

УДК 338.2

к.э.н., доц. Кунченко А. В.
(ДонГТИ, г. Алчевск, ЛНР, kounchenko@mail.ru),
к.т.н., доц. Самкова Э. Р.,
Черков С. Н.
(ЛГУ им. В. ДАЛЯ, г. Луганск, ЛНР)

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье охарактеризованы формы реализации государственно-частного партнерства согласно действующему законодательству в ЛНР. Определено, что наиболее используемой является форма государственно-частного партнерства на основе договора подряда. Предложена методика расчета коэффициента конкурсного потенциала как показателя, позволяющего выявить конкурентные преимущества среди претендентов частных предприятий.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, договор подряда, коэффициент конкурсного экономического потенциала, развитие предприятия, строительство, факторы производственной и финансово-экономической деятельности.*

Проблема и ее связь с научными и практическими задачами. Независимо от уровня развития страны существуют проекты национального масштаба, выполнение которых исключительно за счет государственных средств невозможно. Как правило, такие проекты связаны со строительством автомобильных, железных дорог, путепроводов, мостов, стадионов, промышленных и жилищных комплексов и т. п. В таких случаях одним из действенных механизмов является государственно-частное партнерство, реализация которого свидетельствует об эффективном взаимодействии бизнеса и государственных структур. Масштабные разрушения вследствие ведения военных действий, изношенность объектов инфраструктуры, промышленного и гражданского строительства актуализируют необходимость применения механизма государственно-частного партнерства в ЛНР.

В последние годы решению проблем реализации механизма государственно-частного партнерства в своих трудах уделяли внимание такие отечественные ученые: Е. В. Балабенко [4], О. И. Беляева и М. М. Мукушев [2], Н. В. Городнова [6, 7],

А. Г. Светилов [1], Д. А. Лепилин [9], Д. В. Пясецкая [3], И. В. Линев и Н. А. Федотова [10], П. В. Самылов и А. И. Волков [12], Д. И. Чернявский и К. С. Шапран [5], Н. В. Швыденко [11], Н. Ю. Яськова [8].

Анализ исследований авторов позволяет разделить их на две группы. В первой исследования направлены на совершенствование теоретических основ механизма государственно-частного партнерства (Е. В. Балабенко, Н. В. Городнова, Д. В. Пясецкая, Н. Ю. Яськова); во второй — на практическую реализацию (П. В. Самылов и А. И. Волков, А. Г. Светилов, О. И. Беляева и М. М. Мукушев, Д. И. Чернявский и К. С. Шапран, Н. В. Швыденко).

Как в первой, так и второй группе проводится решение актуальных проблем государственно-частного, муниципально-частного партнерства в условиях нормативно-правового регулирования и сложившихся социально-экономических условий РФ, Республики Беларусь. Нами определено, что действующая законодательная база и инфраструктура строительной отрасли ЛНР не позволяет перенять результаты исследований ученых РФ и Республики Беларусь в предлагаемом ими виде.

Постановка задачи. Экономико-математическое обоснование выбора партнера-представителя частного бизнеса при реализации механизма государственно-частного партнерства в ЛНР.

Изложение материала и его результаты. Фрагментарная реализация механизма государственно-частного партнерства реализуется в Луганской Народной Республике в таких формах:

- инвестиционной (в виде инвестиционного договора);
- концессионной (в виде договора концессии);
- подрядной (в виде договора строительного подряда).

Инвестиционная форма государственно-частного партнерства осуществляется на основе договора преференциального инвестиционного проекта, существенные условия которого регулируются законом ЛНР «Об инвестиционной деятельности» [13]. Согласно тексту закона одной стороной такого договора является государство, в лице государственного органа ЛНР, а другой — частный партнер.

Данным законодательным актом регулируются не только права и обязанности сторон, но и предоставляется определенный перечень преференций частному партнеру в виде освобождения или снижения процента уплаты по земельному налогу; арендной платы за пользование государственным имуществом; таможенной пошлины при ввозе товаров, необходимых для реализации преференциального инвестиционного договора.

Концессионная форма государственно-частного партнерства осуществляется на основе договора концессии и регулируется законом ЛНР «О концессионной деятельности» [14]. При реализации такой формы государственно-частного партнерства представителем государства является Фонд государственного имущества ЛНР (концессиодатель), а концессионером может быть юридическое лицо любой организационно-правовой формы, резидент или нерезидент.

