А.В. **Мостепанюк**, асп.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

У статті досліджено особливості становлення та функціонування інституту державно-приватного партнерства, зокрема процесу фінансового інвестування у об'єкти державної інфраструктури, як важливого механізму підвищення конкурентноздатності національної економіки за умов глобалізаційних перетворень.

The article explores the peculiarities of formation and functioning of the institution of public-private partnership, including the process of financial investment in public infrastructure facilities as an important mechanism for improving the competitiveness of national economy under global change conditions.

Ключові слова: державно-приватне партнерство (ДПП), інвестування у проекти ДПП, оцінка ефективності інвестування, конкурентоспроможність національної економіки, рейтинг глобальної конкурентоспроможності національних економік.

Keywords: public-private partnership (PPP), investment in PPPs, evaluation of investment efficiency, competitiveness of national economy, Global Competitiveness Index rankings of national economies.

Як показує світогосподарська практика підвищення конкурентоспроможності національної економіки набуває нині все більшого значення нині, це потребує мобілізації зусиль усіх суб'єктів економіки, а також розвитку партнерських відносин між державою та бізнесом. Саме тому дослідження механізмів підвищення конкурентоспроможності в умовах трансформаційного процесу в Україні, а також інтеграції у світову економіку, набуває важливого теоретичного та практичного значення.

Проблема підвищення конкурентоспроможності національних економік привертає увагу багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних дослідників: В. Базилевича, Я. Базилюка, Дж. Бланка, В. Гейця, Н. Гражевської, П. Єщенка, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, М. Портера, Дж. Сакса, Дж. Харта, та ін. Аналізу проблем становлення інституту державно-приватного партнерства присвячені роботи Дж. Б'юкенена, В. Варнавського, А. Гальчинського, Е. Дюркгейма, Дж. Коммонса, І. Мазур, Д. Норта, Р. Нурєєва, А.Чухна та ін.

Водночас ускладнення світогосподарського процесу, модифікація конкурентних відносин за умов глобалізації, загострення конкурентної боротьби – викликали потребу у подальшому дослідженні у цій царині.

Метою статті є дослідження державно-приватного партнерства, зокрема процесу фінансового інвестування приватних ресурсів у об'єкти державної інфраструктури, як важливого чинника підвищення конкурентноздатності національних економік за умов глобалізації світогосподарського розвитку.

Відомо, що конкурентоспроможність національної економіки трактується як обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке становище країни на внутрішньому та зовнішньому ринках, здатність суб'єктів конкурентної боротьби протистояти міжнародній конкуренції на внутрішньому ринку та ринках інших країн [5,6,9]. Водночас визнаний у світі економіст Дж. Сакс визначає конкурентоспроможність національної економіки наявністю в країні здорового ринку, чинників виробництва та інших характеристик, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного зростання [10].

Основним показником визначення конкурентоспроможності національної економіки є глобальний індекс конкурентоспроможності, який базується на 12 групах показників, серед яких провідне місце займають індикатори якості інститутів, розвинуте інституційне середовище країни формує базу, в рамках якої приватні підприємці, компанії і уряди взаємодіють один з одним з метою отримання доходу і забезпечення процвітання економіки. Перші місця рейтингу займають розвинуті країни, які мають високий показник якості інститутів, тобто широко використовують переваги поєднання ресурсів державного та приватного секторів з метою підвищення конкурентноздатності національної економіки.

Державно-приватне партнерство (ДПП) є однією з найефективніших форм співробітництва між державою та бізнесом, така співпраця ґрунтується на визнанні факту, що обидві сторони отримують вигоди від об'єднання фінансових ресурсів, технологій та управлінських знань заради підвищення якості послуг, що надаються громадянам.

Сфера застосування проектів ДПП у країнах Західної Європи дуже різноманітна, йдеться про розвиток транспортної мережі (автомагістралі, фрахтові центри, термінали аеропортів, залізниці, міський державний транспорт тощо), міське планування та відновлення (локальний маркетинг, комунікаційна політика), розселення, розвиток технологічних центрів, муніципальних мереж водопостачання та каналізації, створення та підтримку освітніх, культурних та адміністративних служб, інфраструктури туризму тощо.

При цьому державно-приватне партнерство трактується як система відносин між державними та приватними партнерами, що побудована на принципах рівності партнерів та узгодженості їх інтересів, при реалізації яких можливості обох партнерів об'єднуються [1].

