

6. Прахалад К.К., Хамел Г. Ключевая компетенция корпорации. // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. – 2003. – С. 18-46.
7. Маркидес К.С., Уильямсон П.Дж. Связанная диверсификация, ключевые компетенции и результаты корпорации. // Российский журнал менеджмента. – 2008. – №6. – С. 65-88.
8. Lang L., Stulz R. Tobin's q, Corporate diversification, and firm performance. // Journal of Political Economy. – 1994. – Vol.102. – P. 1248-1280.
9. Berger P.G., Ofek E. Diversification's effect on firm value. // Journal of Financial Economics. – 1995. – Vol.37. – P. 39-65.
10. Comment R., Jarrel G.A. Corporate focus and stock returns. // Journal of Financial Economics. – 1995. – Vol.37. – P. 67-87.
11. Lins K., Servaes H. International evidence on the value of corporate diversification. // Journal of Finance. – 1999. – Vol.54. – P. 2215-2239.
12. Гоголюхина М.Е. Методические основы выбора стратегии диверсификации судостроительного предприятия : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М.Е. Гоголюхина. – Санкт-Петербург, 2003. – 202 с.
13. Евглевская Т.А. Специализация, интеграция и диверсификация в АПК : теория и практика : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Т.А. Евглевская. – Воронеж, 2007. – 198 с.
14. Фролов В.М. Совершенствование маркетингового инструментария оценки вариантов диверсификации производства : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.М. Фролов. – Набережные Челны, 2006. – 135 с.
15. Бабенко В.И. Организационно-экономический механизм эффективной диверсификации производства : автореф. ... дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / В.И. Бабенко; Кубанский гос. технол. ун-т. – Краснодар, 2006. – 24 с.
16. Мосин В.Ф. Управление внутрифирменными рисками в условиях межотраслевой диверсификации : автореф. ... дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / В.Ф. Мосин; Костромской гос. ун-т. им. Н.А. Некрасова. – Кострома, 2009. – 22 с.
17. Иванов А.Б. Методические аспекты диверсификации деятельности промышленной компании : автореф. ... дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / А.Б. Иванов; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ. – Москва, 2008. – 23 с.
18. Villalonga B. Diversification discount or premium? New evidence from Business Information Tracking Series. // The Journal of Finance. – 2004. – Vol. LIX. – No.2. – P. 479-505.
19. Шамраева С.А. Анализ эффективности корпоративной диверсификации на российском рынке : эмпирическое исследование. // Вестник Финансовой академии. – 2009. – №1. – С. 37-43.
20. Друбецкая А.Я. Эффективность стратегии диверсификации в предпринимательской деятельности : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.Я. Друбецкая. – М., 2004. – 169 с.
21. Сажин В.А. Инвестирование производственной программы в условиях диверсификации машиностроительного предприятия : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.А. Сажин. – М., 2006. – 149 с.
22. Меньщиков В.Д. Роль диверсификации в повышении эффективности металлургического производства : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.Д. Меньщиков. – Тамбов, 2004. – 140 с.
23. Погосян Г.Р. Диверсификация производства товаров и услуг : проблема эффективной работы фирмы : автореф. ... дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Г.Р. Погосян; Финансовая акад. при Правительстве РФ. – Москва, 2003. – 23 с.
24. Рахманинов С.И. Диверсификация как стратегия крупнейших иностранных и российских корпораций : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / С.И. Рахманинов. – Москва, 2005. – 160 с.
25. Hitt M., Hoskisson R., Kim H.e.a. Global markets and the international diversification of firms : Motives and outcomes. // Global focus. – N.Y., 2000. – Vol. 11, №3. – P. 1-11.

