

УДК 336.647

**Развитие финансовой стратегии организации в рамках государственно-частного партнерства**

**Абрамова К.В.,**

доцент,

Российский университет кооперации

***Аннотация.** В статье рассматриваются возможность и необходимость развития теории и практики финансовой стратегии в условиях реализации новой формы организационно-экономического взаимодействия государства и бизнес-структур, выявлены основные проблемы этого взаимодействия.*

**Ключевые слова:** *государственно-частное партнерство, инвестиционная стратегия, финансовый менеджмент, финансовая стратегия, финансовая политика организации, инвестиционный портфель.*

***Development of the financial strategy of the organization in a public-private partnership***

***Abramova K.V.,***

*Associate Professor,*

*Russian University of Cooperation*

***Abstract.** This article discusses the possibility and necessity of developing the theory and practice of financial strategies in the implementation of the new organizational forms and economic cooperation between the state and business structures, the main problems of this interaction.*

**Keywords:** *public-private partnerships, investment strategy, financial management, financial strategy, financial policy organization, investment portfolio.*

В современной экономике финансовая стратегия определяет качество и уровень обеспечения эффективности финансовой деятельности организаций, поскольку направлена на привлечение и использование финансовых ресурсов, координацию их потоков, что, обеспечивает рост капитала в стратегической перспективе. Но нельзя не заметить, что в мировой экономике и обществе происходят определенные социально-экономические процессы, затрагивающие процесс формирования и сохранения капитала. Сегодня большинство предпринимательских структур испытывают влияние изменений внешней финансово-экономической среды, связанных с мировыми экономическими процессами, изменениями. В экономической политике многих стран, в том числе и России, возникают новые формы

регулирования финансовой деятельности. Непостоянство внешней финансово-экономической среды требует формирования стратегии финансовой деятельности, адаптированной к происходящим в России изменениям, которые направлены на развитие общества и социального комфорта.

Решение проблемы финансирования хозяйственно-экономической деятельности при осуществлении крупных стратегических научно-исследовательских проектов, проектов реформаторского характера, имеющих институциональную и социальную направленность, выравнивающих уровень привлекательности для проживания и работы отдельных сибирских и дальневосточных регионов страны, требует новых организационных и финансовых форм их реализации. Частный бизнес, традиционно нацеленный классиками финансового менеджмента на конечный результат, позволяющий «повышать благосостояние собственников» должен быть серьезно мотивирован для участия в подобных проектах. Одним из важных мотивов станет участие государства в финансировании и взаимная выгода государства и частного предпринимательства. Это актуально, так как такие проекты станут фактором внутреннего развития страны, но потребуют осуществления реформ, разработку новых механизмов привлечения инвестиций, совершенствования законодательства, формирование понятных инвесторам «сценариев» реализации инвестиционных решений.

Такое взаимодействие государства и бизнес-структур не ново для мировой практики, сформировалось в 90-х годах прошлого века и было объявлено как «частная финансовая инициатива» (Private Finance Initiative). Эта форма сотрудничества представляет собой модернизированную концепцию управления государственной собственностью, предусматривающую передачу частному бизнесу функции финансирования объектов социально-культурной и производственной инфраструктуры, находящихся в государственной собственности для осуществления строительства, реконструкции, эксплуатации и управления в рамках договоров и соглашений о государственно-частном партнерстве.

По общему мнению ученых, экспертов и специалистов главной особенностью государственно-частного партнерства является множество самых различных форм, в которых оно находит свое проявление. В одних странах основной акцент делается на создании новых объектов инфраструктуры, в других – на повышении эффективности работы уже существующих. Есть страны, где от частного сектора требуются крупные капиталовложения, а есть, где его роль ограничена эксплуатацией объектов инфраструктуры. С точки зрения зарубежных ученых и практиков,

непосредственно участвующих в совместных проектах государства и бизнеса, в данный момент единой модели государственно-частного партнерства не существует. В зарубежной практике Великобритании, Германии формируется группа компаний, которые создаются с целью стимулирования специфических видов экономической деятельности. Деятельность этих компаний облегчает процесс финансирования либо они предоставляют долговые инструменты самых разных видов конкретным группам клиентов. В качестве примера можно назвать государственные агентства, предоставляющие займы или гарантирующие займы фермерам, студентам, малым предприятиям, покупателям новых домов и т.д.