Зазначена співпраця ґрунтується на переданні приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися державним сектором. Практика підтверджує, що така взаємодія сприяє отриманню бажаного рівня ефективності під час реалізації важливих для усієї країни масштабних проектів, забезпечуючи підвищення конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Аналіз засвідчує, що у процесі реалізації проектів ДПП залучаються додаткові фінансові ресурси для розвитку об'єктів інфраструктури, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності країни. При цьому державний сектор отримує такі переваги:

1. Вирішення проблеми ухилення від сплати податків;

2. Отримання прибутків та зменшення бюджетних видатків на розвиток і реконструкцію інфраструктури;

3. Використання управлінського досвіду приватного сектору щодо менеджменту великих проектів;

4. Якісне виконання соціальної функції держави (в тому числі в сфері освіти).

Перевагами для приватного сектору є:

1. Отримання прибутків від інвестицій в об'єкти, які раніше вважалися сферою виключно публічних капіталовкладень;

2. Захист добросовісної конкуренції суб'єктів господарювання;

3. Захист сумлінних платників податків та отримання податкових пільг;

4. Отримання кваліфікованих кадрів [4,7].

Економічний ефект для суспільства від партнерства держави та бізнесу полягає в тому, що воно одержує якісніші суспільні блага і послуги при зменшенні витрат, зокрема покращення соціальної інфраструктури, отримання якісної освіти та забезпечення працевлаштування громадян. Партнерство сприяє розвитку ринкових відносин, приватної ініціативи і приватного підприємництва. Розвиток партнерств являє собою переосмислення взаємовідносин держави та приватного сектора, нові види організації діяльності, нові механізми регулювання.

Аналіз показує, що макроекономічна роль державно-приватного партнерства може змінюватися відповідно до фаз економічного циклу. Зокрема, у фазі рецесії на основі реалізації різних форм ДПП може відбуватись працевлаштування циклічно безробітних та стимулювання інвестиційного попиту за рахунок розбудови об'єктів ринкової інфраструктури. Впровадження проектів на основі ДПП під час кризи дозволяє не лише підтримати сукупний попит у короткостроковому періоді, а й закласти фундамент довгострокового економічного зростання за рахунок випереджального розвитку ринкової інфраструктури, навколо якої здійснюватиметься підприємницька діяльність у майбутньому. З іншого боку, у фазі піднесення, що характеризується надмірним сукупним попитом за повної зайнятості ресурсів, спрямування частини коштів приватного сектору на реалізацію проектів ДПП дозволить стримати надмірну ділову активність та підтримати темпи розвитку інфраструктури відповідно до зростаючих потреб ринку.

Таким чином, об'єднання фінансових ресурсів державного та приватного секторів дозволяє реалізувати конкурентний потенціал національної економіки, ефективніше вирішувати економічні і соціальні завдання.

Аналіз засвідчує, що серйозною проблемою на шляху впровадження проектів ДПП є узгодження інтересів сторін, які ставлять перед собою такі суперечливі цілі: отримати додатковий прибуток або максимальний прибуток на вкладений капітал, збільшити

надходження у бюджет, підвищити рівень доходів, забезпечити відкритість зовнішньоекономічних зв'язків, ефективну участь у міжнародному поділі праці тощо.

За цих обставин важливого значення набуває проблема вибору критерію та визначення системи показників ефективності інвестицій. Йдеться про оцінку ефективності інвестиційних проектів з урахуванням інтересів учасників ДПП (табл. 1).

Таблиця 1. Оцінка ефективності інвестиційного проекту з урахуванням інтересів учасників ДПП.*

Етап реалізації проекту	**Вид ефективності**	**Показник ефективності**
Ефективність проекту в цілому	Суспільна ефективність	Валовий національний продукт, занятість та рівень доходів населення, участь у міжнародному поділі праці.
	Комерційна ефективність	Чистий дисконтований прибуток, внутрішня норма рентабельності, період окупності, потреба у додатковому фінансуванні, вартість капітальних активів.
Ефективність участі у проекті	Ефективність для учасників	
	Регіональна, галузева ефективність	Конкурентноздатність підприємства, зростання доходів сумісних підприємств, міжнародна інтеграція, екологічна безпека.
	Бюджетна ефективність	Надходження до бюджетів різних рівнів у вигляді податків, акцизів, доходів від ліцензування, конкурсів, тендерів.

**Джерело: розроблено за даними: [3].*

Таким чином оцінювання відповідності інвестиційного проекту інтересам різних економічних суб'єктів досягається шляхом визначення декількох видів ефективності проекту в цілому та для окремих учасників, на основі сукупності показників ефективності проектів.