УДК 334.723+656.072

ОБ'ЄКТИ ТА МОДЕЛІ ПАРТНЕРСЬКИХ ВЗАЄМОДІЙ ДЕРЖАВИ І ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ У СФЕРІ АВТОМОБІЛЬНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Бондар Н.М., кандидат економічних наук

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Враховуючи стратегічний характер транспортної галузі всі питання, пов'язані з розвитком

транспорт, держава залишає в своїй компетенції. В той же час обмеженість бюджетних коштів не дає змогу забезпечувати фінансування розвитку транспорту на належному рівні, що зумовлює застарівання його рухомого складу, невідповідність існуючої інфраструктури новим потребам та, як наслідок, неконкурентоспроможність галузі у цілому. Низька ефективність функціонування транспортної галузі в Україні зумовлена, насамперед, відсутністю інвестицій, необхідних для оновлення матеріально-технічної бази та розвитку інфраструктури галузі. Одним із шляхів вирішення проблеми є залучення приватних інвестицій.

В останні роки у пострадянських країнах, у тому числі й Україні, зростає зацікавленість у механізмах державно-приватного партнерства, які засвідчили свою ефективність у розвитку та зміцненні конкурентоспроможності галузей інфраструктури, у тому числі й транспорту, в багатьох країнах світу. Значний досвід застосування механізмів партнерських взаємодій пов'язаний з будівництвом, реконструкцією та експлуатацією об'єктів транспортної інфраструктури (доріг, мостів, аеропортів, морських та річкових портів, залізниць тощо). Реалізація державою спільних з приватним сектором проектів дає змогу не тільки створити нові та модернізувати існуючі об'єкти, а й підвищити якість обслуговування споживачів послуг, оптимізувати витрати на утримання та експлуатацію таких об'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, що розглядаються. Питання, пов'язані з дослідженням форм і моделей партнерських взаємодій держави і приватного сектору досліджувались такими вченими, як А. Алпатов [1], В. Варнавський [2,3], В.Кабашкін [4], С. Сосна [5] та інші. Механізми державно-приватного партнерства на транспорті вивчались в роботах В. Максимова [6], Bousquet F., Fayard A. [7], De Palma A., Leruth L., Prunier G. [8].

Визначення окремих питань, що не вирішені в обраній для дослідження проблемі. Однією із сфер транспортної галузі, що потребує активізації інвестиційної діяльності в Україні, є автомобільні пасажирські перевезення. Розробка механізмів ДПП у цій сфері потребує визначення можливих об'єктів та моделей партнерських взаємодій держави і приватного сектору. Це зумовлює необхідність проведення відповідних досліджень.

Формулювання цілей статті. Дослідження, представлене у запропонованій статті передбачає:

- 1) виявлення можливих об'єктів партнерських взаємодій держави і приватного сектору у сфері пасажирських автомобільних перевезень;
- 2) розробки моделей ДПП у сфері автомобільних пасажирських перевезень.

Виклад основного матеріалу статті з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вибір конкретної форми і моделі партнерських взаємодій у сфері автомобільного пасажирського транспорту залежить від того, який об'єкт буде в основі партнерства.

На рис. 1 наведені основні об'єкти, стосовно яких можна розглядати можливі форми партнерства держави і приватного сектору.

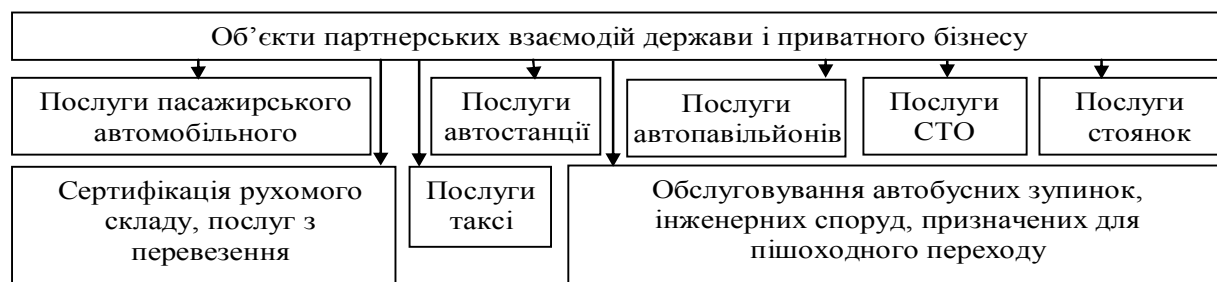


Рис. 1. Об'єкти партнерських взаємодій держави і приватного сектору

Так, до об'єктів, які можуть бути в основі партнерських взаємодій держави і приватного сектору на пасажирському автомобільному транспорті, можна віднести:

