

С. В. Сімак,

*к. держ. упр., доцент кафедри державного управління та місцевого самоврядування,
Академія муніципального управління*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

S. Simak,

*PhD (Public Administration), associate professor of public administration and local government,
Academy of Municipal Administration*

EFFICIENCY OF INTERACTION OF PUBLIC AND PRIVATE SECTOR IN PUBLIC ADMINISTRATION SYSTEM

У статті наведено модель оцінки ефективності діяльності бізнес-структур у процесі реалізації партнерських відносин з владою при проведенні державних закупівель. Доведено, що організація взаємодії державного та приватного секторів доцільна тільки в тому випадку, якщо взаємодія сторонам забезпечує отримання додаткового ефекту: для представників державних структур — зростання бюджетного або соціального ефекту, для бізнес-структур — збільшення прибутковості або скорочення рівня ризиків.

The article describes a model evaluation of businesses in the implementation of partnerships with the government during procurement. It is shown that the interaction of public and private sectors is appropriate only if the interaction of the parties gives a further effect: for agents of the state — the growth of the budget or the social impact to business structures — increase profitability and reduce risk levels.

Ключові слова: державні закупівлі, приватний сектор, розвиток партнерських відносин, система державного управління, соціальний ефект.

Key words: public procurement private sector partnerships, public administration, social impact.

ВСТУП

Влада в особі своїх представників вирішує соціально-економічні та політичні питання, бізнес як сукупність підприємницьких структур зосереджений на формуванні фінансових, маркетингових, технологічних та інших взаємозв'язків. Тому ефективні партнерські відносини державного та приватного секторів має дати поштовх до підйому економіки України. Розвиток нових принципів співпраці бізнесу і влади проявляється у формуванні інституційних основ цих взаємин у рамках прийняття корпораціями на себе соціальної відповідальності за результати своєї діяльності. Корпоративна соціальна відповідальність починається функціонувати як стійкий соціальний інститут, вона раціональна і ефективна, що відрізняє її від традиційної благодійності.

Широке коло наукових праць, присвячених методологічним, організаційним, нормативно-правовим, аксіологічним, праксеологічним аспектам державного управління представлено в роботах: Б. Адамова, В. Альохіна, В. Бакуменка, З. Баумана, Л. Беззубко, Л. Вітковської, Ю. Габермаса, О. Гаєвської, Ф. Гайєка, Д. Гелбрей-

та, Е. Гідденса, Г. Грибанової, В. Голубь, В. Гошовської, Г. Губерної, Б. Данилишина, Р. Дарендорфа, А. Дегтяра, К. Джанда, М. Долішнього, В. Дорофійенка, В. Дзюндзюка, Л. Ерхарда, В. Заблоцького, Т. Заславської, В. Іванова, М. Кастельса, В. Керецмана, В. Князева та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Удосконалити механізми реалізації партнерських відносин державного та приватного секторів в системі державного управління.

РЕЗУЛЬТАТИ

У даний час процес взаємодії державного та приватного секторів у системі державного управління сталим розвитком регіонів розвивається досить ефективно, особливо у формі державно-приватного партнерства. Однак, на нашу думку, доцільно розробити модель оцінки ефективності діяльності підприємницьких структур при використанні державно-приватного партнерства. Державний і приватний капітал можуть брати участь у партнерстві в декількох формах, причому можливі фор-

ми можуть комбінуватися в різних варіантах.

На підставі даної схеми ми пропонуємо наступну методику оцінки ефективності взаємодії державних і підприємницьких структур. У складі методики використовуються різні критерії ефективності, що враховують вимоги обох груп учасників взаємодії, при цьому інтегральним критерієм ефективності є зважений з урахуванням важливості всіх учасників інтегральний критерій ефективності.

На нашу думку, система показників ефективності застосовується на різних етапах взаємодії при проведенні тендеру на здійснення державних закупівель. Поняття "ефективність взаємодії" є інтегрованим. Взаємодія є ефективною з точки зору його учасника, якщо вона (взаємодія) задовольняє інтересам цього учасника. Показник ефективності — кількісна або якісна характеристика, за допомогою якої виражається ступінь ефективності процесу взаємодії (рис. 1).

Показники відповідності стандартам і вимогам стосуються всіх основних учасників взаємодії при проведенні тендеру на здійснення державних закупівель: державний та приватний сектор, підрядники і споживачі, а також інші суб'єкти, яких стосується виконання конкретних робіт у рамках державних закупівель.

