

мають забезпечити досягнення цілей; впровадити ЗСП з регулярним наданням інформації для моніторингу цільових показників та формування звітності.

ЗСП ефективності як інструмент діагностики дозволяє виявити закономірності розвитку, продемонструвати вплив конкретного господарського процесу на підсумковий результат, оцінити і визначити доцільність ухвалення конкретного управлінського рішення, виявити «проблемні» процеси; визначити найбільш перспективні з погляду подальшого розвитку проекти виробничо-господарської діяльності, забезпечити мотивацію співробітників на досягнення стратегічних цілей підприємства та підвищення відповідальності кожного співробітника за результати роботи на конкретній ділянці.

1. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
2. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 512 с.
3. Рамперсанд Х. Универсальная система показателей: Как достигать результатов, сохраняя целостность. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с.
4. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 400 с.
5. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath&Partners; Пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 478 с.
6. Браун М. Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / М. Г. Браун; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.
7. Фридаг Х. Сбалансированная система показателей / Х. Фридаг, В. Шмидт. – М.: Омега-Л, 2006. – 267 с.

Отримано 08.02.2013

УДК 331.105.6

О.Б.КАЙДАННИК

Харківська національна академія міського господарства

ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Розглядається економічна сутність державно-приватного партнерства, досліджено переваги та перепони його застосування, розроблено рекомендації стосовно підвищення ефективності співпраці держави та приватного партнера в соціально значущих галузях.

Рассматривается экономическая сущность государственно-частного партнерства, исследованы преимущества и преграды его применения, разработаны рекомендации относительно повышения эффективности сотрудничества государства и частного партнера в социально значимых отраслях.

Considered the economic essence of public-private partnership, investigated benefits and barriers his application, developed recommendations relatively increase effectiveness co-operation state and private partners in socially important sectors.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, переваги державно-приватного партнерства, перепони державно-приватного партнерства, інфраструктурні галузі, соціально значущі проекти, комплексний підхід до розбудови державно-приватного партнерства.

В сучасних світових реаліях невід'ємною складовою ефективного функціонування ринкової економіки є конструктивна взаємодія держави та бізнесових кіл. Характер цієї взаємодії, методи і конкретні форми можуть суттєво відрізнятися, беручи до уваги ступінь розвитку на національні особливості ринкових відносин. При цьому держава перманентно відповідальна за виконання своїх соціальних функцій, пов'язаних з загальнонаціональними інтересами, а структури бізнесу завжди відіграють роль ядра нарощення суспільного добробуту.

Протягом останніх десятиліть в економіці багатьох розвинених країн та країн, що розвиваються, виникає особлива форма взаємин держави та бізнесу – державно-приватне партнерство (ДПП), що є одним з основних механізмів розширення ресурсної бази і мобілізації невикористаних резервів для економічного зростання, підвищення ефективності управління державною та муніципальною (суспільною) власністю. Таке партнерство являє собою відносно нове явище в світовому господарстві, що відображає процеси розширення та ускладнення форм взаємодії держави та бізнесу.

З огляду на неспроможність держави вирішити за рахунок бюджетних коштів проблемні питання, що існують в інфраструктурних галузях, оптимальним варіантом розв'язання проблеми є використання механізмів державно-приватного партнерства.

Останнім часом у зарубіжній і вітчизняній літературі приділяється багато уваги дослідженню інституціональних аспектів відносин між державою і приватним сектором, розвитку державно-приватного партнерства. Багатоаспектні проблеми взаємодії інститутів влади та бізнесу аналізувалися з різних позицій. Зокрема, проблемам інституціональних відносин між державою і приватним сектором присвячені праці Варнавського В.Г. [2,5], Яковлева П.А. [12], Коровіна Є.В. [8]. Проблеми взаємодії держави і бізнесу аналізувалися у працях М.Мейера [9], Захарченка П.В [7], Запатріної І.В. [6], Винницького Б. Д. [3], Власова А.А. [4], Сосни С.А. [11].