1. Надання послуг пасажирського автомобільного транспорту (у режимі регулярних перевезень на міських, приміських, міжміських, міжнародних маршрутах). Такі перевезення можуть надаватись у звичайному, експресному режимі руху та у режимі маршрутного таксі.
2. Надання послуг автостанціями пасажирів та автомобільним перевізникам, які здійснюють перевезення пасажирів. До складу послуг, що надаються пасажирів, належать: продажів квитків; користування приміщеннями для чекання поїздки, облаштованими місцями для сидіння; можливість

користування громадськими вбиральнями; інформування щодо розкладу руху автобусів та вартості поїздки. До складу послуг, які надаються автомобільним перевізникам, належать: продаж квитків; організація прибуття та відправлення автобуса з облаштованих платформ; інформування водія щодо умов дорожнього руху на маршруті.

3. Надання послуг пасажиром автопавільйонами. Автопавільйон являє собою споруду на зупинці для короткострокового перебування пасажирів. Він може надавати можливість користування громадськими вбиральнями та закладами громадського харчування.

4. Послуги з перевезень таксі, зокрема осіб з обмеженими фізичними можливостями.

5. Обслуговування автобусних зупинок, інженерних споруд, призначених для пішохідного переходу. Передбачає облаштування об'єктів необхідним обладнанням, у тому числі й для осіб з обмеженими фізичними можливостями, підтриманням об'єктів в належному стані.

6. Обслуговування стоянок таксі. Передбачає облаштування відповідних територій та підтримання їх у належному стані;

7. Послуги з технічного обслуговування міського автомобільного пасажирського транспорту.

8. Сертифікація рухомого складу, послуг з перевезення пасажирів, процесів технічного обслуговування тощо.

Участь приватного сектору у державно-приватному партнерстві може бути представлена у різних формах, які передбачають використання як повністю державних (наприклад, контракти на управління), так і повністю приватизованих активів (прикладом може слугувати модель приватної фінансової ініціативи Великобританії).

Варіанти надання державних послуг суспільству передбачають як пряме надання послуг безпосередньо державними установами, так і надання їх приватним сектором, якому державні (муніципальні) органи влади передають всі обов'язки, ризики та вигоди. В межах цього спектру форми державно-приватного партнерства можуть бути класифіковані залежно від обсягу прав володіння та користування, інвестиційних зобов'язань, принципів розподілу ризиків між партнерами, відповідальності за проведення різних видів робіт, у тому числі будівництва, експлуатації, управління тощо.

За класифікацією, прийнятою Світовим банком [9], у сфері автомобільних пасажирських перевезень можна виокремити такі типи партнерських взаємодій:

1. Контракти на управління та лізинг (оренду). Контракти на управління та договори лізингу (оренди). Приватний бізнес бере на себе управління державним підприємством на певний термін. В той же час право власності та основні інвестиційні рішення залишаються у держави. В таких контрактах важливо чітко визначити, хто саме несе відповідальність за реконструкцію та поточне технічне обслуговування, основні роботи і ремонт, що повинні розглядатися як інвестиції. У деяких випадках може виникнути потреба у значних капітальних витратах, які буде нести приватний бізнес, що робить такі договори схожими на договори концесії. Розрізняють два підкласи контракту на управління:

а) контракт на управління об'єктом. Держава передає приватному оператору об'єкт для управління. При цьому операційний ризик залишається за державою;

б) договір оренди (лізингу). Держава надає приватному оператору на платній основі активи. Всі операційні ризики у цьому випадку приймає на себе приватний оператор.