Показники також дозволяють вимірювати відповідність цілям інших учасників процесу взаємодії (наприклад, інших учасників тендеру, різні соціальні інститути тощо). Вище керівництво потребує виміру відповідності процесу взаємодії стандартам, правилам і закономірностям. Постачальники прагнуть до забезпечення процесу найбільш підходящими ресурсами і вихідними даними, що задовольняють умовам виконання тендеру з мінімумом неефективних витрат. Постачальники зацікавлені у таких способах постачання ресурсів та фінансування активів, які дозволяють максимізувати ефективність результатів взаємодії [1; 2].

На нашу думку, інтегральний результат взаємодії державного та приватного секторів може бути визначено у вигляді додаткового ефекту, який одержують всі учасники взаємодії, причому цей додатковий ефект може бути отриманий у майбутньому. Таким чином, залежно від цілей і завдань тендеру на здійснення державних закупівель оцінка може здійснюватися як попередньо, так і за фактичними даними.

Тобто, причина приросту результатів єдина — процес взаємодії, а ефект для кожного учасника — свій:

1) для держави — вирішення соціальних і економічних завдань без прямого використання бюджетних коштів;

2) для приватного сектора — балансування адміністративного тиску і забезпечення додаткового фінансування діяльності;

3) для постачальників — можливість отримання додаткового доходу і диверсифікація портфеля замовлень, що забезпечує ефективність і рентабельність діяльності;

4) для споживачів — скорочення витрат на придбання необхідних ресурсів за рахунок схеми фінансування з використанням державних коштів.

Витрати підприємця зводяться до витрат на обслуговування зобов'язань за договором про виконання державного замовлення. Таким чином, залежно від рівня ефекту і витрат на його досягнення оцінюється ефективність підприємця в результаті взаємодії з державними органами із виконання державного замовлення.

У світовій та вітчизняній практиці використовується велика кількість методик оцінки інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів [3; 5]. На основі аналізу застосовності цих методик у досліджуваній предметній області розроблена методика оцінки економічної привабливості підприємницьких структур, що

Конкурс		Державний сектор	Підрядні роботи		
Стандарти і вимоги			Відповідність цілям і стратегії		
		Умови			
Виконавці	Ресурси	ВЗАЄМОДІЯ		Продукти і послуги	Споживачі
Координація взаємодії		Можливості та засоби		Ефективність	
Консолідація ресурсів виробничий потенціал		Приватний сектор		Якість продукції Вартість продукції	

Рис. 1. Метрики ефективності взаємодії державного та приватного секторів при проведенні тендеру на здійснення державних закупівель

Таблиця 1. Розподіл ринкових часток на ринку

№ ПВДК	Підприємець – учасник державного тендеру	Ринкова доля на кінець базисного періоду	Ринкова доля на кінець аналізованого періоду
1	-	-	-
...	-	-	-
N	-	-	-
	Всього	1,0	1,0

претендують на виконання державних замовлень. Ця методика включає оцінку таких основних параметрів підприємницьких структур:

- 1) вартість активів;
- 2) експортний потенціал підприємства виконавця державних контрактів (ПВДК);
- 3) частка на ринку продукції;
- 4) якість фінансового стану.

Розглянемо сутність цих параметрів докладніше.

Величина активів і статутного капіталу приватного сектора розглядається як один з важливих факторів, що визначають його інвестиційну привабливість.

При проведенні інвестиційної діяльності державний замовник повинен правильно визначити ринкову ціну активів виконавця замовлень для правильної оцінки його інвестиційної привабливості. У зв'язку з цим пропонується метод, який найбільш повно враховує вітчизняну специфіку і дозволяє істотно наблизити реальну ціну активів ПВДК до ринкових котирувань [4].

Визначення реальної вартості активів можна проводити з використанням наступних вихідних даних:

— бухгалтерська звітність конкретного підприємства;

— бухгалтерська звітність підприємств даної галузі, акції яких мають ринкову вартість (котируються на ринку);

— значення ринкових котирувань з акцій цих підприємств.

За отриманими результатами будується таблиця розподілу ринкових часток (табл. 1).