Проте, незважаючи на велику кількість публікацій з приводу даної проблеми, існує практична нерозвиненість механізму ДПП в Україні, що свідчить про необхідність розвитку існуючих концепцій та положень та здійснення подальших розробок в цьому напрямі.

Метою статті є аналіз економічної сутності державно-приватного партнерства, обґрунтування доцільності застосування механізму державно-приватного партнерства в Україні та розробка рекомендацій стосов-

но підвищення ефективності співпраці держави та приватного партнера в соціально значущих галузях.

Термін “державно-приватне партнерство” є усталеним перекладом з англійської мови “public-private partnership”, що також можна перекласти як «публічно-приватне партнерство». Найбільш близьким до відображення змісту концепції є поняття “публічно-приватне партнерство”, до того ж воно найбільш точно відтворює й сутність відносин, оскільки в якості публічного партнера в закордонній практиці часто виступають не лише органи державної влади, але й органи місцевого самоврядування, потужні громадські організації та благодійні фонди. Проте у працях українських і російських науковців найчастіше використовується поняття “державно-приватне партнерство” як таке, що більш однозначно сприймається українською громадськістю.

Крім того, у країнах з перехідною економікою, де недостатньо розвинуті інститути громадянського суспільства, пропозиції про партнерство, як правило, надходять від органів державної влади чи місцевого самоврядування. За таких умов термін “державно-приватне партнерство” більш правильно відображає провідну роль держави. У нашому дослідженні термін “державно-приватне” та “публічно-приватне” партнерство вживатимуться як синоніми.

І у визначенні ДПП, прийнятому за кордоном, і у його трактуванні в нашому дослідженні держава стоїть на першому місці тому, що саме вона виступає ініціатором більшості проектів ДПП, їх головною діючою особою та домінантою. Держава також відіграє ключову роль в ДПП, оскільки її партнерство з бізнесом будується по відношенню до державної та муніципальної власності. У цьому плані держава та приватний партнер ніколи не будуть рівними, оскільки базові відносини власності в проектах ДПП не змінюються, якою б великою не була роль приватної сторони як інвестора, оператора чи менеджера [5, с.13]. В цьому принципова відмінність державно-приватного партнерства від приватизації.

Існує багато визначень державно-приватного партнерства, що свідчить про неоднозначність сприйняття його сутності різними науковцями.

Державно-приватне партнерство – це інституціональний та організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних та міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності [2].

Державно-приватне партнерство можна визначити також як співробітництво держави та суб’єктів підприємництва в різних сферах суспільної діяльності шляхом об’єднання державних та приватних фінансових та інтелектуальних ресурсів на основі спільності інтересів, паритет-

ності та прозорості відносин задля забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства [1, с.87].

Мета партнерства полягає у поєднанні найкращих сторін державного і приватного секторів для обопільної вигоди, а різноманіття видів, форм і сфер застосування публічно-приватного партнерства роблять його універсальним механізмом для рішення цілого ряду довгострокових задач – від створення і розвитку інфраструктури до розробки та адаптації нових перспективних технологій. Для забезпечення участі приватного сектору в реалізації соціально важливих інфраструктурних проєктів, держава повинна створювати прийнятний для обох сторін баланс ризиків і переваг.

Переваги державно-приватного партнерства наведено на рис. 1 (узагальнено та систематизовано автором за даними [3-7]).



Рис. 1 – Переваги державно-приватного партнерства

Незважаючи на очевидні переваги ДПП для всіх зацікавлених сторін, існують певні перепони у реалізації механізму державно-приватного партнерства. До них слід віднести наступні :

- недосконала регуляторна політика (оподаткування, тарифи, дозвільна система, контролюючі органи, непрозорість тощо);
- надмірне регулювання здійснення ДПП з боку публічної влади;
- відсутність відповідної інституційної інфраструктури (підготовка, відбір, моніторинг форм ДПП);
- недостатній професіоналізм публічної влади (система державної підтримки, критерії відбору проєктів, оцінка пропозицій, нерозвиненість механізмів і договірної бази тощо);
- політична нестабільність, відсутність правонаступництва;
- негативне відношення публічної влади та населення до приватного сектору та його участі у інфраструктурних проєктах.