Приватних інвесторів у проекти державно-приватного партнерства можна поділити на 2 групи в залежності від форми участі бізнесу у спільній діяльності з державою:

- інвестори, які виконують інвестиційні функції, а також співпрацюють як підрядна організація або компанія-оператор;
- інвестори, які безпосередньо зацікавлені у реалізації ДПП-проекту як об'єкта інвестування. Зазвичай до них відносяться інституціональні інвестори або інші юридичні та фізичні особи, які придбали акції компанії-виконавця проекту у випадку їх повного або часткового розміщення на ринку цінних паперів.

Аналіз світової практики участі приватного сектору у проектах ДПП, що проводився за базою даних Світового банку, дає змогу виокремити чотири типи взаємодії бізнесу та держави у інфраструктурних об'єктах:

- контракти підряду (на управління об'єктом та на оренду об'єкта),
- концесії (обслуговування, експлуатація та передача об'єкта; обслуговування, оренда та передача об'єкта; будівництво, обслуговування, експлуатація та передача об'єкта);

- нові проекти або проекти «з нуля» (будівництво, оренда та передача об'єкта; будівництво, експлуатація та передача об'єкта; будівництво, володіння та експлуатація об'єкта; приватне будівництво та експлуатація об'єкта; оренда об'єкта);
- продаж активів (повна або часткова приватизація).

В той же час існують проекти, які мають риси, що є характерними для декількох типів взаємодії держави та бізнесу, а це ускладнює їх віднесення до одного конкретного типу. Такі проекти називають гібридними. У цьому разі віднесення проекту до певного типу відбувається на основі аналізу ризиків, які несе приватний партнер.

Аналіз засвідчує, що найбільш інвестиційно привабливими є такі сектори інфраструктури: телекомунікації, де загальна сума інвестицій складає 719,647 млн. дол. США та енергетика – 481,696 млн. дол. США (табл. 2). Щодо форм реалізації державно-приватного партнерства, то у енергетичній та телекомунікаційній сферах більшість інвестицій були вкладені у проекти «зеленого поля», для проектів секторів водопостачання та водовідведення, а також у транспорті, більшість інвестицій були вкладені у концесії. Відсоткове співвідношення залучених коштів у різні сектори інфраструктури по регіонам показано на рис. 1.

Таблиця 2. Обсяги інвестицій у проекти державно-приватного партнерства по регіонам, секторам економіки та формам реалізації (млн. дол. США), 1990-2009 рр. *

	Концесії	Проекти "відокремлення активів"	Проекти "зеленого поля"	Контракти на управління та лізинг	**В цілому**
Регіон	**Енергетика**				
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	5,432	24,269	85,574	0	115,275
Європа та Центральна Азія	4,599	49,444	22,52	0,012	76,575
Латинська Америка та Карибський басейн	66,178	28,333	87,061	0,21	181,782
Близький Схід і Північна Африка	6,607	0,224	10,902	0	17,733
Південна Азія	0,022	6,201	74,452	0	80,675
Африка на південь від Сахари	1,899	1,31	6,442	0,005	9,656
Разом	84,737	109,781	286,951	0,227	481,696
	Телекомунікації				
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	5,567	29,862	51,107	0	86,536
Європа та Центральна Азія	0	60,98	102	0	162,98
Латинська Америка та Карибський басейн	0	168,024	95,552	0	263,576
Близький Схід і Північна Африка	0,035	16,59	29,463	0	46,088
Південна Азія	0	9,393	77,768	0	87,161
Африка на південь від Сахари	0	19,273	54,033	0	73,306
Разом	5,602	304,122	409,923	0	719,647

Продовження табл. 2

	Водопостачання та водовідведення				
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	22,745	0,581	5,53	0,126	28,982
Європа та Центральна Азія	0,673	0,448	1,526	1,205	3,852
Латинська Америка та Карибський басейн	15,085	6,381	2,152	0,004	23,622
Близький Схід і Північна Африка	0	0	3,202	0	3,202
Південна Азія	0,108	0	0,245	0,002	0,355
Африка на південь від Сахари	0,076	0	0,133	0,057	0,266
Разом	38,687	7,41	12,788	1,394	60,279
	Транспорт				
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	14,809	11,256	51,448	0,001	77,514
Європа та Центральна Азія	5,051	0,847	6,443	4,766	17,107
Латинська Америка та Карибський басейн	85,434	0,934	23,24	0,174	109,782
Близький Схід і Північна Африка	2,99	0	3,529	0,209	6,728
Південна Азія	20,219	0	10,037	0	30,256
Африка на південь від Сахари	6,929	0,169	4,671	0,042	11,811
Разом	135,432	13,206	99,368	5,192	253,198