Аналіз даних таблиці 1 дає можливість виявити зміни в системі конкурентів за аналізований період і скласти список компаній, які на даному ринку визначають основні тенденції бізнесу (ринкова частка більш 0,5), а потім розрахувати середню ринкову частку S_m , що припадає на одну компанію:

$$S_m = \frac{1}{N}$$

Інтенсивність конкуренції (U_d) тим вище, чим нижче коефіцієнт варіації і ринкових часток на кінець аналізованого періоду:

$$U_d = 1 - \frac{\sqrt{1/N \times \sum_n (S_n^* - S_m)^2}}{S_m}$$

Таким чином, на основі визначення інтенсивності конкуренції можна визначити рівень зусиль підприємця щодо виконання умов державного тендеру.

Визначення цілей і ресурсів ПВДК, які необхідні для досягнення цілей відповідно до умов державного тендеру, є стратегічно важливим, тому що дозволяє здійснити узгодження довгострокових цілей ПВДК з поточними цілями і, відповідно, встановити достатність наявних і потенційно необхідних ресурсів для виконання умов державного тендеру. У зв'язку з цим, доцільно розрахувати ризик, який матиме ПВДК у зв'язку з виходом зі своєю пропозицією на державні торги. Ризик слід визначати для всіх можливих конкурсів, в яких передбачає участь підприємець. Для розрахунку ризику ПВДК може запросити спеціалізовані маркетингові, консалтингові або актуарні компанії.

Фінансовий стан є найважливішою характеристикою фінансової діяльності ПВДК. Воно визначає конкурентоспроможність підприємства і його потенціал, є гарантом ефективною реалізації економічних інтересів всіх учасників фінансових відносин: як самого ПВДК, так і його партнерів.

Стойке фінансове становище підприємства є результатом вмілого, прорахованого управління усією сукупністю виробничо-господарських факторів, що визначають результати його діяльності.

Теорія аналізу фінансів, підприємництва та економіки підприємства розглядає поняття "стійкий фінансовий стан" не лише як якісну характеристику його фінансів, а й як кількісне явище. Цей принциповий висновок дозволяє сформулювати загальні принципи побудови науково обгрунтованої методики оцінки фінансового стану, рентабельності та ділової активності ПВДК [3]. Таку оцінку можна отримати різними методами з використанням різних критеріїв.

Нижче пропонується методика комплексної порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності та ділової активності ПВДК, заснована на теорії та методиці фінансового аналізу підприємства в умовах ринкових відносин. Складовими етапами методики комплексної порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану ПВДК є:

— збір та аналітична обробка вихідної інформації за оцінюваний період;

— обгрунтування системи показників, які використовуються для рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності та ділової активності підприємства, і їх класифікація, розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки; класифікація (ранжування) підприємств за рейтингом.

Підсумкова рейтингова оцінка враховує усі найважливіші параметри (показники) фінансово-господарської та виробничої діяльності ПВДК, тобто господарської активності в цілому. При її побудові використовуються дані про виробничий потенціал підприємства, рентабельності його продукції, ефективність використання виробничих і фінансових ресурсів, стан та розміщення коштів, їх джерела та інші показники. Точна і об'єктивна оцінка фінансового стану не може базуватися на довільному наборі показників. Тому вибір та обгрунтування показників фінансово-господарської діяльності повинні здійснюватися згідно теорії фінансів підприємства на основі цілей оцінки, потреб суб'єктів управління в аналітичній оцінці.

У першу групу включені найбільш узагальнені та важливі показники оцінки прибутковості (рентабельності) господарської діяльності підприємства. У загальному випадку показники рентабельності підприємства являють собою відношення прибутку до тих чи інших засобів (майна) підприємства, що беруть участь в отриманні прибутку. Тому тут вважається, що найбільш важ-

ливими для порівняльної оцінки є показники рентабельності, обчислені по відношенню чистого прибутку до всього майна або до величини власних коштів підприємства. Величина чистого прибутку визначається за даними звіту підприємства про фінансові результати.

У другу групу включені показники оцінки ефективності управління підприємством. Розглядаються чотири найбільш загальних показники. Ефективність визначається відношенням прибутку до всього обороту (реалізації продукції, робіт, послуг). При цьому використовуються показники прибутку від реалізації продукції, прибуток від фінансово-господарської діяльності; балансовий прибуток; чистий прибуток.

У третю групу включені показники оцінки ділової активності підприємства. Віддача всіх активів (всього капіталу) підприємства визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середнього за період підсумку балансу. Віддача основних фондів визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середньої за період вартості основних засобів і нематеріальних активів. Оборотність оборотних фондів (кількість оборотів) визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середньої за період вартості оборотних коштів.