Предметом контрактів на управління (оренду) у сфері пасажирських автомобільних перевезень можуть бути:

послуги з маршрутних перевезень пасажирів автобусами загального користування;

послуги з перевезень на таксі осіб з обмеженими фізичними можливостями;

управління та обслуговування діяльності автостанцій;

управління та обслуговування автопавільйонів;

управління та обслуговування станцій з технічного обслуговування;

управління та обслуговування автобусних зупинок, інженерних споруд, призначених для пішохідного переходу;

управління сертифікацією рухомого складу, послуг з перевезення, процесів технічного обслуговування рухомого складу.

2. Концесії (або контракти на управління та експлуатацію, що передбачають великі приватні капітальні витрати). Приватний бізнес бере на себе управління державним об'єктом протягом певного періоду, що супроводжується значним ризиком його інвестицій. Предметом концесій у сфері автомобільних пасажирських перевезень можуть бути:

модернізація та експлуатація діючих автостанцій;

модернізація та експлуатація діючих автопавільйонів;
модернізація та експлуатація інженерних споруд для пішохідного переходу;
модернізація та експлуатація стоянок для таксі,
модернізація та експлуатація СТО для пасажирського рухомого складу.

3. Нові проекти. Приватний бізнес або спільне державно-приватне підприємство будує «з нуля» та експлуатує новий об'єкт протягом періоду, зазначеного у контракті. В кінці терміну контракту концесії об'єкт може бути повернений державі. Предметом таких нових проектів може бути:

будівництво та експлуатація автобусних зупинок, інженерних споруд для пішохідного переходу;

будівництво та експлуатація автостанцій;

будівництво та експлуатація автопавільйонів;

будівництво та експлуатація СТО для ремонту пасажирського автомобільного рухомого складу.

будівництво та експлуатація стоянок для таксі.

4. Продаж активів. Приватний бізнес купує у держави частку акцій у державному підприємстві через продаж активів, на основі публічного розміщення акцій, або через програму приватизації. При цьому можна виокремити два типи продажу активів:

а) приватизація. Уряд (місцеві територіальні громади) продають 100% акцій компанії, що перебуває в їхній власності приватним юридичним особам (операторам, інституціональним інвесторам тощо);

б) частковий продаж. Уряд (місцеві територіальні громади) продають частину акцій компаній, що перебувають в їхній власності приватним юридичним особам (операторам, інституціональним інвесторам). Приватна частка не завжди передбачає управління об'єктом приватним співвласником.[10]

Залежно від характеру поставлених завдань, які планують вирішити органи виконавчої влади та місцевого самоврядування за допомогою механізмів державно-приватного партнерства, розрізняють організаційні моделі, моделі фінансування та кооперації (рис. 2).

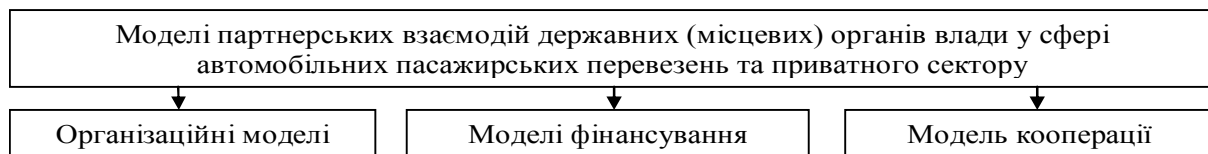


Рис. 2. Моделі партнерських взаємодій державних (місцевих) органів влади у сфері автомобільних пасажирських перевезень та приватного сектору

Організаційні моделі не передбачають суттєвого вторгнення у відносини власності. Співпраця державного (місцевого) та приватного партнерів відбувається шляхом залучення третіх організацій, переуступання окремих функцій та контрактних зобов'язань, використання можливостей передачі об'єктів у зовнішнє управління. До організаційної моделі відносять найбільш розповсюджений в теперішній час тип державно-приватного партнерства – концесії.

