

2. <http://srubidom.com/viewtopic.php?f=22&t=275>
3. <http://www.teletrade.ru/analytics/calendar>
4. <http://www.expert.ru/printissues/d/2009/05/dragmetally/>
5. <http://www.nr2.ru/moskow/247176.html>
6. <http://www.akmos.ru/analytics/publications/>
7. <http://forum.rts.ru/viewtopic.asp?t=13891>

Панікар Г.Ю.,
к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних
відносин і бізнесу ІМВ НАУ

ПОСИЛЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сучасному етапі глобалізації та розвитку світогосподарських зв'язків значно зростає необхідність в об'єднанні ресурсів приватних компаній і держави для забезпечення конкурентоспособності країни на макрорівні. Останнім часом дана тенденція до посилення взаємодії між державними структурами та приватними капіталами проявляється все чіткіше.

Тривалий час в Європі йшла боротьба між прихильниками "усього державного" і "усього приватного". Протиставлення "державного" і "приватного" секторів економіки було в більшості західних країн дуже помітним, для кожного з них існувала своя галузь права й законодавства. Проте, поступово відбулося переосмислення ролі держави та приватних компаній у процесах розвитку суспільства. В 1980-х рр. у Німеччині розпочалася дискусія щодо проблеми роздержавлення й приватизації й одночасне наповнення змістом державно- приватного партнерства [6, 5]. На Заході інтерес до державно-приватного партнерства поступово підвищувався по мірі ускладнення і подорожчання суспільних завдань. Державні органи для виконання своїх функцій почали відчувати всі більшу потребу у використанні знань і методів керування, накопичених у приватному секторі та в залученні ресурсів приватного сектора для виконання ряду завдань, які традиційно відносяться до функцій влади.

Починаючи з 80-х років спостерігається істотне збільшення партнерських проектів між державою та приватними компаніями, що стало результатом однакового для більшості країн переплетення умов і передумов. Сюди, на нашу думку, можна, зокрема, віднести:

По-перше, зміна у структурі економіки, насамперед частки сектора послуг призвела до невідповідності рівня розвитку галузей виробничої й соціальної інфраструктури сучасним потребам економіки й суспільства.

У постіндустріальних економіках з їхньою високою продуктивністю праці застарілі комунальні системи й інженерні спорудження водо-, тепло-, газо-, електропостачання, каналізації загрожують аваріями й техногенними

катастрофами. Ці та інші інфраструктурні проблеми вимагають величезних витрат на їх рішення. У США, наприклад, тільки в автодорожньому господарстві нестача фінансування оцінюється в 40 млрд. дол. щорічно [8, 22]. У Європейському Союзі на фінансування інфраструктури затрачається щорічно близько 1 трлн. дол. США. Протягом найближчих 20 років потреба в інвестиціях тільки в енергетику складе, по оцінках Європейської комісії, близько 1,2 трлн. дол. США [10]. Країни, що швидко розвиваються з Східної Азії також пред'являють підвищений попит на інфраструктуру. При цьому частка КНР в цьому становить близько 80%. Загальна інвестиційна ємкість ряду галузей інфраструктури (електроенергетики, телекомунікацій, міських доріг, залізниць, водопостачання й каналізації) у цьому регіоні становить приблизно 165 млрд. дол. США в рік [12]. Аналогічна ситуація складається в інших розвинених країнах і країнах, що розвиваються.

По-друге, національні уряди не мають у достатніх обсягах фінансових ресурсів, щоб модернізувати, обслуговувати й розширювати перебуває в їхній власності виробничу й соціальну інфраструктуру. Обмеженість державних і муніципальних бюджетів, що збільшуються соціальні зобов'язання органів влади обумовлюють низький ріст, а в окремих випадках навіть скорочення витрат на інфраструктурні потреби. Залучення бізнесу у відтворювальні процеси в інфраструктурних галузях стало в певній мері виходом з положення й діючим засобом рішення інфраструктурних проблем.

По-третє, одним з найважливіших напрямків лібералізації економіки, курс на яку був узятий у більшості країн миру в 1980- 1990 гг., є приватизація державних активів, децентралізації та дерегулювання економіки. І тут державно-приватне партнерство покликано було зіграти одну з основних ролей, оскільки дане партнерство означає часткову приватизацію державної й муніципальної власності й суспільних послуг.

Виходом з важкого положення, що створилося, в інфраструктурному комплексі стала розробка й використання урядами особливої інституціональної системи по залученню приватного сектора до будівництва й експлуатації інфраструктурних об'єктів, що одержала назву Public-Private Partnership (PPP) або державно-приватного партнерство.

