходим. Договор концессии должен определить за чей счет должен формироваться резерв на замещение -государства или концессионера.

Местоположение и назначение объекта влияет как на величину чистого операционного дохода (или выручки от реализации), так и на степень риска сделки. При сделке с небольшим объектом (общей площадью до 100–150 м<sup>2</sup>) затраты на управление можно не учитывать. В то же время, если в сделке планируется использовать крупный объект (от 5000 м<sup>2</sup>), следует учесть расходы собственника на управление недвижимостью (2–5%), даже в случае, когда не планируется привлечение управляющей компании.

Ликвидность объекта, в принципе, определяется названными выше факторами его местоположения, масштаба, вида отделки, правового режима использования. Однако дополнительно на ликвидность влияют состояние спроса и предложения на рынке, маркетинговые мероприятия собственника и концессионера, надежность участников сделки, предполагаемых основных клиентов будущего промышленного предприятия. Названные факторы учитываются как при расчете доходности сделки, так и при оценке нормы дисконта (коэффициента капитализации);

3. Действующий на данной территории режим налогообложения, а также наличие льгот по налогам. Налоговые платежи являются существенным удорожающим, ценообразующим фактором.

4. Порядок расчетов по договору – периодичность (раз в месяц или другую единицу времени) и время платежей (авансом или в конце каждого платежного периода). При этом авансовое перечисление может производиться одновременно, либо равномерно в течение срока договора, на первое число каждого платежного периода. Может быть предусмотрен комбинированный вариант: авансовый платеж (в том числе в виде определенного процента от общей суммы по договору), с последующими равномерными перечислениями в начале или конце каждого периода. В любом случае авансовые платежи повышают эффективность сделок с недвижимостью, обеспечивая её максимальное значение в случае единовременного 100%-го платежа на дату начала договора, при прочих равных условиях.

Внесение государством имущества в состав предприятия следует рассматривать как единовременный авансовый платеж, но производимый в не денежной форме, что требует учета скидки с цены активов.

6. Степень надежности второй стороны по договору. Степень надежности бизнес-партнера отражается на величине коэффициента капитализации (нормы дисконта): в сторону его увеличения при не надежном партнере или уменьшения – при надежном.

Точных количественных методик определения надежности ответной стороны сделки не существует, однако здесь достаточно использовать качественные характеристики, с их последующей численной интерпретацией. Однако следует учитывать, что надежность второй сторо-

ны сделки следует учитывать только при оценке коэффициента капитализации (нормы дисконта). Данный параметр не отражается на величине платежей, которые принимаются по среднерыночным данным.

7. Финансовое состояние собственника (концессионера) объекта. Другими словами, здесь рассматривается вопрос, способен ли концессионер осуществить строительство за счет собственных средств и (или) привлечь заемные средства. Дополнительно к этим методам может быть проведена процедура рейтингования, т. е. присвоения рейтинга, свидетельствующего о степени надежности того или иного партнера.

Следует, однако, отметить, что ни оценка финансового состояния, даже с привлечением консалтинговой или аудиторской фирмы, ни тем более присвоение рейтинга потенциальному концессионеру не гарантирует его полной надежности, что показывают события последних лет как на российском, так и зарубежных рынках.

8. Планы технического развития собственника (концессионера) предприятия. В ряде случаев может оказаться, что объекты, переданные государством в состав имущества предприятия, требуются ему для реализации перспективных планов по социально-экономическому развитию территории. Возникновение данной ситуации возможно из-за разобщенности органов государственного управления и недооценки ими перспектив при исторически сложившейся управленческой специализации. Здесь возникают следующие альтернативы:

– либо в одностороннем порядке расторгать (изменять) договор концессии, с последующими судебными разбирательствами и выплатой упущенной выгоды и штрафных санкций;

– либо брать в аренду аналогичный объект;

– либо осуществлять реконструкцию иного объекта, находящегося в собственности государства с приспособлением под текущие нужды;

– либо осуществлять новое строительство аналогичного требующемуся объекта. В данных случаях затраты могут превзойти полученную выгоду от сделки с объектом, что приведет к признанию её не эффективной.