Ст. 3 закона «О концессионной деятельности» представлен широкий перечень объектов концессии, среди которых «строительство (комплекс дорожно-строительных работ, связанных со строительством, реконструкцией, капитальным ремонтом) и/или эксплуатация автомобильных дорог, объектов дорожного хозяйства, других дорожных сооружений; строительство и/или эксплуатация железных дорог, аэропортов, взлетно-посадочных полос на аэродромах, мостов, путевых эстакад, тоннелей, других путей сообщения, метрополитенов, морских и речных портов и их инфраструктуры» [14].

В законе «О концессионной деятельности» описывается механизм конкурсного отбора претендентов, проведение концессионного конкурса, существенные условия концессионного договора, права и обязанности сторон договора концессии, государственные гарантии.

Взаимодействие при осуществлении государственно-частного партнерства осуществляется в ЛНР также и в форме исполнения договоров подряда на выполнение проектных и изыскательских работ, по которому заказчик передает подрядчику задание на проектирование, а также иные исходные данные, необходимые для составления технической документации. Задание также может быть подготовлено подрядчиком по поручению заказчика.

Подрядные строительные работы, проектные и изыскательские работы, предназначенные для удовлетворения государственных или муниципальных нужд, осуществляются на основе государственного или муниципального контракта на выполнение подрядных работ для государственных или муниципальных нужд.

По государственному или муниципальному контракту на выполнение подрядных работ для государственных или муниципальных нужд подрядчик обязуется выполнить строительные, проектные и другие связанные со строительством и ремонтом объектов производственного и непро-

изводственного характера работы и передать их государственному или муниципальному заказчику, а государственный или муниципальный заказчик обязуется принять выполненные работы и оплатить их или обеспечить их оплату.

По государственному контракту государственными заказчиками могут выступать государственные органы, в том числе государственные органы власти, органы управления государственными внебюджетными фондами, а также казённые учреждения, иные получатели средств Государственного бюджета Луганской Народной Республики при размещении заказов на выполнение подрядных работ за счёт бюджетных средств и внебюджетных источников финансирования.

По муниципальному контракту муниципальными заказчиками могут выступать органы местного самоуправления, а также иные получатели средств местных бюджетов при размещении заказов на выполнение подрядных работ за счёт бюджетных средств внебюджетных источников финансирования.

Государственный или муниципальный контракт содержит условия об объёме и стоимости подлежащей выполнению работы, сроках её начала и окончания, размере и порядке финансирования и оплаты работы, способах обеспечения исполнения обязательств сторон.

В случае если государственный или муниципальный контракт заключается по результатам торгов или запроса котировок цен на работы, проводимых в целях размещения заказов на выполнение подрядных работ для государственных или муниципальных нужд, условия государственного или муниципального контракта определяются в соответствии с объявленными условиями торгов или запроса котировок цен на работы и предложением подрядчика, признанного победителем торгов или победителем в проведении запроса котировок цен на работы.

Таким образом, в Луганской Народной Республике существует государственный

запрос на объективную оценку, предварительный анализ и аудит предприятий, претендующих на выполнение государственных или муниципальных заказов на капитальное строительство в рамках исполнения государственных целевых программ.

Однако следует признать, что критерии отбора в настоящее время не сформированы, и единственным фактором, влияющим на определение будущего подрядчика на конкурсных торгах, является минимальная конечная стоимость работ, что зачастую искажает объективную картину и влечёт в дальнейшем очевидные дополнительные прогнозируемые риски от сотрудничества с подрядчиком, предложившим меньшую стоимость контракта.

Для количественного оценивания потенциальных возможностей предприятий, претендующих на получение государственного или муниципального заказа на выполнение строительного подряда на условиях конкурсного отбора, предложен показатель (коэффициент) конкурсного экономического потенциала.

Количественно уровень конкурсного экономического потенциала выражается интегральным показателем, получившим наименование «коэффициент конкурсного экономического потенциала» (Ккэп). Величина этого показателя характеризует потенциальные возможности предприятия одержать победу в конкурсных торгах при определении исполнителя строительных работ за государственные средства. Т.е. предприятие, получившее по результатам расчетов наибольшее значение коэффициента, приобретает преимущественное право на победу в конкурсе и заключение контракта с распорядителем государственных средств.

