

УДК 334.7

А.А. Кузнецов

СОЗДАНИЕ ДОБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблема образования добавочной стоимости капитального объекта инфраструктуры, созданного в рамках проекта государственно-частного партнерства. Конечная стоимость объекта представлена с точки зрения формирования добавочной стоимости в разрезе вертикальной цепочки компаний-участников, а также в разрезе факторов производства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, добавочная стоимость проектов государственно-частного партнерства, справедливая добавочная стоимость, анализ инвестиций в проекты государственно-частного партнерства, ценообразование при государственно-частном партнерстве.

Alexey Kuznetsov

VALUE ADDED CREATION FOR PRIVATE-PUBLIC PARTNERSHIP PROJECTS

Annotation. The article is devoted to the problem of value added analysis applied for the projects of private-public partnership. The final value and added value of the object of infrastructure created within private-public partnership project is viewed by vertical integrated chain of companies as well as by factors of production.

Keywords: private-public partnership, value added in private-public partnership, fair value added investments analysis in private-public partnership projects, price in private-public partnership.

Динамичное развитие проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) в странах с развитой экономикой, а в последние годы и в России, привело в свою очередь к развитию аппарата экономического анализа проектов данного типа. Среди них есть классические методики анализа эффективности инвестиционных проектов, такие как методика ЮНИДО, метод «затраты-выгоды» и метод Литтла-Миррлиса, а также специфичные, учитывающие особенности учета нематериальных выгод, такие как «многокритериальные оценки» SAW, TOPSIS, ELECTRA, PROMETHEE, VIKOR и метод «эффективности затрат». Общим для всех существующих методик является расчет денежного потока проекта и вывод показателей эффективности на его основе. Важной характерной чертой применения данных меток можно назвать относительную сложность их применения, требующую привлечения профессиональных консультантов в области инвестиционного анализа [3].

В данной работе предлагается альтернативный прогностический путь анализа эффективности инвестиционного проекта, реализуемого через механизмы ГЧП, который заключается в последовательной оценке цепочки создания конечной стоимости строительства и службы капитального объекта инфраструктуры (далее объект), возводимого и эксплуатируемого в результате ГЧП, на протяжении всей его экономической жизни.

Для начала требуется определить участвующих лиц и структуру их взаимодействия при создании добавочной стоимости объекта. Структура взаимодействия лиц-участников проекта ГЧП обычно более сложная, чем структура традиционных сделок по государственным закупкам, что вызвано увеличением количества участвующих субъектов, а также необходимостью распределения рисков при реализации проекта. государственно-частное партнерство становится возможным только благодаря тесному взаимовыгодному сотрудничеству между государственным или муниципальным партнером и частными компаниями для достижения единой цели, равно как и для достижения индивидуальных целей каждого участника. Схематично структура взаимодействия вертикально-интегрированной цепочки образования стоимости объекта и распределения рисков может быть представлена на рисунке 1 [2].