9. Сложившаяся рыночная ситуация на дату расчета эффективности сделки и тенденции её изменения в перспективе, которые должны найти отражение, как при расчете различных видов доходов, так и оценке нормы дисконта. Так, на-

пример, при прогнозировании роста спроса на аналогичные объекты в будущем, общем повышении активности рынка недвижимости, железнодорожных перевозок и экономики в целом, значение нормы дисконта необходимо корректировать в сторону уменьшения и наоборот.

10. Срок договора. Здесь следует учитывать, что повышение сроков строительства объектов, а, следовательно, и сроков концессионной эксплуатации, ведет к увеличению уровня риска договора концессии. Кроме того, данный фактор диктует необходимость учета ценности денег во времени.

11. Тип сделки с объектом. Тип сделки отражается на многих элементах расчетов их эффективности. Например, при использовании сделок, не ведущих к отчуждению объекта (например, аренды, возмездного оказания услуг, хранения, дальнейшей собственной эксплуатации) в расчете их эффективности необходимо использовать показатель рыночной или контрактной арендной платы. При других сделках, связанных с возможностью отчуждения имущества (продажи, ипотеки, вклада в уставный капитал) следует ориентироваться на показатель выручки и связанную с ним балансовую или чистую прибыль.

Известно, что для учета разновременности денежных потоков можно использовать две техники счета: непосредственной капитализации и дисконтирования денежных потоков. Непосредственная капитализация должна использоваться для сделок с большими (бесконечными) сроками: взносов в уставный капитал; долгосрочной аренды (более 10–15 лет); дальнейшей эксплуатации; передачи с баланса на баланс и т. п. Дисконтирование денежных потоков используется при ограниченных сроках сделок: краткосрочных аренде или возмездного оказания услуг; ипотеке; консервации; безвозмездного оказания услуг; хранения. Последние три вида сделок, как правило, заключаются на не продолжительные периоды времени.

12. Обременения прав собственности. В качестве таких обременений, могут быть: арест имущества по решению суда; невыплаченный ипотечный долг; изъятия в правоустанавливающих документах; запрет на определенные виды дея-

тельности; ограничения на снабжение инженерными ресурсами или доступа (по ширине, высоте, углам разворота, качеству проезжей части) к объекту; претензии со стороны предшествующих пользователей (владельцев) объекта; ограничения на характер ремонтных работ. Наличие обременения, как правило, ведет к снижению стоимости имущества.

Однако наличие обременения сделки может являться типичными рыночными условиями их заключения на рынке. В этом случае они не отражаются на эффективности предполагаемой операции с объектом, т. к. уже получили отражение в цене объектов (например, ограничения на подачу инженерных ресурсов).

13. Оценка риска сделки её участниками. Оценка риска требуется для определения нормы дисконта при сопоставлении разновременных затрат и результатов, сопровождающих реализацию договора концессии, а также для оценки эффективности предполагаемого проекта. Оценка риска сделки могут быть выполнены следующими методами:

- укрупненной оценки устойчивости проекта;
- расчета уровней безубыточности проекта;
- вариации параметров;
- оценки ожидаемого эффекта проекта с учетом количественных характеристик неопределенности.

На основании вышеизложенного сделаем вывод: оценка эффективности частно-государственного партнерства в коммунальном хозяйстве понятие комплексное и имеет свои особенности, включающие в себя как интересы предприятия, так и интересы общества (государства). Большая часть услуг, обеспечиваемых местными органами власти, становится выгодной от соединения усилий частного и государственного секторов. Вместе с тем, эффективность договора концессии зависит от рыночных условий исследуемого периода, момента времени ее расчета и оценке нормы дисконта. Предложенный в статье процесс изучения эффективности ЧГП может быть полезен как предприятиям коммунального хозяйства, так и государственным структурам обеспечивающим жизнедеятельность населения.

