

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Т. А. КОЛЯДА, канд. юрид. наук, доц. доцент кафедри правового забезпечення господарської діяльності

О. К. БУЛАТОВА, студентка 2 курсу, факультету Менеджмент

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків

На сьогоднішній день державно-приватне партнерство (надалі – ДПП) в наданні суспільних послуг швидко розвивається і викликає великий інтерес у всьому світі.

У багатьох країнах юридичні процедури є недостатніми і занадто складними, а також не забезпечують достатній захист інтересів і стимулів для інвесторів, що беруть участь в ДПП. Інвесторам, які беруть участь в ДПП, потрібно ґрунтовна і надійна нормативно-правова база, тобто меншу кількість, простота і якість норм. Крім того, нормативно-правова база повинна враховувати інтереси отримувачів послуг і давати їм можливість брати участь у юридичних процедурах, захищаючи їх права і гарантуючи їм доступ до процесу прийняття рішень.

Дане дослідження стосується нормативно-правових форм для ефективного використання можливостей і ресурсів державних інститутів і приватних утворень з метою отримання найбільш продуктивною моделі управління.

Проблемою даного дослідження є узагальнення вимог до правових основ законодавчої бази з метою поєднання інтересів приватного капіталу та захисту інтересів споживачів державою.

Коло даних питань досліджувалось економістами, які розглядали питання сфери управління з погляду приватного капіталу, в той час як фахівці в галузі права звертали особливу увагу на захист інтересів прав споживачів. Проведені ними дослідження недостатньо поєднували інтереси обох сторін, тому це питання і вимагає подальшого поглибленого вивчення

Починати розгляд законодавчої бази необхідно з якості самих законів. Законів повинно бути менше і вони повинні бути більш місткими. Занадто об'ємне законодавство не покращує процес створення і управління ДПП, а лише стримує активність потенційних інвесторів.

Закони повинні бути більш досконалі. Такими, які б були зрозумілими і надійними, а також дозволяли б інвесторам планувати свої рішення і встановлювати цілі на довгостроковий період, не обмежуючись короткостроковим періодом, при входженні на ринок. Передбачувана нормативно-правова база особливо важлива при реалізації програм ДПП, так як передбачуваність дозволяє більш точно прорахувати ризики. Потенційні кредитори і інвестори звертають особливу увагу на закони про інвестиції, податки, безпеки, на корпоративне право, регламентацію укладання контрактів

та вирішення спорів в країні замовника проекту [1]. Враховуючи обмеженість фінансових ресурсів більшості концесій, інвестори вивчають законодавство щодо регламентації господарської діяльності щоб захистити себе на тривалий період часу. Такі умови для інвестицій включають в себе відсутність обмежень на зарубіжну і приватну власність, наявність договорів про уникнення подвійного оподаткування між зацікавленими країнами, а також можливі податкові пільги. Слід зауважити, що набагато простіше вносити зміни в керівництва, директиви та інші регулюючі акти, ніж в закони. Але приватні інвестори воліють працювати в країнах, де досить спиратися на загальне законодавство, а не на акти, що регулюють відносини. Вимоги та масштаб нормативно-правової бази ДПП залежить і від природи правової системи країни. У країнах із загальною (англосаксонської) системою права потреба розширення законодавства з ДПП стоїть не так гостро, як у країнах з континентальною системою права. Наприклад, у Великобританії та Австралії реалізація проектів ДПП не вимагала змін законодавства.

Процеси ДПП часто є дуже складними. Це веде до збільшення витрат, а також до того, що в числі претендентів на контракти залишаються лише найбільш великі компанії [3]. Спрощення норм сприяє конкуренції, яка в свою чергу розширює коло претендентів на контракт, з яких державні органи можуть вибирати собі найкращих партнерів.