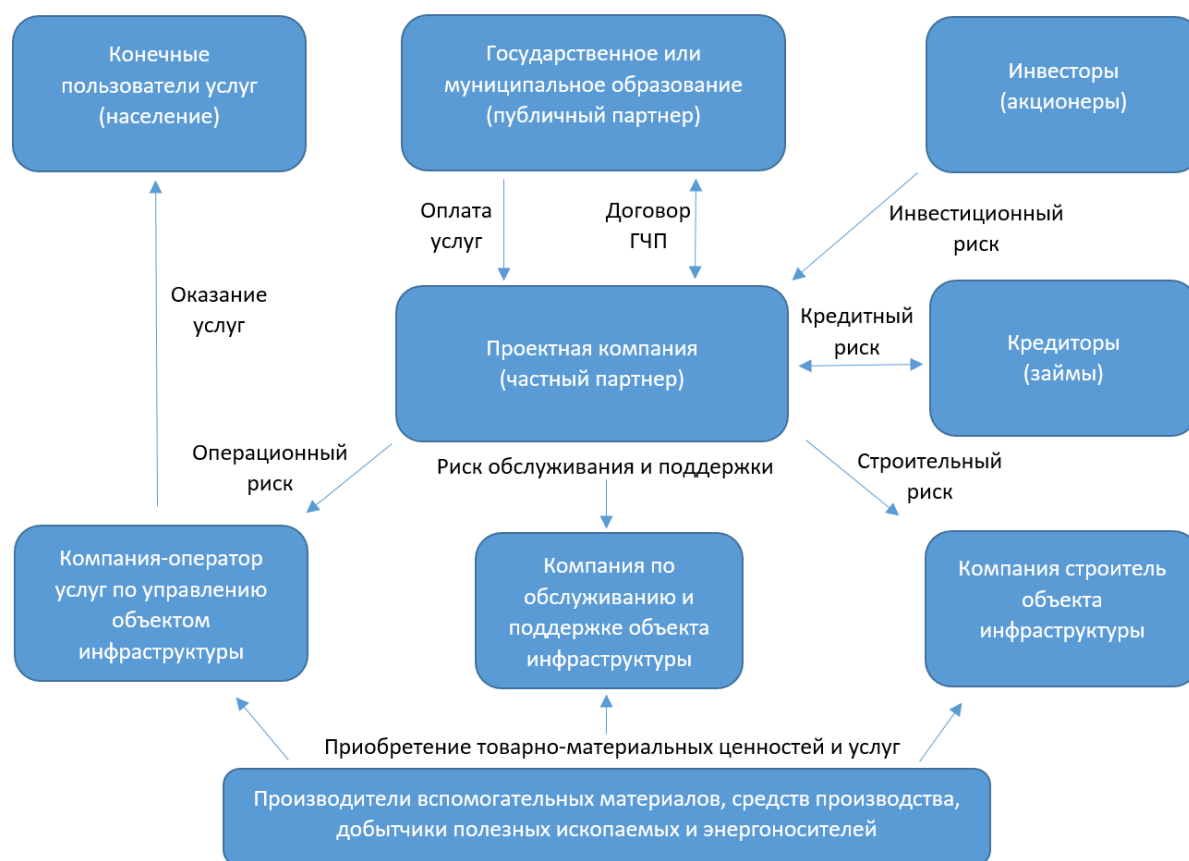


Рис. 1. Взаимодействие участников при реализации проекта ГЧП

Такая схема представления взаимодействия участников проекта ГЧП является довольно условной, но позволяющей описать большинство проектов, реализуемых в настоящее время. Проектная компания, строитель, обслуживающая организация и оператор могут быть как разными лицами, так и совмещенными, т.е. могут участвовать напрямую или опосредовано в акционерных капиталах друг друга.

Для начала определим структуру конечной стоимости объекта в разрезе, с одной стороны, по участникам вертикально интегрированной цепочки образования добавочной стоимости, с другой стороны, по факторам, образующим непосредственным образом конечную стоимость объекта. Структура конечной стоимости объекта в разрезе участников вертикально интегрированной цепочки образования добавочной стоимости выглядит следующим образом:

1. производители вспомогательных материалов, средств производства, добытчики полезных ископаемых и энергоносителей;
2. проектная компания (частный партнер);
3. компания – строитель объекта;
4. компания по обслуживанию и поддержке объекта;
5. компания-оператор услуг по управлению объектом.

На практике цепь может состоять из меньшего количества звеньев, если, например, исключить из нее проектную компанию (частного партнера). Это решение зависит от набора функций и задач, исполняемых проектной компанией ее в рамках проекта ГЧП. Если роль проектной организации является скорее номинальной, в то время как полномочия и центр принятия решений распределен

между остальными участниками, то можно предположить, что ее роль и добавочная стоимость будет распределена между остальными участниками. Если же проектная компания функционирует как отдельно взятый независимый эксперт с присущим ему набором расходов и нормой прибыли, то уместно будет включить ее в состав участников. Для целей данной статьи мы будем предполагать наличие полноценной функционирующей проектной компании.

Структура конечной стоимости объекта в разрезе образующих факторов, выглядит следующим образом:

1. трудозатраты, компенсация оплаты труда работников;
2. стоимость приобретения или аренды земельных участков;
3. проценты по полученным заемным средствам;
4. прибыли компаний–участников процесса образования добавочной стоимости;
5. налоги и сборы, прямые и косвенные (разрешения, пошлины) отчисляемые предприятиями органам государственного и муниципального управления в процессе создания добавочной стоимости.