Именно в этих отраслях исторически сложились традиции делегирования государством ряда ключевых правомочий частному сектору. Государство несет ответственность перед обществом за бесперебойное обеспечение публичными благами (public goods), чем в принципе и объясняется тенденция к сохранению соответствующих секторов экономики в госсобственности.

В развитие правовой базы сотрудничества государства и бизнеса в России разработан проект Федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». В соответствии с данным законом под государственно-частным партнерством в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях понимается «сотрудничество между органами государственной власти субъектов Российской Федерации и (или) органами местного самоуправления, с одной стороны, и частными партнерами, с другой стороны, направленное на создание условий привлечения в экономику субъектов Российской Федерации и муниципальных образований частных инвестиций». По мнению Александра Шохина государственно-частное партнерство «будет способствовать снятию избыточных административных барьеров на пути предпринимательства, а также способствовать противодействию коррупции».

В настоящее время в нашей стране слабо разработан правовой механизм подобного взаимодействия, который требует соединения государственных интересов с инвестиционными интересами и ресурсами частного бизнеса. Это направление совместной деятельности реализуется в форме концессионных соглашений в соответствии с законом «О концессионных соглашениях», который, по мнению представителей бизнеса, является единственным работающим инструментом государственно-частного партнерства, хотя, спектр применения его механизма значительно шире. Затрудняет развитие государственно-частного партнерства и то, что

соединение государственного финансирования с инвестиционными ресурсами частного бизнеса пока не имеет прочной законодательной базы. Проект Федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» пока не стал действующим законом, несмотря на внимание высших руководителей государства, высоко оценивающих перспективы этой формы сотрудничества государства и представителей частного предпринимательства.

Так В.В. Путин на Межрегиональной конференции партии «Единая Россия» в Екатеринбурге 30 июня 2011 г. отметил: «Прошу самым внимательным образом изучить лучший отечественный и зарубежный опыт государственно-частного партнерства в социальной сфере. Нам необходимо сделать этот институт одним из важнейших механизмов реализации социальной политики».

Дмитрий Медведев на пленарном заседании X Красноярского экономического форума «Россия: карта перемен» 15 февраля 2013 г. также акцентировал внимание на перспективной форме сотрудничества государства и бизнеса: «Необходимо активно использовать потенциал государственно-частного партнерства, создавать условия для привлечения длинных денег».

Такое внимание отчасти объясняется тем, что государственно-частное партнерство является альтернативой приватизации важных объектов государственной собственности, имеющих стратегическое значение для развития страны, кроме того, данная форма сотрудничества позволяет развивать теорию и практику формирования стратегических отношений. Реализация проектов государственно-частного партнерства способствует формированию устойчивой и прогнозируемой бизнес-среды, носит долгосрочный характер, следовательно, является объектом финансовой стратегии.

Участие предпринимательского сектора в совместных проектах обычно сопровождается внедрением более эффективных методов работы, совершенствованием техники и технологии, развитием новых форм организации производства, созданием новых предприятий, в т.ч. с иностранным капиталом, налаживанием эффективных кооперационных связей с поставщиками и подрядчиками.

При разработке стратегии финансирования целесообразно сбалансированное использование как внешних, так и внутренних источников, обеспечивающее высокую эффективность бизнеса при приемлемом уровне риска. Важно, чтобы у организации сохранялся резервный заемный капитал, т.е. сохранялась возможность дополнительного заимствования под рыночный процент.

Вместе с тем, на данный момент государственно-частное партнерство как направление хозяйственно-экономической деятельности не апробировано всесторонне, имеет недостаточную нормативную и законодательную основу, практику юридического разрешения конфликтов и споров по совместной деятельности между сторонами. Некоторые формы партнерства нередко расцениваются как косвенная приватизация или же ее полноценная альтернатива, т.е. рассматриваются как вторжение в систему отношений собственности.