Державно-приватне партнерство - це форма відносин між державними структурами та приватним бізнесом, метою якого є використання протягом тривалого періоду та на поворотній основі ресурсів приватного сектора (фінансових, технічного й управлінських) для надання споживачам послуг, які традиційно надаються державою [4, 63]

Бурхливий розвиток різноманітних форм державно-приватного партнерства у всіх регіонах світу, їх широке поширення в самих різних галузях економіки дозволяють трактувати цю форму взаємодії держави та бізнесу як характерну рису сучасної змішаної економіки [7,14].

Сучасне партнерство держави та приватного сектора по суті являє собою непряму або часткову приватизацію, що призводить лише до передачі бізнесу частини економічних, організаційних, управлінських функцій відносно державних об'єктів. При цьому самі об'єкти залишаються незмінно у власності

держави. Тим самим виникає щось середнє між державним підприємництвом і повною передачею господарської діяльності приватному сектору, у тому числі через приватизацію.

Слід зазначити, що приватний сектор фінансує проекти державно-приватного партнерства на паритетній основі, а не оплачує його. Це пов'язане з тим, що оплата й відшкодування інвестицій здійснюються, насамперед, за рахунок кінцевих споживачів, користувачів послугами, і частково за рахунок держави.

При даних формах співробітництва забезпечується не тільки спільне фінансування об'єктів, але й максимально повне використання унікальних можливостей кожного із двох учасників проекту (держави та бізнесу) і сукупне скорочення ризиків. Держава, вступаючи в союз із бізнесом, як правило, одержує не тільки зниження навантаження на бюджет, але й більше гнучку й діючу модель реалізації проектів оскільки бізнес у значно більшому ступені, чим держава, має мобільність, швидкість прийняття рішень, здатність до нововведень, використанню технічних і технологічних змін. У свою чергу, приватні компанії одержують певний набір гарантій і преференцій, що робить дане співробітництво економічно доцільним.

Таким чином, серед переваг державно-приватного партнерства можна виділити:

- використання досвіду приватного сектора при створенні сучасних, високотехнологічних і економічних об'єктів суспільної інфраструктури;
- створення більш конкурентного середовища при проведенні відкритих і прозорих тендерів;
- створення бази для побудови довгострокових контрактних відносин;
- залучення додаткових фінансових ресурсів для будівництва об'єктів суспільної інфраструктури;
- надання більше високоякісних послуг для державного сектора в рамках незмінного бюджету;
- досягнення росту ефективності й зниження витрат на стадії будівництва й експлуатації;
- створення стимулів для розвитку різних галузей економіки;
- підвищення ефективності інвестування державних засобів в інфраструктуру.

Виділяють наступні види державно-приватного партнерства:

- партнерство договірною характеру, до яких відносяться: виконання робіт або надання послуг по державному / муніципальному контракту з метою створення, ремонту, експлуатації державного / муніципального майна; угоди про розділ продукції; концесії тощо;
- партнерство інституціонального характеру, до яких можна віднести: створення на базі державного / муніципального майна господарчого товариства (спільного підприємства), у статутному капіталі і у керуванні діяльністю якого бере участь держава / муніципалітет і приватний інвестор; або створення на базі державного/муніципального майна закритого пайового інвестиційного фонду,

активами якого в інтересах держави / муніципалітету й інших пайовиків управляє приватна керуюча компанія. [5,19]

У цілому, за ступенем участі сторін, партнерство держави та приватних компаній правомірно також розділяти на: державно-приватне ("бізнес іде за державою") і приватно-державне (ініціатива в реалізації проєктів належить приватному сектору). Ідея приватно-державного партнерства була більше популярна в розвинених країн протягом другої половини двадцятого сторіччя (у період неоліберальних економічних доктрин), у сьогодняшній час, як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, більше поширене державно-приватне партнерство. Однак, в окремих галузях, використання приватно-державного механізму більш економічно доцільно (наприклад, у сільському господарстві).

Міжнародна практика показує, що важливою функцією держави як партнера в державно-приватних партнерствах є забезпечення правових умов діяльності, а також те, що ступінь державного фінансування в партнерствах обернено пропорційна купівельній спроможності потенційних користувачів інфраструктури та послуг, що, у свою чергу, пояснює схожість у фінансуванні проєктів державно-приватного партнерства у країнах Центральної та Східної Європи, в тому числі України, де вимагається висока частка державного фінансування.