Перечень факторов образования стоимости объекта не случайно соответствует факторам классической теории образования добавочной стоимости, среди которых выделяют труд, землю, капитал и прибыль [1].

Чтобы привести в соответствие факторы классической теории с факторами, предложенными в данной статье, предлагается рассматривать проценты по займам в качестве платы за капитал, а налоги в качестве «прибыли» государства, которое предоставляет существенные условия для функционирования проекта ГЧП и, как любой участник процесса, претендует определенную долю от доходов реализации проекта. Но для целей дальнейшего анализа и понимания количественной доли участия государства в ценообразовании (создании конечной стоимости объекта), целесообразно рассматривать налоги как отдельный фактор.

Схематично удобно представить структуру образования добавочной стоимости объекта в виде таблицы 1, в которой по столбцам будут данные в разрезе участников, а по столбцам будут данные в разрезе факторов. Все значения могут приниматься как абсолютные составляющие, так и обозначать процент от конечной стоимости. Конечная стоимость объекта определяется как суммарное значение всех расходов, понесенных всеми участниками, и их прибыль за все время экономической жизни объекта с учетом или без учета фактора времени. С другой стороны, конечная стоимость может быть также определена как суммарный доход, полученный проектной компанией (частным партнером) от публичного партнера и/или частных лиц, если проект ГЧП предполагает наличие внешних источников дохода для частного партнера.

Таблица 1

Матрица образования добавочной стоимости проекта ГЧП

Конечная стоимость проекта (в абсолютных или относительных величинах)		Трудозатраты	Земля	Проценты по займам	Прибыль	Налоги и сборы	Все факторы
		b1	b2	b3	b4	b5	$\sum a$
Производители вспомогательных материалов, средств производства, добытчики полезных ископаемых и энергоносителей	a1	a1b1	a1b2	a1b3	a1b4	a1b5	$\sum a_1$
Проектная компания (частный партнер)	a2	a2b1	a2b2	a2b3	a2b4	a2b5	$\sum a_2$
Компания строитель объекта инфраструктуры	a3	a3b1	a3b2	a3b3	a3b4	a3b5	$\sum a_3$
Компания по обслуживанию и поддержке объекта инфраструктуры	a4	a4b1	a4b2	a4b3	a4b4	a4b5	$\sum a_4$
Компания-оператор услуг по управлению объектом инфраструктуры	a5	a5b1	a5b2	a5b3	a5b4	a5b5	$\sum a_5$
Все участники	$\sum b$	$\sum b_1$	$\sum b_2$	$\sum b_3$	$\sum b_4$	$\sum b_5$	$\sum (100\%)$

Таблица 1 позволяет наглядно и детально оценить влияние и вклад каждого участника и каждого фактора в создание конечной стоимости объекта. Построение таблицы такого вида требует детального знания или оценки рынка создания добавочной стоимости, но эта задача является выполнимой, а ее решение позволяет дать ответы на такие вопросы, как:

1. какова конечная рыночная стоимость объекта, реализованного через механизм гчп на протяжении всего срока его существования в экономическом смысле;
2. как выглядит цепочка создания добавочной стоимости в разрезе участников, и каков вес в конечной стоимости каждого из участников;
3. как выглядит цепочка создания добавочной стоимости в разрезе факторов, и каков вес в конечной стоимости каждого из факторов;
4. сопоставить норму прибыльности по каждому участнику в частности и по всей цепочке в общем с целевыми уровнями или средними показателями по индустрии;
5. определить степень влияния заемных средств на конечную стоимость объекта и внести, при необходимости, коррективы в финансовый план реализации проекта;
6. оценить соотношение доходной части проекта из государственных (муниципальных) и частных источников;
7. рассчитать конечную стоимость объекта для целей государственного и муниципального бюджетирования с учетом налоговых и прочих поступлений;
8. сравнить стоимость реализации проекта ГЧП с аналогичными проектами в отечественной и зарубежной практике;
9. выработать несколько сценариев осуществления проекта, сравнив конечную стоимость и ее распределение при реализации через механизм ГЧП с альтернативными вариантами реализации, например, через контракт государственных закупок. В этом случае из матрицы образования добавочной стоимости вероятно будут исключены компания-оператор услуг по управлению объектом, в некоторой степени компания по обслуживанию и поддержке объекта и наверняка проектная компания – частный партнер; вместо них участником создания добавочной стоимости будет выступать государственный или муниципальный партнер, среди факторов добавочной стоимости которого, в отличие от частных участников, будут отсутствовать расходы на землю, прибыль, налоги и сборы. При этом матрица образования добавочной стоимости примет вид, как показано в таблице 2.