С точки зрения системного подхода, конкурсный экономический потенциал может быть выражен в виде его составных частей (компонентов), взаимодействие которых позволяет в процессе адаптации предприятия к влиянию внешней среды сохранить жизнестойкость и обеспечить конкурентные преимущества на ос-

нове устойчивого развития. Совокупность этих составляющих, в зависимости от специфических условий функционирования частных предприятий в строительной отрасли, формирование целей и задач, характеризующих его производственно-хозяйственную систему, определяет величину этого потенциала.

Расчитанный показатель конкурсного экономического потенциала должен характеризовать наличие и степень использования ресурсов, объемы выполненных работ, выполненные при существующем уровне управления и имеющихся возможностях, а также иные факторы, влияющие на способность выполнить государственный (муниципальный) заказ при меньших ресурсных затратах, в более короткий срок, за меньшую стоимость и лучшего качества.

Анализ работ [15, 16] позволил сформировать понимание основных составных частей, комбинаторная совокупность которых формирует структуру такого потенциала. К таким компонентам следует относить производственный, инновационный, инвестиционный, финансовый, трудовой и организационно-управленческий, каждый из которых позволяет решить конкретные задачи.

Оценивая показатель (коэффициент) конкурсного экономического потенциала, необходимо исходить из того, что его структура представляет определенную взаимозависимую совокупность его составляющих, рациональное объединение которых обеспечивает эффективную реализацию долгосрочных целей и стратегических направлений развития предприятия, а также позволяет оценить привлекательность субъекта хозяйствования с точки зрения удовлетворения общественного запроса на привлечение его при конкурсном отборе в целях реализации государственных и муниципальных заказов в капитальном строительстве.

В связи с этим структуру конкурсного экономического потенциала целесообразно рассматривать как компоненту многоуровневой системы во взаимосвязи с дру-

гими составляющими, которые характеризуют предприятие как систему.

Количественно уровень конкурсного экономического потенциала выражается интегральным показателем — коэффициент конкурсного экономического потенциала (Ккэп). Величина этого показателя характеризует потенциальные возможности предприятия одержать победу в конкурсных торгах при определении исполнителя строительных работ за государственные средства. Частное предприятие-претендент, получившее по результатам расчетов наибольшее значение коэффициента, приобретает преимущественное право на победу в конкурсе и заключение контракта с подрядчиком государственных средств.

Для решения задачи конкурсного ранжирования конкурирующих субъектов хозяйствования предлагается иерархическая система, состоящая из взаимосвязанных элементов конкурсного экономического потенциала, которая представлена на рисунке 1. Условно, рисунок 1 можно разделить на три взаимосвязанных уровня: наивысший — первый уровень определяет коэффициент конкурсного экономического потенциала, на втором — находятся факторы его составляющие: производственные и финансово-экономические. Третий уровень представляют показатели, влияющие на формирование производственных и финансово-экономических факторов деятельности, а именно показатели: производственной деятельности; финансовой устойчивости; деловой активности; рентабельности.

В таблице 1 нами определены конкретные показатели, которые характеризуют формирование производственных и финансово-экономических факторов. Основным критерием выбора таких показателей является публичная доступность эмпирических данных для их расчета. Таким образом, расчет показателей возможен по данным статистической и финансовой отчетности частных предприятий, претендентов государственно-частного партнерства.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ

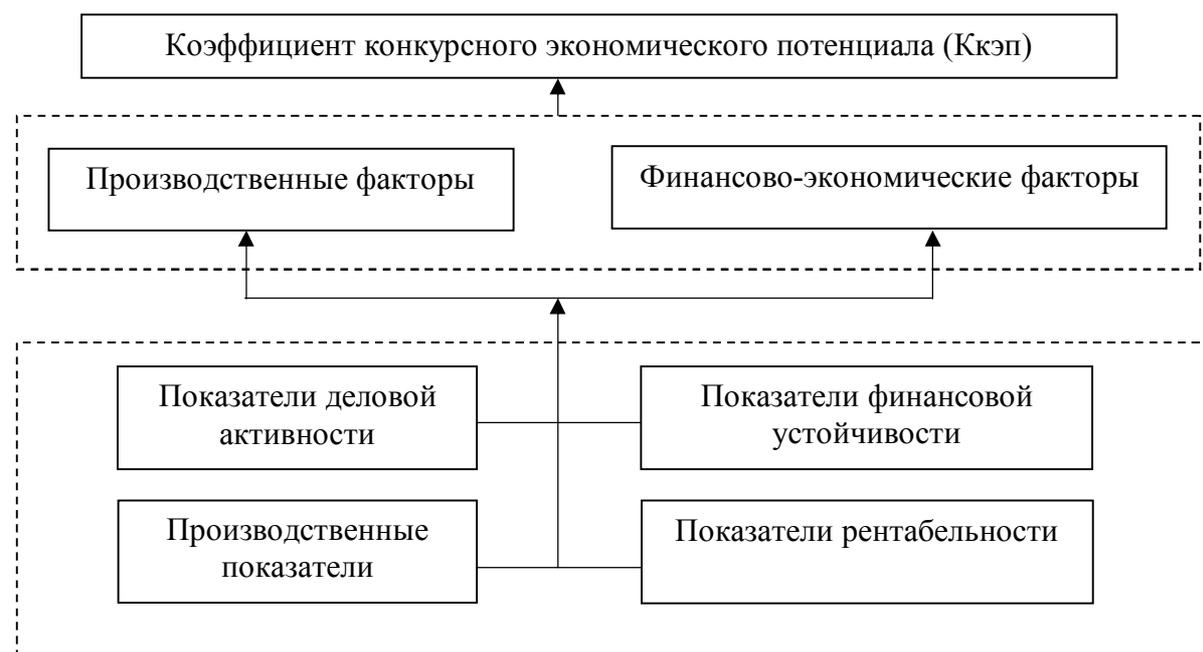


Рисунок 1 Иерархическая система определения значения коэффициента конкурсного экономического потенциала

Таблица 1

Производственные и финансово-экономические показатели, используемые в расчете коэффициента конкурсного экономического потенциала

Обознач.	Наименование показателя	Алгоритм расчета	→max/ min
Производственные показатели			
К ^{п1}	Производительность труда	Объем произведенной продукции, руб.	max
		Среднесписочное количество работников, чел.	
К ^{п2}	Трудоёмкость	Количество отработанных часов работниками, чел. ч	min
		Объем произведенной продукции, руб.	
Показатели финансовой устойчивости			
К ^{ф1}	Коэффициент автономии	Собственный капитал, руб.	max
		Валюта пассива баланса, руб.	
К ^{ф2}	Коэффициент маневренности собственного капитала	Собственные оборотные средства, руб.	max
		Собственный капитал, руб.	
К ^{ф3}	Коэффициент покрытия оборотных активов	Оборотные активы, руб.	max
		Текущие обязательства, руб.	
Показатели деловой активности (оборачиваемости)			
К1	Коэффициент дебиторской задолженности	Чистый доход, руб.	max
		Среднегодовая величина дебиторской задолженности, руб.	
К2	Коэффициент кредиторской задолженности	Чистый доход, руб.	max
		Среднегодовая величина кредиторской задолженности, руб.	
К3	Коэффициент оборачиваемости активов	Чистый доход, руб.	max
		Среднегодовая стоимость активов, руб.	

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ

Продолжение таблицы 1

Обознач.	Наименование показателя	Алгоритм расчета	→max/ min
К4	Коэффициент оборотных активов	Чистый доход, руб.	max
		Среднегодовая стоимость оборотных активов, руб.	
К5	Коэффициент собственного капитала	Чистый доход, руб.	max
		Среднегодовая стоимость собственного капитала, руб.	
Показатели рентабельности			
КР1	Рентабельность предприятия	Валовая прибыль, руб.	max
		Полная себестоимость, руб.	
КР2	Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль, руб.	max
		Средняя стоимость собственного капитала, руб.	
КР3	Рентабельность заёмного капитала	Чистая прибыль, руб.	max
		Долгосрочные и текущие обязательства, руб.	
КР4	Рентабельность по основным фондам	Чистая прибыль, руб.	max
		Среднегодовая стоимость основных средств, руб.	

Оценка степени влияния двух элементов второго уровня иерархической системы проведена на основании личных суждений авторов, базирующихся на объективном восприятии особенностей ведения хозяйственной деятельности строительными предприятиями при выполнении подрядных работ, где производственный и сопутствующий ему трудовой потенциал превалирует над его производными: финансовыми и экономическими результатами деятельности предприятия. Квалификация работников, эффективность их работы, передовые технологии производства строительных работ обусловлены творческим и организаторским потенциалом руководителя предприятия, который должен быть способен принимать взвешенные и эффективные управленческие решения, позволяющие предприятию достигать высоких производственных результатов, формируя результаты финансово-экономической деятельности. Таким образом, производительность труда и трудоемкость обладают приоритетным влиянием на формирование конкурсного экономического потенциала предприятия.