Зачастую разделение в рамках партнерства правомочий собственности между государственным и частным секторами экономики может затрагивать не весь спектр правомочий, на которые распадается в хозяйственном обороте суверенное право титульного собственника, а только некоторые. Среди них: право контроля за использованием активов, право на доход, право на управление, а также право на изменение капитальной стоимости объектов соглашений и право на переуступку отдельных собственнических правомочий другим лицам. Вопрос перераспределения правомочий собственности между экономическими агентами (обоих секторов экономики) в рамках партнерства принципиально важен, так как непосредственно связан с вознаграждением в той или иной форме и мере за достижение целей, предусмотренных соглашением.

Однако, в отличие от стандартной полномасштабной приватизации, в партнерствах государство сохраняет существенную степень хозяйственной активности и контроля экономических процессов, а также некоторые правомочия собственности. В строгом смысле партнерства институционально преобразуют сферы деятельности, традиционно относящиеся к ведению государства.

Привлечение государственных источников финансирования, меняет структуру контроля над бизнесом, что снижает привлекательность источника для собственников организации. Для многих видов интеграции государства и бизнеса не определено разделение полномочий и функций. Необходимо также достижение договоренностей о контроле денежных средств и их потоков, обеспечивающее соблюдение интересов обеих сторон. Неурегулированность этих вопросов может значительно снизить привлекательность сотрудничества и затруднить включение проектов государственно-частного партнерства в стратегические планы частного бизнеса.

Финансовая стратегия как документ, встроенный в главную экономическую стратегию организации, предусматривает конкретные способы и методы достижения целей, привязку к определенным финансовым

показателям и результатам отдельного проекта или организации в целом, содержит качественные и количественные цели развития организации. Представителям бизнес-сообщества нужны гарантии возвратности инвестируемых средств и однозначное понимание механизма эффективности вложения капитала в рамках совместных с госструктурами проектов.

В государственном секторе России стратегическим планированием и управлением занимается Министерство экономического развития, к работе которого всегда привлечено внимание общественности и бизнеса. При этом реализация многочисленных экономических планов и стратегией не всегда успешна. По мнению представителей министерства, стратегических документов принимается много, но реализация стратегических проектов и руководство этими проектами не всегда результативно.

Возможно, не только это замедляет реализацию совместных проектов государства и бизнеса. Внедрению государственно-частного партнерства в деловую практику препятствуют также некоторые традиционно сложившиеся правила и нормы организации государственных финансов и государственного бюджета, имеющего трёхлетний цикл. Данное положение не позволяет государственным структурам (субъектам Российской Федерации различных уровней) и бизнесу вести синхронное планирование инвестиционных ресурсов и их расходование в периоде более трёх лет. Это вызвано тем, что в мировой практике большинство проектов в рамках государственно-частного партнерства имеют срок реализации от 10 до 50 лет. В России в условиях жесткой централизации государственных программ финансирования и формирования бюджетных источников финансирования на короткие периоды такой дисбаланс сроков реализации инвестиционных проектов препятствует их осуществлению.

Очевидно, что необходимо вносить в законопроект о государственно-частном партнерстве изменения, устраняющие этот дисбаланс, а, значит, законодательно закрепить положение, которое позволит субъектам Российской Федерации брать на себя обязательства перед инвесторами на период более 10 лет. Применение данной нормы отвечает интересам бизнеса, так как является формой закрепления стратегических отношений и основой разработки долгосрочных финансовых планов в рамках финансовой стратегии.

Принятие Федерального закона об основах государственно-частного партнерства обусловит необходимость внесения изменений в ряд сопряженных с ним законодательных и нормативных документов. Значительные изменения могут затронуть налоговое законодательство. Применение новых налоговых норм, дающих экономические преференции частному бизнесу, также носит долгосрочный характер, направлено на

повышение прибыли в стратегическом периоде и стимулирование инвесторов к участию в реализации государственно-частных проектов. Предусматривается также установка моратория на применение норм налогового законодательства, ухудшающих положение частного партнера, после подписания соглашения о партнерстве (в том числе концессионного соглашения). По общепризнанному мнению, существующее налоговое законодательство несет в себе ряд рисков для инвесторов в виде роста стоимости создаваемых объектов или размера платежей, которые они вынуждены переносить на государство. Снизить их возможно за счет изменения законодательства, как в области концессионных соглашений, так и новой для российского правового поля проблематики – государственно-частного партнерства.