Таблица 2

**Матрица образования добавочной стоимости проекта, реализуемого
в рамках государственных закупок**

Конечная стоимость проекта (в абсолютных или относительных величинах)		Трудозатраты	Земля	Проценты по займам	Прибыль	Налоги и сборы	Все факторы
		b1	b2	b3	b4	b5	$\sum a$
Производители вспомогательных материалов, средств производства, добытчики полезных ископаемых и энергоносителей	a1	a1b1	a1b2	a1b3	a1b4	a1b5	$\sum a1$
Компания строитель объекта инфраструктуры	a2	a2b1	a2b2	a2b3	a2b4	a2b5	$\sum a2$
Государство или муниципалитет	a3	a3b1		a3b3			$\sum a3$
Все участники	$\sum b$	$\sum b1$	$\sum b2$	$\sum b3$	$\sum b4$	$\sum b5$	100%

Очень важной, отдельной темой анализа матрицы образования добавочной стоимости является вопрос справедливости распределения общей конечной стоимости объекта между всеми участниками. Особенно остро стоит вопрос обоснованного и справедливого распределения прибыли частных

участников и общей размер прибыли по отношению к стоимости объекта. Чаще всего рыночная ситуация в случае «невмешательства» государства складывается таким образом, что уровень прибыльности для производителей вспомогательных материалов, конечных продуктов, услуг, торговли, строительства и других определяется как некий фиксированный целевой процент от произведенных затрат (маркап) или от цены реализаций (маржа). Этот целевой процент должен быть достаточно высоким, чтобы проект был интересен для акционеров частных компаний, и чтобы покрыть возможные риски, связанные с возможными негативными эффектами его реализации. В то же время, целевой процент должен быть «разумным» для обеспечения конкурентоспособности среди частных партнеров, для увеличения привлекательности проекта для государства и в конечном итоге для населения.

В связи с этими предпосылками выглядит целесообразным определение диапазона «разумной» целевой прибыльности для компаний – частных партнеров при формировании проектной документации. При этом, чтобы предотвратить искусственное манипулирование данными со стороны частных партнеров, которые могут пытаться заложить увеличение нормы прибыльности в состав расходов (трудозатраты, землю, проценты или налоги), государственному партнеру необходимо провести комплексный детальный анализ ценовых предложений на предмет соответствия уровня затрат рыночным условиям.

Настоящее исследование будет целесообразно продолжить в практической плоскости на примере анализа данных конкретного завершенного или запланированного строительства капитального объекта инфраструктуры с целью определения закономерностей, выявления рискованных зон, математико-экономического моделирования процесса и матрицы создания добавочной стоимости, вывода актуальных рекомендаций.

Библиографический список

1. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (IV том «Капитал»). М. : Государственное издательство политической литературы, 1955. – 502 с.
2. Apanavičienė, R. Analysis Of Evaluation Methodologies For Public-Private Partnership. Projects In Infrastructure Construction / R. Apanavičienė, R. Rudžianskaitė-Kvaraciejienė // Materials of the 10th international conference Modern Building Materials, Structures and Technics, Vilnius Gediminas Technical University, 2010. – P.356–364.
3. Baranauskiene, J. Valuation of Public Projects for Regional Development: Critical Approach / J. Baranauskiene, V. Aleknevičienė // Economics and Rural Development. Aleksandras Stulginskis University. – 2014. – Vol.10. – № 2. – P. 16–24.
4. Thompson, C. Evaluation of PPP projects financed by the EIB / C. Thompson, J. Goodwin // European Investment Bank, March 2015. – P. 1-38.