** Джерело: розроблено за даними: [11].*

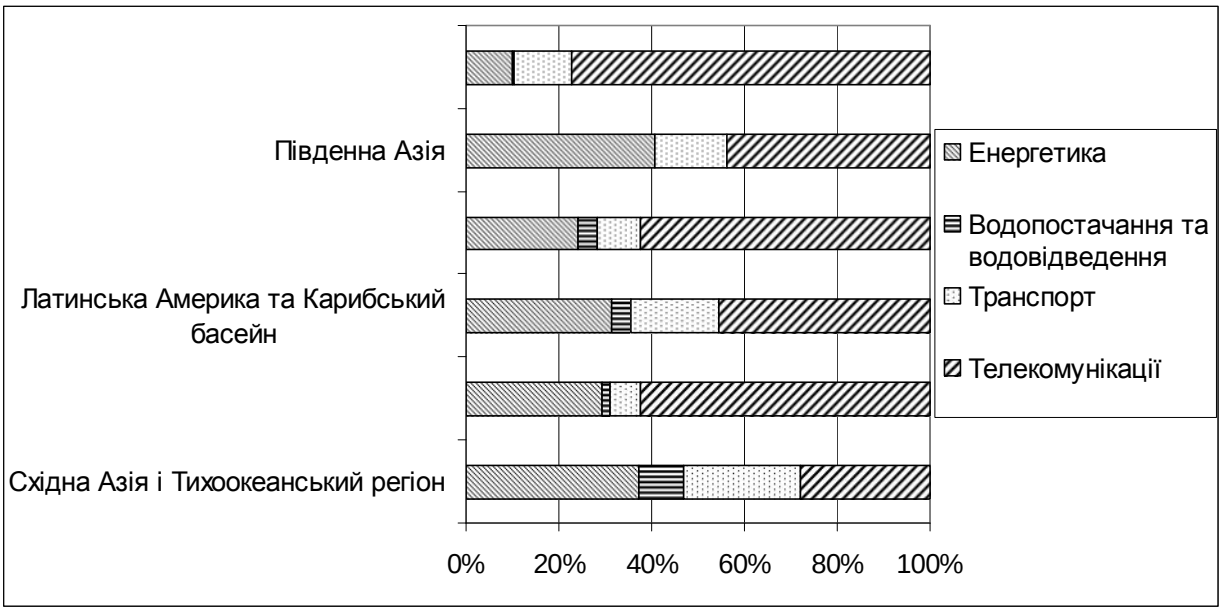


Рис. 1. Розподіл приватних інвестицій по секторам інфраструктури за регіонами, 1990-2009 рр. (у % від загального обсягу)*

** Джерело: розроблено за даними: [11].*

Наведена діаграма показує, що більша частина інвестицій у кожному регіоні була вкладена у комунікаційні проекти, а найменша – у проекти водопостачання та водовідведення.

На відміну від розвинутих країн в Україні нині ще не забезпечено функціонування інституту ДПП чинним законодавством, Міністерство економіки розробило Концепцію розвитку державно-приватного партнерства на 2008–2012 роки, в якій визначено основні елементи розбудови інституту державно-приватного партнерства, а саме:

– запровадження договірних відносин між органами виконавчої влади та суб'єктами господарювання, що діють на основі приватної форми власності, на підставі довготермінових договорів, забезпечення стабільності їх умов та розподілу ризиків;

– залучення інвесторів до реалізації інвестиційних проектів переважно на конкурсній основі;

– незмінність форми державної та комунальної власності об'єктів державно-приватного партнерства протягом дії договору про державно-приватне партнерство;

– урахування специфіки окремих сфер господарської діяльності у разі використання різних форм державно-приватного партнерства, а також забезпечення захисту прав та законних інтересів споживачів товарів (робіт, послуг);

– участь органів виконавчої влади у частковому фінансуванні об'єктів з використанням форм державно-приватного партнерства [2].

Схвалення Концепції стане першим кроком до використання позитивного світового досвіду залучення приватних коштів для підвищення конкурентоспроможності економіки держави в умовах дефіциту власних фінансових ресурсів.