Успішна реалізація проєктів державно-приватного партнерства в Україні можлива при застосуванні наступних основних принципів:

1) відкритості (створення прозорого й сприятливого середовища для реалізації державно-приватне партнерство в тому числі на законодавчому та судовому рівнях, наявність зворотного зв'язка між учасниками партнерства);

2) довіри (відсутність нескінченних перевірок приватного бізнесу з боку органів державної влади та можливостей для різнобічного тлумачення тих самих норм законодавства);

3) безперервності (безперервність взаємодії держави й бізнесу в реалізованих проєктах);

4) окупності (одержання прибутку приватним сектором у випадку участі в державно-приватне партнерстві).

5) стабільності (стабільності у підходах держави до тих самих питань)

Істотне значення в розвитку партнерств в Україні мають також такі аспекти, як адаптація організаційної структури проєкту до місцевих умов (як свідчить досвід інших держав, багато проблем, що постають перед державно-приватним партнерством, виникають через те, що партнери "скопювали" рішення, складені для іншого партнерства, і тому не взяли до уваги дану специфічну ситуацію) і розвиток довірчих відносин між партнерами (державний сектор повинен бути надійним партнером приватним, третім особам, тому що вступ у такі довгострокові відносини припускає істотний ризик для останніх).

Загальними рисами проєктів державно-приватного партнерства є: реалізація партнерських відносин в умовах конкурентного середовища, коли за кожний контракт відбувається конкурентна боротьба між декількома або

багатьма потенційними учасниками; возмездність, тобто виплата відсотків і погашення основної суми боргу за рахунок генерируемых проектом майбутніх грошових потоків; чітке визначення меж відповідальності й зобов'язань партнерів; визначення критичних факторів успіху й виявлення областей ризику, їхня оцінка й розподіл.

Оцінюючи державно-приватне партнерство із урахуванням тенденцій глобалізації, можна виділити два його типи: залучення іноземного капіталу на засадах державно-приватне партнерства до проектів усередині країни та підтримка державою національного капіталу будь-якої форми - державної, змішаної, приватної - у зовнішньоекономічній діяльності. Державно-приватне партнерство за участю іноземного капіталу допомагає країні інтегруватися у світову економіку й одержати необхідний досвід і передові технології. Таке державно-приватне партнерство має на меті використання методів економічної дипломатії для стимулювання росту національної економіки: держави взаємодіють із ТНК у глобальному контексті, що служить умовою підтримки й підвищення конкурентоспроможності національних економік.

Як свідчить досвід країн з розвинутою ринковою економікою, основні риси, що відрізняють проекти державно-приватне партнерства від інших форм відносин держави й частки бізнесу, полягають у наступному:

- певні, а в ряді випадків і досить тривалі терміни дії угод про партнерство (від 10-15 до 25 і більше років, а у випадку концесій - до 50 років). Тимчасова обмеженість чітко дотримується: проекти звичайно створюються під конкретний об'єкт (порт, дорога, об'єкт соціальної інфраструктури тощо), який повинен бути завершений на певний термін;

- специфічні форми фінансування проектів: за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами (нерідко значними), або ж спільне інвестування декількох учасників;

- реалізація партнерських відносин в умовах конкурентного середовища, коли за кожний контракт або концесію відбувається конкурентна боротьба між декількома потенційними учасниками;

- специфічні форми розподілу відповідальності між партнерами: держава встановлює цілі проекту з позиції інтересів суспільства й визначає вартісні і якісні параметри, здійснює моніторинг за реалізацією проектів, а приватний партнер бере на себе оперативну діяльність на різних стадіях проекту - розробка, фінансування, будівництво, експлуатація, керування та реалізація послуг споживачам;

- поділ ризиків між учасниками угоди на основі відповідних домовленостей сторін [2, 40].

Державно-приватне партнерство одержало широке поширення, насамперед, у Західній Європі. Необхідно відзначити, що в країнах Європейського Союзу проблемами сприяння, фінансування й моніторингу державно-приватного партнерства займається ряд генеральних дирекцій під егідою Комісії ЄС. Широко практикується сприяння у фінансуванні проектів з боку ряду великих європейських фінансових інститутів. У результаті такого партнерства були реалізовані, наприклад, такі відомі проекти, як будівництво

Евротоннеля під протокою Ла-Манш, національних аеропортів у Гамбурзі й Варшаві, окремих гілок лондонського метро.

У країнах, що розвиваються і в країнах з перехідною економікою державно-приватне партнерство стало активно розвиватися з початку 90-х рр. 20 сторіччя. Так, напр. за даними Світового Банку загальний обсяг інвестиційних зобов'язань в інфраструктурні проекти за участю приватного капіталу в розвиваючі країни виріс із 21 млрд. дол. США в 1990 році до 154 млрд в 2008 році [11, 19]. ТНК видіграють велику роль у цій діяльності. Серед найбільш активних можна виділити такі компанії, як AES, Electricité de France, Enron, Suez, Veolia, Telefónica, France Telecom та Deutsche Telekom [8].