На сьогодні найпоширенішою формою співпраці міждержавним і приватним секторами залишається концесія. Це взаємовигідний договір, коли держава передає бізнесу права на використання будь-якого об'єкта або майна. Беручи участь у подібних концесіях, кредитори часто вимагають оформлення «вступу в права». Тобто кредитор може вступити в проект і при необхідності поміняти концесіонера з метою попередження анулювання концесійної угоди у разі банкрутства концесіонера або порушення ним угоди. Головна мета вступу «в права» полягає в уникненні провалу угоди з концесіонером і в забезпеченні повернення вкладених коштів. Беручи до уваги загрозу неповернення коштів, кредитору важливо зберегти концесію і дати можливість керуючій компанії подолати виниклу ситуацію. На практиці таке право дозволяє приватному сектору стримувати уряд щодо припинення зобов'язань. На цих умовах зараз в Україні укладено 77 договорів, в основному у сфері надання житлово-комунальних послуг, наприклад, забезпечення водопостачанням жителів селищ (61 договір), виробництво і постачання тепла та електроенергії, забезпечення послуг зі збирання та вивезення сміття, надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері [4].

В Україні на кінець червня (за 2 квартал 2015 року) в рамках державно-приватного партнерства (ДПП) розпочато реалізацію 160 проектів [2]. Вони реалізуються в різних сферах господарської діяльності, зокрема, 71 проект стосується водопостачання (44% від укладених угод), 32 – виробництва, транспортування та постачання тепла, 16 проектів – будівництва та експлуатації транспортної інфраструктури (у тому числі морських і річкових портів), 9 проектів реалізуються в сфері туризму, відпочинку, рекреації,

культури і спорту, ще 8 – в галузі геологорозвідки і видобутку корисних копалин, 7 проектів спрямовані на обробку відходів, по 3 реалізуються у сферах охорони здоров'я та енергетики. Основою цих проектів є поєднання в собі приватного сектора з його ресурсами, управлінськими навичками і технологіями і державного сектора з його регулюючої діяльністю і захистом суспільних інтересів. Таке поєднання допомагає уникнути можливого негативного ефекту від виключно прерогативу держави на власність і надання послуг, з одного боку, і повної приватизації, з іншого.

Тобто, потрібно спонукати громадян використовувати можливості, що надаються чинним законодавством. Якісне управління також означає розширення застосування законодавчих норм тими групами населення, які в силу різних причин не могли ними скористатися для захисту своїх інтересів. Розширення правової активності особливо важливо для представників економічно і соціально малозабезпечених верств населення, які потребують більш повного доступу до основних послуг. У багатьох країнах бідні верстви населення не сприймають закон як щось, що може їм допомогти. Таке ставлення можна подолати, якщо вигоди від реалізації ДПП будуть очевидні для більшості населення. Одним із способів підвищення дієвості законодавства є краще інформування населення про права на отримання якісних послуг і про можливість брати участь у процесі прийняття рішень. Найкраще це робити, поки проект ДПП знаходиться ще на стадії планування та розробки. Уряд повинен створити механізми участі громадськості та організувати групи населення, які б їх використали. Інакше це право не буде реалізованим.

Резюмуючи, можна сказати, що умовою залучення інвесторів в ДПП та виконання державою функції захисту споживача є прозорість і сталість правової бази та реалізація принципу: законів повинно бути менше, але вони повинні бути більш якісними і простими.

Список використаних джерел

1. Авксентьев М. Ю. Державно-приватне партнерство як сучасний механізм залучення інвестицій в інфраструктурні галузі України: «Економіка та управління національним господарством» / М. Ю. Авксентьев. – Київ, 2010. – 20 с.
2. Лебеда Т. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні / Т. Лебеда, І. Запатріна // Економіст. – 2015. – № 3. – С. 52-59
3. Практичне керівництво з питань ефективного управління у сфері державно-приватного партнерства / Казале Б., Фаркухарсон Е. [та ін.]; Організація Об'єднаних Націй. – Нью-Йорк і Женева: ООН, 2008. – 122 с.
4. Качала Т. М. Розвиток державно-приватного партнерства в житлово-комунальному господарстві регіону: проблеми та перспективи / Т. М. Качала // Формування ринкової економіки : [зб. наук. праць]. – Київ, 2010. – № 23. – 342 с.