У сфері автомобільних пасажирських перевезень така партнерська взаємодія у вигляді організаційних моделей може відбуватись на об'єктах та у формі:

будівництва (на приватні інвестиції) та експлуатації автостанцій ;

будівництва (на приватні інвестиції) та експлуатації стоянок для таксі;

будівництва (на приватні інвестиції) та обслуговування автобусних зупинок, інженерних споруд для пішохідного переходу;

будівництва (на приватні інвестиції) та експлуатації автопавільйонів;

будівництва (на приватні інвестиції) та експлуатації станцій технічного обслуговування автобусів;

аутсорсингу (передачі виконання приватному сектору) функцій контролю за наявністю ліцензій у автомобільних перевізників;

аутсорсингу (передачі приватному сектору) функцій контролю дотримання автомобільними перевізниками вимог законодавчих та нормативно-правових актів щодо забезпечення пасажирських перевезень та безпеки руху;

аутсорсингу (передачі приватному сектору) функцій з розроблення маршрутів загального користування з визначенням необхідної кількості автобусів, їх пасажиромісткості, класу, технічних

та екологічних показників, розкладу руху;

аутсорсингу (передачі приватному сектору) послуг сертифікації транспортних засобів, робіт, послуг.

видачі ліцензій приватним перевізникам на здійснення пасажирських автоперевезень.

аутсорсингу (передачі приватному сектору) надання соціально значущих послуг автомобільного транспорту, тобто послуг з перевезення пасажирів автобусними маршрутами загального користування за визначеними уповноваженими органами тарифами та на пільгових умовах відповідно до законодавства. У цьому разі модель аутсорсингу повинна носити компенсаційний характер, що передбачає відшкодування приватному партнерові нормативної різниці між тарифом та собівартості перевезення пасажирів, а також виплати нормативного прибутку.

Моделі фінансування включають такі форми, як комерційний найм, оренду, усі види лізингу, попереднє та інтегроване проектне фінансування. У сфері автомобільних пасажирських перевезень така партнерська взаємодія у вигляді моделей фінансування може відбуватись на об'єктах та у формі:

комерційного найму рухомого складу державних (комунальних) автотранспортних підприємств;

оренди та обслуговування будівель автостанцій з наданням відповідних послуг;

оренди та обслуговування автопавільйонів з наданням відповідних послуг;

оренди СТО та надання послуг технічного обслуговування і ремонту для пасажирського автомобільного транспорту;

оренди та обслуговування стоянок таксі;

передачі приватним перевізникам в експлуатацію та обслуговування майна державних (муніципальних) підприємств автомобільного транспорту на умовах інвестування в оновлення парку рухомого складу.

Моделі кооперації являють собою будь-які можливі форми та методи об'єднання зусиль низки партнерів, які відповідають за окремі стадії загального процесу створення нової споживчої вартості як публічного блага. Часто така кооперація вимагає організації складних, у тому числі холдингових структур для спорудження об'єктів та їх експлуатації, особливо у сфері виробничої та соціальної інфраструктури.

У сфері автомобільних пасажирських перевезень така партнерська взаємодія у вигляді моделей кооперації може відбуватись на об'єктах:

спільного фінансування будівництва автостанцій та їхня подальша спільна експлуатація або здача в оренду;

спільного фінансування будівництва автопавільйонів та їхня подальша спільна експлуатація або здача в оренду;

спільного фінансування створення автотранспортних підприємств, що здійснюють автомобільні пасажирські перевезення;

спільного фінансування створення станцій технічного обслуговування автобусів та їхня подальша експлуатація або здача в оренду;

спільного фінансування створення інженерних споруд для пішохідного переходу та їхнє подальше обслуговування.

Слід зазначити, що форми (моделі) державно-приватного партнерства з точки зору методів, які застосовуються до їх розробки та реалізації, можуть розглядатись як розвиток класичних методів та процедур проектного управління та фінансування. Однак проекти державно-приватного партнерства мають певні особливості, що обумовлюють необхідність додаткових вимог до управління і фінансування таких проектів.