27.10.2012

#### Список литературы:

1. Варнавский, В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2005 – 381 с.
2. Варнавский, В. Г. Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора. – М.: ИМЭМО РАН, 2003. – 191 с.

3. Гринберг, Р. С. Рациональное поведение государства. – М.: ИСЭ ПРЕСС, 2003. – 241 с.
4. Грицай, С. В. Актуальные проблемы частно-государственного партнерства в России. – М.: ИНИОН РАН, 2005. – 185 с.
5. Дегтяренко, В. Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов. – М.: Эксперт Бюро-М, 1997. – 154 с.
6. Есипов В., Маховикова Г., Терехова В. Оценка бизнеса. – СПб: Питер, 2001. – 416 с.
7. Завлин Н. К., Васильев А. В., Кноль А. И. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов (современные подходы). – СПб.: Наука, 1995. – 187 с.
8. Ковалев, В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 562 с.
9. Мартусевич, Р. А. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2006. – 152 с.
10. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации. – СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2005. – 24 с.
11. Сильвестров, С. Партнерство государства и частного сектора // Экономика России: XXI век. – 2005. – № 18.
12. Ходасевич, С. Г. Частно-государственное партнерство как инструмент привлечения инвестиций // Финансы и кредит. – 2006. – № 33.

Сведения об авторе:

**Журавлев С.А.**, соискатель кафедры статистики и эконометрики

Оренбургского государственного университета

460018, г.Оренбург, пр-т Победы, 13, ауд. 3205, тел. (3532) 372473, e-mail: kstat@mail.osu.ru

**UDC 658.114.2**

**Zhuravlev S.A.**

Orenburg state university, e-mail: kstat@mail.osu.ru

**EFFICIENCY OF THE MECHANISM OF REALIZATION OF THE PRIVATE AND STATE PARTNERSHIP**

Efficiency of the private and state partnership (PSP) in the municipal complex, expressed by several components is considered: economic, social, infrastructure and political. Management of efficiency of PSP is established that from the state and from a private sector, reduces joint costs and respectively does less risky the partnership project. Indicators of efficiency of PSP in a municipal complex are offered.

Key words: efficiency, private and state partnership, municipal complex.

**Bibliography:**

1. Varnavsky, V. G. Partnership of the state and private sector: forms, projects, risks. – М.: Science, 2005. – 381 p.
2. Varnavsky, V. G. Concession mechanism of partnership of the state and private sector. – М.: Russian Academy of Sciences, 2003. – 191 p.
3. Grinberg, R. S. Rational behavior of the state. – М.: ISE PRESS, 2003. – 241 p.
4. Gritsay, S. V. Actual problems of the private and state partnership in Russia. – М.: The INION of the Russian Academy of Sciences, 2005. – 185 p.
5. Degtyarenko, V. N. Assessment of efficiency of investment projects. – М.: Expert. Bureau M, 1997. – 154 p.
6. Yesipov V., Makhovikova G., Terekhov V. Business assessment. – SPb: St. Petersburg, 2001. – 416 p.
7. Zavlin N. K., Vasilyev A.V., Knoll A. I. Assessment of economic efficiency of investment projects (a modern approaches). – SPb.: Science, 1995. – 187 p.
8. Kovalev, V. V. Methods of an assessment of investment projects. – М.: Finance and statistics, 1999. – 562 p.
9. Martusevich, R. A. State-private partnership in municipal services. – М.: Fund «City economy institute», 2006. – 152 p.
10. The private and state partnership at implementation of strategic plans: practice and recommendations. – SPb.: International center of social and economic researches «Leontyevsky center», 2005. – 24 p.
11. Silvestrov, S. Partnership of the state and private sector // Economy of Russia: XXI century. – 2005. – № 18.
12. Khodasevich, S. G. The private and state partnership as the instrument of attraction of investments // Finance and the credit. – 2006. – № 33.