Создание совместных частно-государственных стратегических проектов – перспективное направление уже сейчас идет подготовительная работа по закону о государственно-частном партнерстве в оборонно-промышленном комплексе. В будущем возможна конкретизация условий сотрудничества власти и бизнеса в здравоохранении и социальной сфере, в жилищно-коммунальном хозяйстве и других секторах экономики. Перечисленные проекты и новые, адаптированные к ним нормативно-правовые акты позволят разработать каналы проникновения частных инвестиций в сферы государственного регулирования, потребуют пересмотра прежних стратегических контактов и направлений деятельности.

### **Литература**

1. Амуниц Д.М. Государственно-частное партнёрство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансовоёмких проектов / Д.М. Амуниц // Справочник руководителя учреждения культуры. – 2005. – № 12. – С. 16-24.
2. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. / Пер. с англ., под ред. Петрова А.Н.. – СПб: Питер, – 2009. – 344 с.
3. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы и перспективы // Отечественные записки. 2004. № 6.
4. «Ситуация неопределенная и вязкая», — Андрей Белоусов, министр экономического развития, интервью, газета «Ведомости», 21.06.2012, 113 (3127).
5. Булеев А.И. Рост агломераций в современном мире и тенденции развития мегаполисов // Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №1. С.54-63.
6. Адамов Н.А., Абрамова К.В. Разработка инвестиционной политики корпорации // Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С.1-12.

7. Адамов Н.А., Кеменов А.В. Методы управления инвестиционно-строительной деятельностью, основанные на логистических подходах// Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С. 13-20.
8. Адамов Н.А., Кислова Ю.Е. Финансирование инвестиционно-строительной деятельности: особенности и методика // Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С.21-27.
9. Адамов Н.А., Мельцас Е.О. Лизинг - эффективный финансовый инструмент // Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С.28-33.
10. Адамов Н.А., Мельцас Е.О. Особенности налогообложения деятельности в рамках соглашения о разделе продукции (ШТОКМАН, САХАЛИН-1, САХАЛИН-2)// Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С.34-42.
11. Данченков В.И., Адамов Н.А. Управления затратами, связанными с возведением объекта строительства // Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С.96-100.
12. Козенкова Т.А., Кузнецова А.А. ABC-метод управления дебиторской задолженностью: предпосылки применения, общие рекомендации // Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С.153-156.
13. Козенкова Т.А., Тетерятников К.С. Состояние банковской системы России в предкризисный период и причины первой волны финансового кризиса в 2008-2009 ГОДАХ// Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С.157-166.
14. Кривошей В.А., Козенков Д.М. Финансовая устойчивость организаций инвестиционно-строительного комплекса // Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С. 214-225.
15. Павленко Н.Н., Зимин В.Я. Финансирование дорожного строительства в регионах России// Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С. 260-273.
16. Тетерятников К.С., Козенкова Т.А. Роль интегрированных банковских структур в возникновении международного финансового кризиса // Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С.295-307.
17. Чижова Л.П., Адамов Н.А. Финансовые источники инвестиционно-строительной деятельности инвестора (застройщика) // Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С. 308-316.
18. Адамов Н.А., Кеменов А.В. Логистические цепи поставок и методы их формирования в строительстве // Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С.2.
19. Булеев А.И., Адамов Н.А. Особенности деятельности малых предприятий на рынке консалтинговых услуг // Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С.8.
20. Ермолов С.А., Адамов Н.А. Процедуры оптимизации накладных издержек производственного цикла строительства за счет допустимого

совмещения этапов работ// Российский экономический интернет-журнал. – 2012. - №3. С.16.

21. Козенкова Т.А. Долгосрочное инвестирование путем участия в капитале. Безвозмездные формы финансирования. – М.: Финансовая жизнь, 2011, 2.

22. Иконникова И.В., Адамов Н.А. Особенности логистизации хозяйственных процессов отечественных бизнес-структур в условиях риска // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2012. – № 1.

23. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Под общей редакцией Н.А. Адамова, 3-е изд. – М.: «Экономическая газета», 2012.

24. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры в рыночной экономике. Москва, 2009.