Оборотність найбільш ліквідних активів визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середньої за період суми найбільш ліквідних активів, тобто грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень. Віддача власного капіталу визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середньої за період величини джерел власних коштів.

У четверту групу включені показники оцінки ліквідності та ринкової стійкості підприємства. Коефіцієнт покриття визначається відношенням суми оборотних засобів до суми термінових зобов'язань. Коефіцієнт критичної ліквідності визначається відношенням суми грошових коштів, короткострокових вкладень та дебіторської заборгованості до суми термінових зобов'язань. Індекс постійного активу визначається відношенням вартості основних засобів та інших необоротних активів до джерел власних коштів.

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) підприємства визначається відношенням суми власних коштів до підсумку балансу.

Забезпеченість запасів власними оборотними коштами визначається відношенням суми власних оборотних коштів до вартості запасів.

При характеристиці ринкової стійкості підприємств корисно використовувати відносні показники: чистий прибуток на 1 акцію, дивіденди на 1 акцію, дивіденди на 1 акцію до ринкового курсу акції та ін.

Після набору певної статистики для фінансового аналізу (бухгалтерських звітів за ряд років) доцільно організувати та підтримувати автоматизовану базу даних вихідних показників для рейтингової оцінки фінансового стану ПВДК, розрахованих за даними балансу, усереднене за кожен період.

В основі розрахунку підсумкового показника рейтингової оцінки лежить порівняння підприємств за кожним показником фінансового стану, рентабельності та ділової активності з умовним еталонним підприємством, яке має найкращі результати за всіма порівнюваними показниками. Таким чином, базою відліку для отримання рейтингової оцінки стану справ ПВДК є не суб'єктивні припущення експертів, а сформовані на реальному ринку найбільш високі результати із усієї сукупності порівнюваних підприємств. Еталоном порівняння є конкурент, у якого всі показники найкращі.

Такий підхід відповідає практиці ринкової конкуренції, де кожний самотійний товаровиробник прагне до того, щоб за усіма показниками діяльності виглядати краще за конкурента.

Якщо державного замовника цікавлять тільки цілком певні ПВДК, то еталонне підприємство фор-

мується з сукупності однотипових об'єктів. Однак у більшості випадків еталон може формуватися з показників роботи підприємств, що належать різним галузям діяльності. Це не є перешкодою застосування методу оцінки, тому що фінансові показники порівнянні і для різнорідних підприємств.

Рейтингова оцінка підприємств проводиться на основі бенчмаркінгу в наступному порядку:

1) значення показників по підприємцях зводяться в таблицю, де рядки — це номери показників ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а стовпчики — номери підприємств ($j = 1, 2, 3, \dots, m$), що беруть участь в торгах;

2) за всіма показниками вибирається найкраще значення, яке заноситься у стовпець еталонних значень ($m + 1$);

3) для кожного підприємця обчислюється вектор нормованих значень за формулою:

$$x_{ij} = \left(\frac{a_{ij}}{a_{i(m+1)}} \right)^{\beta_i}$$

де x_{ij} — i -й нормований показник j -ого підприємця; $a_{i(m+1)}$ — найкраще значення показника; β_i — ознака впливу показника (+1, якщо економічний сенс показника позитивний; -1, якщо негативний);

4) для кожного аналізованого ПВДК значення його рейтингової оцінки визначається методом найменших квадратів за формулою:

$$R_j = \frac{1}{\sqrt{(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \dots + (1-x_{nj})^2}},$$

де: R_j — рейтинг j підприємця; x_{1j}, x_{2j}, x_{nj} — нормовані показники j підприємця;

5) підприємці ранжуються в порядку убунання рейтингової оцінки. Найвищий рейтинг має ПВДК з максимальним значенням R . Порівняння на основі бенчмаркінгу знімає обмеження за кількістю показників і підприємств. Пропонований алгоритм ранжирування підприємств може застосовуватися для порівняння ПВДК на будь-яку дату складання таблиці вихідних даних або в динаміці.

Одним з головних обмежень при використанні даного методу є важливість використання показників, що мають подібний період вимірювання і розмірність. При дотриманні цієї умови можуть бути отримані зіставні і відносно точні результати аналізу. У випадку, коли отримати порівняльні дані не можливо, доцільно перенести торги до отримання повної та достовірної інформації про всіх учасників. Причому важливість даного обмеження зростає зі зростанням суми, що розподіляється на торгах.