Державно-приватне партнерство стрімко розвивається за кордоном. Згідно з даними Світового банку, за 1991-2012 рр. в країнах, що розвиваються, було реалізовано 762 проекти в галузі водопостачання і водовідведення загальною вартістю 65164 млн. доларів США [10].

На рис. 2 наведена структура інвестицій у галузь водопостачання та водовідведення за регіонами світу за 1991-2012 рр.

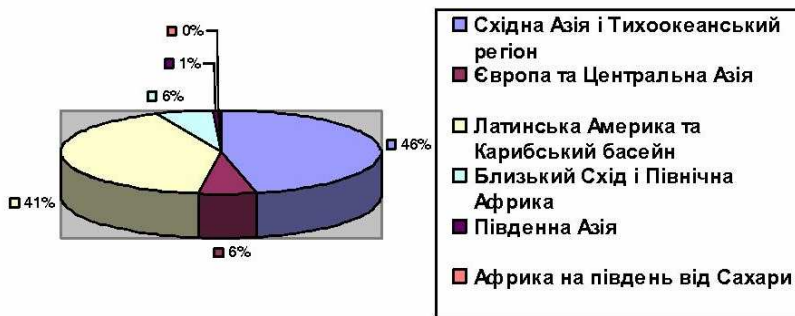


Рис. 2 – Розподіл інвестованого капіталу у галузь водопостачання та водовідведення шляхом реалізації проектів ДПП за регіонами світу

Як видно з рис.2, найбільші фінансові впливання було здійснено в країни Східної Азії та Тихоокеанського регіону (46%), а також в країни Латинської Америки та Карибського басейну (41%).

Щодо структури типів взаємодії держави та бізнесу у галузі водопостачання та водовідведення, то найбільшу питому вагу займають нові проекти та концесії (рис. 3).

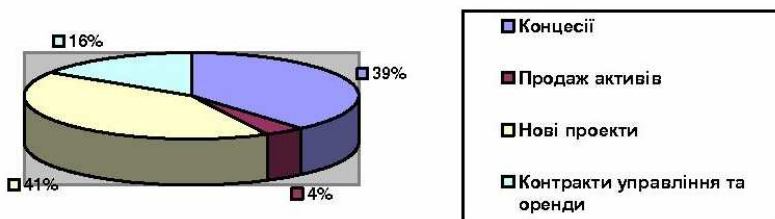


Рис. 3 – Структура типів взаємодії держави і приватного сектору в галузі водопостачання та водовідведення, 1991-2012 рр.

У той же час не всі проекти державно-приватного партнерства за кордоном були успішними. Через недосконале інституціональне середовище, недоліки, що мали місце під час розробки проектів (технічні помилки, неправильне визначення майбутнього попиту, недооцінка ризиків тощо), перевищення реальної вартості проекту над його розрахунко-

вою вартістю під час його реалізації низка проектів була зупинена або визнана такою, що зазнала невдачі.

Частка невдалих проектів ДПП в країнах, що розвиваються, становить 8,3 % від їх загальної кількості, а відповідна сума втрачених інвестицій становить 31,7% загальної суми інвестованого капіталу у галузь (розраховано автором за даними Світового банку [10]).

Для попередження невдалих проектів ДПП в Україні та створення сприятливих умов для успішного співробітництва держави та приватних інвесторів в соціально значущих галузях, необхідно застосовувати комплексний підхід, заснований на:

- 1) приведенні чинного законодавства до внутрішньої логічної узгодженості;
- 2) реальних державних гарантіях приватним інвесторам;
- 3) алгоритмі ретельного розрахунку ризиків для всіх зацікавлених сторін (приватного партнера, населення та держави);
- 4) створенні державного інституту ДПП, який би займався розробкою практичних механізмів реалізації ДПП з використанням передового зарубіжного досвіду;
- 5) інформаційній (роз'яснювальній) кампанії для громадськості.