Для определения степени влияния двух элементов второго уровня иерархической модели (производственные и финансово-экономические факторы) сформулирована логическая взаимосвязь: насколько силь-

ным ощущается влияние каждого элемента на конечную цель — равное (50 %), слабое (25 %), сильное (75 %) либо абсолютное (100 %) и определен вектор приоритетов таким образом: $W11 = \{0,75; 0,25\}$.

Для апробации расчета коэффициента конкурсного потенциала по вышеприведенной методике отобраны однородные конкурирующие субъекты хозяйствования малой организационной структуры, осуществляющие деятельность в сфере капитального строительства при выполнении муниципальных и государственных заказов за государственные средства: ООО «НПЦ „Сваркон“» и ООО «Лига Строй», зарегистрированные в г. Алчевск ЛНР.

Расчитанные 14 значений согласно таблице 1 за 2020 г. для ООО «НПЦ „Сваркон“» и ООО «Лига Строй» сведены в квадратные матрицы с последующим расчетом их определителей (детерминантов) с применением онлайн-матричного калькулятора (рис. 2–3). Полученные значения будут являться коэффициентами конкурсного экономического потенциала, которые подлежат сравнению между ООО «НПЦ „Сваркон“» и ООО «Лига Строй» за каждый год.

Абсолютные значения коэффициентов конкурсного экономического потенциала для ООО «НПЦ „Сваркон“» и ООО «Лига Строй» за 2020 г. сведены в таблицу 2.

позволило установить не очевидные на первоначальном этапе конкурентные преимущества ООО «НПЦ „Сваркон“» над ООО «Лига Строй».

Выводы и направление дальнейших исследований. Применение предложенной методики на практике позволит принимать взвешенные управленческие решения при определении победителя конкурсных торгов, что является наиболее актуальным при идентичном ценовом предложении конкурсантов.

В силу относительной простоты и доступности исходных данных, проведение расчетов и сравнительного исследования конкурсантов возможно силами специалистов экономического профиля организаторов торгов, которыми выступают государственные (муниципальные) органы.

С другой стороны, зависимость результирующего показателя от результатов производственной и финансово-экономической деятельности может послужить побуди-

тельным мотивом для руководителей частных предприятий в проведении регулярного внутреннего контроля в целях достижения более высоких показателей деятельности, являющихся критерием государственного отбора, что позволит повысить рейтинг предприятия и в дальнейшем поднимет конкурентоспособность предприятия на строительном рынке.

Разработка на государственном либо муниципальном уровне соответствующих методических рекомендаций для проведения внутреннего контроля на основе предложенной методики позволит предприятию самостоятельно проводить подобный анализ с целью установления собственного экономического потенциала для отслеживания его в динамике, определения на его основе «проблемных» мест в организации деятельности и выработке стратегического направления развития предприятия, исходя из объективной оценки рассчитанного конкурсного экономического потенциала.

Библиографический список

1. Светилов, А. Г. Государственно-частное партнерство как один из эффективных механизмов финансирования строительства инфраструктурных объектов в Республике Беларусь [Текст] / А. Г. Светилов // Вестник современных исследований. — 2018. — № 12.7 (27). — С. 418–421. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37111460>.
2. Беляева, О. И. Развитие государственно-частного партнерства в сфере жилищного строительства (на примере города Астана) [Текст] / О. И. Беляева, М. М. Мукушев // Социально-экономические явления и процессы. — 2019. — № 105. — С. 47–59. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38059799>.
3. Пясецкая, Д. В. Государственно-частное партнерство в строительстве [Текст] / Д. В. Пясецкая // Ученые записки Тамбовского отделения РОСМУ. — 2019. — № 16. — С. 49–55. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41663447>.
4. Балабенко, Е. В. Элементы формирования механизмов государственно-частного и муниципально-частного партнерства в жилищном строительстве [Текст] / Е. В. Балабенко // Менеджер. — 2019. — № 3 (89). — С. 10–17. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42748950>.
5. Чернявский, Д. И. Государственно-частное партнерство в сфере строительства / Д. И. Чернявский, К. С. Шапран // ОмГТУ. — 2014. — № 5. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-sfere-stroitelstva>.
6. Городнова, Н. В. Совершенствование управления государственно-частными партнерствами в строительстве [Текст] / Н. В. Городнова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2011. — № 24. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-upravleniya-gosudarstvenno-chastnymi-partnerstvami-v-stroitelstve>.
7. Городнова, Н. В. Новый теоретический подход к формированию государственно-частных партнерств в строительстве [Текст] / Н. В. Городнова // Национальные интересы:

приоритеты и безопасность. — 2011. — № 34. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/novyyu-teoreticheskiy-podhod-k-formirovaniyu-gosudarstvenno-chastnyh-partnerstv-v-stroitelstve>.

8. Яськова, Н. Ю. Новые организационно экономические механизмы государственно частного партнерства в строительстве [Текст] / Н. Ю. Яськова // Вестник ИргТУ. — 2011. — № 12 (59). — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-organizatsionno-ekonomicheskie-mehanizmu-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-stroitelstve>.

9. Лепилин, Д. А. Государственно-частное партнерство в строительстве как эффективный механизм привлечения инвестиций [Текст] / Д. А. Лепилин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2008. — № 5. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-stroitelstve-kak-effektivnyu-mehanizm-privlecheniya-investitsiy>.

10. Лунев, И. В. О возможности применения зарубежного опыта использования государственно-частного партнерства в строительстве [Текст] / И. В. Лунев, Н. А. Федотова // Вестник ВГУИТ. — 2018. — № 4 (78). — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-vozmozhnosti-primeneniya-zarubezhnogo-opyta-ispolzovaniya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-stroitelstve>.

11. Швыденко, Н. В. Перспективы развития государственно-частного партнерства в жилищном строительстве Ростовской области [Текст] / Н. В. Швыденко // Кант. — 2017. — № 4 (25). — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-zhilischnom-stroitelstve-rostovskoy-oblasti>.

12. Самылов, П. В. Государственно-частное партнерство как механизм развития государственного управления на региональном уровне [Текст] / П. В. Самылов, А. И. Волков // Вестник евразийской науки. — 2020. — № 3. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-kak-mehanizm-razvitiya-gosudarstvennogo-upravleniya-na-regionalnom-urovne>.

13. Об инвестиционной деятельности [Электронный ресурс] : Закон Луганской Народной Республики от 07.03.2017 № 154-II (с изменениями). — Режим доступа: <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/4207/>.

14. О концессионной деятельности [Электронный ресурс] : Закон Луганской Народной Республики от 06.08.2015 № 56-II (с изменениями) — Режим доступа: <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/1731/>.

15. Бузько, И. Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий [Текст] / И. Р. Бузько, И. Е Дмитренко, О. А. Суценко / Монография. — Алчевск : Изд-во ДГМИ, 2002. — 217 с.

16. Воронкова, А. Е. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация [Текст] : монография / А. Е. Воронкова. — Луганск : Восточн.-украинск. нац. университет, 2000. — 315 с.

17. Матричный калькулятор [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://programforyou.ru/calculators/calculator-matric>.

© Кунченко А. В.

© Самкова Э. Р.

© Черков С. Н.

**Рекомендована к печати д.э.н., проф. каф. ЭУ ДонГТИ Коваленко Н. В.,
к.э.н., доц. каф. ЭУ ЛГУ им. В.ДАЛЯ Белозерцевым О. В.**

Статья поступила в редакцию 26.10.2021.

PhD in Economics Kunchenko A. V. (*DonSTI, Alchevsk, LPR, kunchenko@mail.ru*),
PhD in Engineering Samkova E. R., Cherkov S. N. (*LSU named after V. Dahl, Lugansk, LPR*)

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A FACTOR OF ENSURING THE SUSTAINABILITY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

The article describes the forms of implementation of public-private partnership in accordance with the current legislation in the LPR. It is determined that the most used form is a public-private partnership based on a contract agreement. The method for calculating the coefficient of competitive economic potential as an indicator that allows to identify competitive advantages among applicants of private ownership enterprises is proposed.

Key words: *public-private partnership, contract agreement, coefficient of competitive economic potential, enterprise development, construction, factors of production and financial-economic activity.*