Загальними рисами моделей проектного управління й фінансування та моделями проектів державно-приватного партнерства є:

- наявність проекту, призначення, структура та реалізація якого мають унікальний характер;
- створення самостійної проектною компанії, яка, як правило, має в своєму розпорядженні автономні ресурси і є інституціональною основою реалізації проекту;

- виплата процентів та погашення суми боргу за рахунок генерованих проектом майбутніх грошових потоків. Це означає, що для капіталомістких проектів необхідним є розробка особливої концепції фінансування, що орієнтована на досить тривалий термін. В той же час генерування доходів оператора у проектах ДПП може відбуватись й іншим чином: шляхом надходжень від держави у вигляді компенсаційних виплат протягом терміну, обумовленому у контракті;

- аналіз чутливості майбутніх грошових потоків до суттєвих факторів та ризиків, а також виявлення критичних факторів успіху;

- виявлення сфер ризику, їх оцінка та розподіл між партнерами (учасниками) проекту;
- складання договору, що забезпечує безперешкодну реалізацію проекту в якості головної мети всіх його учасників;
- створення проектної компанії, що дає головній компанії можливість використання позабалансових зобов'язань (off- balance-sheet), що опосередковують й інші види діяльності;
- чітке визначення меж відповідальності та зобов'язань партнерів. На практиці проекти можуть фінансуватись за рахунок кредитів з правом повного (full recourse) або обмеженого (limited recourse) регресу на всі активи позичальника. У цьому випадку договір надає кредиту можливість отримати від інвесторів (акціонерів) кошти, надані у вигляді кредиту, у повному або обмеженому обсязі за рахунок всіх активів позичальника. При фінансуванні без права регресу (non-recourse) подібна можливість виключається. За проектного фінансування для проектів ДПП найбільш часто надаються кредити з правом обмеженого регресу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В статті виявлені можливі об'єкти та моделі державно-приватного партнерства у сфері автомобільних пасажирських перевезень. Зроблений висновок, що форми (моделі) ДПП з точки зору методів, які застосовуються до їх розробки та реалізації, можуть розглядатись як розвиток класичних методів та процедур проектного управління та фінансування. Виявлені загальні риси моделей проектного управління й фінансування та моделями проектів державно-приватного партнерства. Подальші дослідження необхідно сконцентрувати на вивченні особливостей управління проектами ДПП.

Література

1. *Алпатов А.А.* Государственно–частное партнерство: Механизмы реализации / А. А. Алпатов, А. В. Пушкин и др. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 200 с. — («Библиотека Tenzor Consulting Group").
2. *Варнавский В.Г.* Государственно–частное партнерство: теория и практика / Варнавский В.Г., Клименко А.В. и др. — М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2010. — 287 с.
3. *Варнавский В. Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский. — РАН; Институт мировой экономики и международных отношений. — М. : Наука, 2005. — 315с.
4. *Кабашкин В.А.* Государственно–частное партнерство в регионах РФ. / Кабашкин В.А. — М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010. — 117 с.
5. *Сосна С.* Концессионные соглашения: теория и практика. М.: Нестор, 2002
6. *Максимов В.В.* Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов. / В. В. Максимов. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 177 с.
7. *Bousquet F., Fayard A.* Road infrastructure concession practice in Europe. No 2675, Policy Research Working Paper Series from The World Bank. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://econpapers.repec.org/paper/wbkwbwps/2675.htm>
8. *De Palma A., Leruth L., Prunier G.* Towards a Principal-Agent Based Typology of Risks in Public-Private Partnerships. IMF Working Paper WP/09/177, International Monetary Fund. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ideas.repec.org/p/imf/imfwpa/09-177.html>
9. *The World Bank Group.* Private Participation in infrastructure Projects Database (пер. з англ. автора), 2009
10. http://ppi.worldbank.org/resources/ppi_methodology.aspx (дата заходу на сайт 13.04.2010)

УДК 33.658

БЕЗПЕКА АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Боровик Н.А., кандидат технічних наук
Муха Т.С.

Постановка проблеми. Як відомо, сучасне суспільство прагне до постійного поліпшення рівня й умов життя, які може забезпечити тільки стійкий економічний ріст. Однак спостереження показують, що довгостроковий економічний ріст не є рівномірним, а постійно переривається