У результаті розрахунків у державного органу, що проводить конкурс, з'являється можливість отримати достовірну оцінку успішності виконання умов торгів всіма учасниками. З урахуванням високої конкуренції така оцінка визначає найбільш ефективний варіант розподілу ресурсів в умовах невизначеності. У роботі показано, що розглянутий вище алгоритм отримання рейтингової оцінки може бути модифікований. Наприклад, можна використовувати одну з формул:

$$R_j^* = \frac{1}{\sqrt{\sum_n (a_{ij} - a_{i(m+1)})^2}} \quad (1),$$

$$R_j^{**} = \frac{1}{\sqrt{\sum_n k_i (a_{ij} - a_{i(m+1)})^2}} \quad (2),$$

$$R_j = \frac{1}{\sqrt{\sum_n k_i (1 - x_{ij})^2}} \quad (3),$$

де k_i — коефіцієнт важливості i -го показника.

Формула (1) визначає рейтингову оцінку j -ого підприємця за мінімальним видаленням від еталонного підприємця. Тобто, той підприємець, який найближче знаходиться до еталону, є, за інших рівних умов, найкращим для держави виконавцем конкретного контракту. Відзначено, що для підвищення точності оцінки доцільно використовувати важливість показників.

Для цього розроблена формула (2), в якій на основі експертної оцінки можна привласнити важливість всім вимірюваним показникам і підвищити точність рейтингової оцінки. Доцільність використання коефіцієнтів важливості для аналізованих показників визначається відповідно до потреб державних органів, що організують конкурс. Формула (3) дозволяє розрахувати рейтинг підприємця на основі нормованих показників, вона дозволяє врахувати вплив конкретних показників на рейтинг з урахуванням їх економічного змісту.

ВИСНОВКИ

Удосконалено оцінювання ефективності діяльності приватного сектора в процесі державно-приватного партнерства шляхом проведення конкурсу на здійснення державних закупівель на основі використання інтегрального показника ефективності, що визначається у вигляді додаткового ефекту, який одержують всі учасники взаємодії (для держави — вирішення соціальних і економічних завдань без прямого використання бюджетних коштів; для приватного сектора — балансування адміністративного тиску і забезпечення додаткового фінансування діяльності; для постачальників — можливість отримання додаткового доходу і диверсифікація портфеля замовлень, що забезпечує ефективність і рентабельність діяльності; для споживачів — скорочення витрат на придбання необхідних ресурсів за рахунок схеми фінансування з використанням державних коштів).

Обґрунтовано підхід до оцінювання економічної привабливості бізнес-структур, що претендують на виконання державних замовлень, на основі оцінки основних параметрів підприємницьких структур, а саме: вартості активів; експортного потенціалу підприємства — виконавця державних контрактів; частки на ринку продукції; якості фінансового стану та побудови комплексної порівняльної рейтингової оцінки. Запропонований методичний підхід доповнює методичну базу оцінки результатів партнерства та дає змогу отримати достовірну оцінку успішності виконання умов торгів всіма учасниками, що сприяє удосконаленню державного управління регіональним розвитком.

Література:

- Алимов О.М. Домінанти розбудови в Україні економіки інноваційно-інформаційного типу / В.В. Микитенко, О.М. Алимов // Український соціум: наука — освіта — виробництво: 36. наук. пр. / [А.О. Пінчук, С.М. Шкарлет, В.Ю. Худолей та ін.]; за ред. д.е.н., проф. В.В. Микитенко. — Вип. 6. — Київ, МНТУ ім. акад. Ю. Бугая та Центру перспективних соціальних досліджень НАН України і Міністерства соціальної політики України, 2013. — 155 с.
- Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи / Л.М. Борщ. К.: Знання: КОО, 2012. — 318 с.
- Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. — 2010. — № 3. — С. 122—139.
- Фрис Р. Сучасні аспекти взаємодії державного регіонального управління з органами місцевого самоврядування / Р. Фрис, В. Копитко // Регіональна економіка. — 2011. — № 1. — С. 119—126.
- Хмельников А. Напрями вдосконалення управління економічною сферою регіону / А. Хмельников // Актуальні проблеми державного управління. — 2006. — Вип. 2. — С. 122—128.

Стаття надійшла до редакції 28.07.2013 р.