В процесі реалізації проектів ДПП виникають багато перешкод, які затримують розвиток та ефективне використання партнерських відносин в Україні, серед них:

1) правові бар'єри:

- відсутність цілісної державної політики щодо ДПП;
- непрозора схема проведення державних закупівель;
- ускладненні операції з землею;
- нестача типових документів (процедури проведення конкурсу, типового договору з приватним партнером, форми оцінки ризиків, моніторингу реалізації проекту) для створення та управління ДПП;
- відсутність достатніх гарантій приватним інвесторам та справедливого розподілу ризиків;
- потреба оновлення концесійного законодавства та іншої нормативної бази (зокрема, особливості концесійної діяльності в сфері ЖКГ).

2) інституційні бар'єри:

- політична нестабільність в Україні, що перешкоджає зростанню довіри приватного сектору до укладання довгострокових контрактів;
- мінливі умови для ведення підприємницької діяльності в Україні, а, отже, додаткові ризики для приватного партнера;

- неузгодженість діяльності урядових інституцій, які координують політику щодо залучення інвестицій;
- короткострокова практика бюджетного планування в Україні;
- тривалість існуючої практики проведення конкурсу, ведення переговорів та укладання договору з приватними партнерами;
- нестача управлінських навичок та сучасних методик.

3) фінансово-економічні бар'єри:

- значна частина об'єктів інфраструктури є збитковими;
- нестача ресурсів, зокрема в органів місцевого самоуправління, для участі у спільних проектах з організаціями приватного сектору;
- низький рівень платоспроможності більшості громадян України;
- відсутність потенціалу для малого та середнього бізнесу брати участь у проектах ДПП, які, як правило, є масштабними за своїми ресурсними об'ємами [8].

Проекти державно-приватного партнерства в Україні мають стати механізмом підвищення конкурентоспроможності національної економіки, атракторами приватних інвестицій у об'єкти інфраструктури, що сприятимуть розвитку економіки, соціальної сфери. Зазначене, значною мірою, можливе за умови законодавчого визначення правових, економічних та організаційних засад функціонування ДПП.

Таким чином, вивчення світового досвіду реалізації проектів державно-приватного партнерства засвідчує, що ДПП – важливий чинник підвищення конкурентоспроможності економіки країни. При цьому слід зазначити, що не існує ідеального варіанту такого партнерства. В кожній країні воно має свої відмітні риси: найбільш прийнятні для неї типи взаємодій держави та приватного бізнесу, галузеву «прихильність», механізми реалізації, правове та інституціональне середовище тощо.

Водночас для перетворення державно-приватного партнерства у важливий чинник підвищення конкурентоспроможності економіки України уряду слід звернути увагу на створення низки обов'язкових загальних передумов. Необхідними, на думку автора, є: закріплення принципів ДПП у державних та регіональних стратегіях соціально-економічного розвитку держави та регіонів, створення сприятливого інституційного середовища ДПП, розробка та удосконалення його нормативно-правової бази, забезпечення державної підтримки і гарантій держави партнерам з приватного сектору, створення держаного органу з питань ДПП, а також інститутів громадського суспільства, необхідних для його діяльності: об'єднань, асоціацій, союзів, експертних і консультативних комітетів, запровадження публічного контролю за виконанням договірних зобов'язань всіма учасниками-партнерами.

Література:

1. Закон України №2404-VI «Про державно-приватне партнерство» – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2404-17

2. Розпорядження від 16 вересня 2009 р. N 1184-р Київ «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві» // www.ugmk.info/download/1255514825
3. Афанасьева О.К. Государственно-частное партнерство как инструмент привлечения инвестиций в развитие морских портов / О. К. Афанасьева. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – №26. – С. 147-150.
4. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / Владимир Гаврилович Варнавский. – РАН; Институт мировой экономики и международных отношений. — М. : Наука, 2005. — 315с.
5. Гражевська. Н. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі / Н. Гражевська // Економіка України. – 2008. – N9. – С.54-64.
6. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Гунський. – К.:Наук. думка, 1997. – С. 41.
7. Жаліло Я. А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Жаліло Я. А., Базилюк Я. Б., Белінська Я.В. та ін.] ; за ред. Я.С. Жаліло. — К. : НІСД, 2005. —388 с.
8. Лендьел М. Державно-приватне партнерство як інструмент підвищення конкурентоспроможності територій / Мирослава Лендьел. //www.rgd.org.ua/project_activities/round_tables/4th_annual_forum/lendel.ppt
9. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
10. Sachs J. Press Releses. - WEF, 1999. – Режим доступу: //www.weforum.org.
11. The World Bank Group. Private Participation in infrastructure Projects Database //http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreSector.aspx?sectorID=3