

сийских и одного белорусского предприятия. Проведенное исследование подтвердило гипотезу о значительном расхождении исследуемых показателей в контексте национальных и международных стандартов. В частности, отклонения по перечисленным показателям, формируемым по требованиям международных стандартов, от этих же показателей, формируемых в соответствии с национальными учетными стандартами, составило по российским организациям: 1) в части среднегодовой стоимости активов — более 29 %; 2) в части собственного капитала — более 45 %; 3) в части рентабельности собственного капитала — более 53 %. По данным белорусской организации ОАО «Нафтан» отклонение в оценках стоимости активов составило 3,06 %; в части собственного капитала — 6,70 %; в части показателей рентабельности отклонение не рассчитывалось, так как показатели прибыли по данным национальных стандартов были определены со знаком +, а в части международных стандартов со знаком -.

Таким образом, можно констатировать значительное расхождение исходных параметров прогнозного анализа в контексте национальных и международных учетных стандартов. Очевидно, что его результатные значения будут различны, а оценка их объективности неоднозначной. В подобной ситуации для повышения качества и понятности прогноза пользователями можно рекомендовать акцентировать прогноз не результатных стоимостных показателей, а в первую очередь производства с учетом влияющих факторов и действующих ограничений на ресурсы. В дальнейшем с учетом ограничений параметров спроса, платежеспособности потенциальных дебиторов оценивается прогнозная выручка и другие стоимостные показатели, что может быть реализовано в контексте требований национальных и международных стандартов. При описанном подходе различия между результатными стоимостными показателями будут обусловлены только сложившейся методологией учета и оценки, а не диверсифицированными исходными параметрами, что позволит повысить качество и эффективность формируемых прогнозов.

<http://edoc.bseu.by>

*Д. Г. Мезуть, магистр экон. наук
БГЭУ (Минск)*

ИНВЕСТИЦИИ В ИНФРАСТРУКТУРУ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Для достижения целей устойчивого развития экономики необходимы большие объемы инвестиций.

В общей сложности такие потребности в инвестициях для стран с переходной экономикой оцениваются в размере около 1,9–3,1 % от ВВП в год в течение 2015–2030 гг., помимо общего среднего рекомендованного объема инвестиций в основной капитал в размере 24 % ВВП [4].

Хотя конкретные инвестиционные приоритеты сильно различаются по регионам, инвестиции в инфраструктуру, а также в человеческий капитал, в частности здравоохранение и образование, способствуют долгосрочным перспективам инклюзивного роста [4]. Осуществление государственных инвестиций в инфраструктуру в условиях экономического спада способствует притоку частных инвестиций в экономику [1].

Приоритетное значение имеют соглашения о ГЧП, направленные на новое строительство или модернизацию крупных инфраструктурных объектов.

Организация инвестиций в капиталоемкие строительные проекты чаще всего осуществляется на принципах проектного финансирования, когда спонсоры проекта

учреждают для его реализации проектную компанию, по обязательствам которой они несут ограниченную ответственность. Часть средств проектная компания получает от учредителей в виде взносов в капитал, оставшаяся часть финансируется за счет банковских кредитов или путем выпуска проектных облигаций.

В странах ЕС доля акционерного финансирования при реализации инфраструктурных проектов на принципах ГЧП составляла в среднем 12 %, долгового — 88 %, из них 77 % приходилось на банковские ссуды, еще 11 % — на эмиссию облигаций [2].

Помимо классических принципов реализации проектов ГЧП, особое внимание заслуживает реализация проектов на основе частной финансовой инициативы, предложенных впервые в Великобритании для содействия взаимодействию бизнеса и государства при реализации инфраструктурных объектов. Данная модель ГЧП предусматривает заключение долгосрочного контракта между государственными органами и проектной компанией на 25–30 лет, которая за счет средств учредителей и привлеченных кредитов возводит объект инфраструктуры, поддерживает его в рабочем состоянии в течение срока действия контракта, а также в некоторых случаях осуществляет эксплуатацию объекта. Затраты инвесторам возмещаются либо за счет регулярных выплат из бюджета, либо, если проектная компания выступает оператором объекта, за счет доходов от его использования. Особенно активно данная модель финансирования зарекомендовала себя при реализации проектов в сфере здравоохранения.

Опыт Великобритании, Японии, Индии и других государств свидетельствует, что за счет технологических и управленческих инноваций частными компаниями во многих случаях имело место сокращение затрат и сроков строительства, повышение качества услуг при снижении их себестоимости [4]. Данное обстоятельство в свою очередь стимулирует государственных поставщиков таких услуг увеличивать свою эффективность работы, тем самым за счет ГЧП ускоряются инвестиционные и инновационные процессы в экономике. Также многие исследователи отмечают, что превышение сроков и стоимости проектов в рамках ГЧП происходило в 3–4 раза меньше, нежели в рамках обычных государственных контрактов на закупки.

Вместе с тем инвестиции в инфраструктуру могут вызвать большие положительные эффекты: улучшение предоставления услуг, содействие инновациям и сокращению транспортных расходов [3].

Литература

1. *Kessides, I.* Reforming Infrastructure: Privatization, Regulation, and Competition [Electronic resource] / I. Kessides // Policy Research Report, World Bank — Washington, 2004. — Mode of access: <http://documents.worldbank.org/curated/en/709301468779183565/pdf/289850PAPER0reforming0infrastructure.pdf>. — Data of access: 15.02.2018.

2. Market Update Review of the European PPP Market in 2016 [Electronic resource]. — 2017. — Mode of access: http://www.eib.org/eppec/resources/publications/eppec_market_update_2016_en. — Data of access : 15.02.2018.

3. *Aldred, D.* Urbanization: A Major Driver of Infrastructure Spending [Electronic resource] / D. Aldred // Citigroup. — New York. Citigroup, 2016. — Mode of access: http://www.citigroup.com/citi/citiforcities/pdfs/Urbanization_A_Major_Driver_of_Infrastructure_Spending.pdf. — Data of access : 15.02.2018.

4. *Зайцева, Е. В.* Инвестиции в инфраструктуру как основа устойчивого развития в экономике / Е. В. Зайцева // Фінансово-кредитний механізм активізації і інвестиційного процесу [Электронний ресурс] : зб. матеріалів III Міжнар. наук-практ. конф., 10 листоп. 2017 р., Київ / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», каф. інвест. діяльності ; редкол.: В. К. Хлівний (голова) [та ін.]. — Київ : КНЕУ, 2017. — С. 135–138.