Отже, в умовах обмеженості бюджетних ресурсів державно-приватне партнерство є одним з найефективніших інструментів залучення коштів приватних інвесторів для подолання технічної і технологічної відсталості інфраструктурних галузей, запорукою підвищення якості комунальних послуг. Державно-приватне партнерство поки ще негативно сприймається громадськістю, оскільки існує хибна думка про його однотипність з приватизацією. Насправді ж ДПП докорінно відрізняється від приватизації, оскільки базові відносини власності в проектах ДПП не змінюються, якою б великою не була роль приватної сторони як інвестора, оператора чи менеджера. Державно-приватне партнерство має безліч переваг для всіх зацікавлених сторін – держави, населення, приватного партнера. Перепони ж на шляху ефективної співпраці держави та бізнесу можна поступово нівелювати за допомогою виваженої політики держави та органів місцевого самоврядування. В Україні потрібно створювати сприятливі умови для розбудови механізму ДПП з урахуванням наявного закордонного досвіду та самотутніх рис української нації.

1.Балашова С.П. Государственно-частное партнерство и его роль в социально-экономическом развитии муниципального хозяйства // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2009. – № 9 (59). – С. 87-88.

2.Варнавский В. Государственно-частное партнёрство в России: проблемы становления / <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=988>.

3. Винницький Б. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендшел М., Онишук Б., Сегварі П. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с.

4. Власов А. Особый путь Петербурга в сфере государственно-частного партнерства // Экономика России. – 2011. – №5. – С. 8-26.

5. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. – М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.

6. Запатрина И.В. Потенциал публично-частного партнерства для развивающихся экономик / И. В. Запатрина. – К.: Изд. центр Союза собственников жилья Украины, 2011. – 152 с.

7. Захарченко П.В. Проекты в галузі інфраструктури: партнерство державного та приватного секторів / П.В. Захарченко, А.О. Сосновський, О.М. Гавриш, С.А. Ушацький. – К.: СПД Павленко, 2009. – 256 с.

8. Коровин Е. Кредитный риск проектов частно-государственного партнерства и механизмы поддержки // Экономический курьер. – 2009. – №8. – С. 15-25.

9. Мейер М. Оценка эффективности бизнеса: Пер. с англ. / М. Мейер. – М.: ОО «Вершина», 2004. – 240 с.

10. Світовий банк : <http://www.worldbank.org>.

11. Сосна С.А. О концепции общественного достояния // Государство и право. – 2006. – №2. – С. 94-98.

12. Яковлев П.А. Государственно-частное партнерство: анализ международного опыта и перспектив // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып.92. – К.: Техніка, 2010. – С. 323-331.

Отримано 26.02.2013

УДК 330.131.7

З.М.МОЧАЛІНА, канд. екон. наук

Харківська національна академія міського господарства

ПРОБЛЕМИ АНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто проблемні питання щодо оцінки стабільності підприємств в умовах ринкової економіки, надано підходи до систематизації аналітичних показників стійкості, використовуваних в практичній діяльності.

Рассмотрены проблемные вопросы оценки стабильности предприятий в условиях рыночной экономики, предоставлены подходы по систематизации аналитических показателей устойчивости, используемых в практической деятельности.

Problem questions of an estimation of stability of the enterprises in the conditions of market economy are considered, approaches on ordering of analytical indicators of the stability used in practical activities are given.

Ключові слова: аналітична оцінка, стабільність, система показників, фінансова стійкість, платоспроможність, зобов'язання, борги, ризик.

Для дослідження результативності функціонування підприємства використовується система різноманітних показників і чим ширше їх набір, тим складніше виконання аналітичної оцінки, важливість якої для забезпечення більш ефективної діяльності має зростаюче значення, оскі-