У цих країнах активно застосовуються такі форми партнерства як концесії, угоди про розділ продукції й спільні підприємства. Слід зазначити, що проекти державно-приватного партнерства успішно реалізовувалися в тих країнах, де дотримувалися наступні умови: чіткі цілі проекту, сформульовані державою; реальна політична, фінансова і юридична підтримка уряду; прозорість процедур; ефективна структура проекту.

Останнім часом однієї з головних тенденцій розвитку державного сектора в країнах Центральної й Східної Європи є ріст залучення приватного капіталу у фінансування галузей виробничої інфраструктури в різних формах (від контрактів керування на діючі об'єкти до здійснення приватними компаніями повного циклу будівництва й експлуатації нової інфраструктури), активне використання різних інструментів для підвищення привабливості партнерства для приватного бізнесу: госинвестицій, федеральних податкових і митних пільг, діяльності спеціального державно органа з державно-приватне партнерство і державних інвестиційних фондів, тощо.

Масштабний перерозподіл повноважень між державою й приватним бізнесом, у першу чергу, спостерігаються в так званих секторах суспільних послуг (зокрема, в інфраструктурних галузях). Саме там історично зложилися традиції делегування державою ряду ключових повноважень приватному сектору.

В умовах нинішньої глобальної фінансової кризи у проектах, що ґрунтуються на державно-приватне партнерство є цілий ряд переваг: стимулювання попиту з метою стабілізації ситуації в економіці, зниження гостроти проблеми нестачі ліквідності за рахунок використання двох джерел фінансування (приватні й бюджетні кошти), можливість залучати в проект довгострокові кошти. Крім цього, залучення приватного підприємницького сектора до виконання соціальних і економічних програм, у тому числі в сфері суспільних послуг, включаючи реалізацію інфраструктурних проектів, може зробити державу більш компактною, ефективною і гнучкою у своїй діяльності, тим самим знижуючи рівень бюрократизації й корумпованості економіки. Ще одним немаловажним наслідком реалізації проектів державно-приватне партнерство стане готовність української інфраструктури до нового перспективного виклику - економічному росту після завершення кризи.

Список використаних джерел:

1. Варнавский В. Государственно-частное партнёрство: некоторые вопросы методологии // Вестник Института экономики РАН. - 2008. - №3. - С.17-33
2. Государство и бизнес: Государство и бизнес: институциональные аспекты. Отв. ред. – И.М.Осадчая М.: ИМЭМО РАН, 2006. – 155 с.
3. Николаев Л. И. Государственно-частное партнерство в РФ: экономическое содержание и правовое обеспечение // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2007. N 1-2. Июль (http://www.dpr.ru/journal/journal_30_8.htm).
4. Нурмухаметов. Р.С. Финансирование инвестиционных проектов, реализуемых на основе государственно-частного партнёрства // Вестник Финансовой академии. 2009. №3. С.63-65
5. Саванкова, Н. Е. Реализация проектов государственно-частного партнерства: Зарубежный опыт и российская практика: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук :08.00.14 /- М., 2009. - 27 с. - Библиогр.: с. 27(5 назв.)
6. Частно-общественное партнерство в разработке и реализации территориальной инвестиционной стратегии: методические рекомендации для местных и региональных властей. Санкт-Петербург: АНО «МЦСЭИ Леонтьевский центр», 2001. – 101 с.
7. Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития в России: Аналитический доклад. М.: Институт экономики РАН, Национальный инвестиционный совет -2006. - 44 с.
8. Harris C. Private Participation in Infrastructure in Developing Countries: Trends, Impacts, and Policy Lessons // World Bank Working Paper No.5. - 2003 – 56 p. (<http://rru.worldbank.org/Documents/PapersLinks/1481.pdf>).
9. Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships. A Deloitte Research Study. - 2006. – 40 p.
10. European Commission Directorate General for Energy and Transport. The Green Paper Energy accessed on April 7, 2006.
11. PPI in developing countries. Easy-to-use graphs on the 2008 global update of the PPI Project Database. World Bank/PPIAF. - 2010 – 59 p. (<http://ppi.worldbank.org>)
12. Yepes, T. “Expenditure on Infrastructure in East Asia Region, 2006-2010”, paper commissioned for the ADB/JBIC/WB East Asia Pacific Infrastructure Flagship Study. – 2005.

Побоченко Л.Н.,
к.э.н., доцент кафедры международных
экономических отношений и бизнеса
ИМВ НАУ

**АНАЛИЗ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ
МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**