

УДК 332.8(477)

*В. А. Голян,
к. е. н., доцент кафедри економіки та підприємництва,
Луцький національний технічний університет*

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІЙ АРХІТЕКТОНІЦІ ВОДОКОРИСТУВАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

У статті розглядається економічна сутність державно-приватного партнерства як прогресивної форми підприємницької діяльності. Визначено принципи та позитивні сторони впровадження інститутів державно-приватного партнерства у вітчизняну практику реалізації інфраструктурних проектів. Увага акцентується на необхідності використання перспективних форм державно-приватного партнерства в окремих сегментах водогосподарського комплексу.

We consider the economic nature of public and private partnerships as a progressive form of entrepreneurial activity. Defines the principles and implement the positive side of public institutions and private partnership in practice the national infrastructure projects. Note emphasized the need to use advanced public and private partnerships in certain segments of the water.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Однією з найактуальніших проблем розбудови водогосподарської інфраструктури (об'єкти якої, як правило, перебувають у державній та комунальній власності) є залучення інвестиційних ресурсів. Від цього залежать перспективи модернізації, реконструкції та технічного переоснащення окремих гідротехнічних споруд, об'єктів водопровідно-каналізаційного господарства. На сьогодні держава та територіальні громади не мають достатньої концентрації цих ресурсів, щоб активно впроваджувати водозберігаюче, водоочисне та водорегулююче обладнання. Необхідно впроваджувати перспективні схеми підприємницької діяльності, які дозволять залучити приватний капітал для розбудови низьколіквідних та недостатньо інвестиційно привабливих об'єктів водогосподарської інфраструктури. Такою формою виступає державно-приватне партнерство (ДПП) як система відносин між державою (муніципальним утворенням) та підприємницькими структурами.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Розгляд економічної сутності, проблем впровадження та інституціональних суперечностей регулювання окремих моделей і форм державно-приватного партнерства має місце в працях

Я. Мамлеєвої, М. Дерябіної, В. Кнауца, Р. Арзуманової, А. Консовського, А. Караогланова, О. Чехуна, М. Тупоти, С. Ушакової, І. Смотрицької та інших [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10].

Н. Арзуманова стверджує, що система приватно-державного партнерства зарекомендувала себе як ефективна форма взаємодії господарюючих суб'єктів, орієнтована на спільне комплексне вирішення проблем розвитку і удосконалення економічної і соціальної інфраструктури, що дозволяє розширити методи і доповнити принципи стратегічного партнерства держави із приватним бізнесом, впроваджуючи в цей процес проектне управління і адаптуючи запропоновані технології на прикладі розвитку соціально-побутової інфраструктури регіонів [1, с. 7].

На думку А. Караогланова, одним з найбільш дієвих сучасних способів підвищення ефективності використання державної власності є встановлення партнерських відносин держави і приватного сектора. Розвиток механізмів і форм таких партнерських відносин не передбачає передачу приватним компаніям прав власності в повному обсязі. Разом з тим перехід держави до партнерських відносин з приватним бізнесом, що стосується державної власності, означає часткову передачу державою деяких прав на цю власність [3, с. 3].

А. Консовський констатує факт того, що механізми державно-приватного партнерства все

більш широко використовують в якості інструменту міського і регіонального соціального розвитку і планування на рівні муніципальних утворень різних держав [5].

Я. Мамлеєва переконана, що державно-приватне партнерство як інструмент активізації діяльності екологічного підприємництва спрямоване на поєднання досвіду приватного партнера і його фінансових можливостей із комерційним потенціалом державних активів в галузі охорони навколишнього середовища. Цей інструмент екологічного підприємництва заснований на розподілі ризиків і доходів, об'єднанні прогресивних знань і спільному фінансуванні проектів [6].

Отже, ДПП розглядається як дієва форма консолідації зусиль держави (муніципального утворення) та підприємницьких структур щодо реалізації масштабних інфраструктурних проектів, які дозволять підняти розвиток регіонального господарського комплексу на якісно новий рівень. Незаперечна перевага цієї форми підприємництва — збереження державного (муніципального) управління тими об'єктами, приватизація яких в умовах нестабільності базових інститутів ринкової економіки деструктивно вплине на соціальне становище широких верств населення. Для сфери водокористування це особливо актуально з огляду на важливу роль водних ресурсів в забезпеченні сприятливих умов життєдіяльності населення та розвитку господарського комплексу.

НЕВИРІШЕНА РАНІШЕ ЧАСТИНА ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Найбільш поширені форми ДПП варто оцінити на придатність до впровадження у сферу водокористування, яка значною мірою функціонує на основі командно-адміністративної конструкції управління і регулювання, позбавлена дієвих стимулів до економії свіжої води, зниження негативного впливу стічних вод на довкілля та немає надійних і достатніх джерел інвестиційного забезпечення модернізації, реконструкції та технічного переоснащення водогосподарської та водоохоронної інфраструктури. Тим більше окремі моделі і форми ДПП активно впроваджуються в країнах пострадянського простору і значною мірою згладжують протиріччя між інтересами муніципальних утворень та бізнесових структур в питаннях реалізації цілого ряду інфраструктурних проектів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Потребують уточнення підходи щодо визначення економічної сутності державно-приватного партнерства та його ролі в реалізації інфраструктурних проектів із врахуванням специфіки країн пострадянського простору. Необхідно виявити принципи та позитивні сторони даної фор-

ми партнерських відносин між державою та підприємницькими структурами з огляду на стан інвестиційного забезпечення модернізації та технічного переоснащення об'єктів водогосподарської інфраструктури. Доцільно провести оцінку адекватності апробованих закордонною практикою форм державно-приватного партнерства умовам впровадження у різноманітні сегменти водогосподарського комплексу. Вирішення перерахованих вище завдань й стало основною метою даної публікації.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Найочевиднішою формою взаємодоповнення регулюючих механізмів держави й бізнесу, під час якого держава передає компаніям частину своїх традиційних функцій, є ДПП. Вони являють собою механізм розширення доступу до ресурсів і забезпечення безперебійності надання гарантованих державою послуг, незважаючи на фінансові обмеження. Головними мотивами створення ДПП для учасників є об'єднання ресурсів сторін (особливо тих ресурсів, у яких кожна сторона має порівняну перевагу), поліпшення доступу до капіталу, забезпечення відповідності об'єкта партнерства державним вимогам з охорони навколишнього середовища та охорони праці. Для країн пострадянського простору застосування практики партнерств має великі перспективи, позаяк вони вигідні обом сторонам — і державі, і приватній компанії [2].

Приватний бізнес і держава все активніше починають вступати у співробітництво в пошуках нових шляхів вирішення завдань суспільства на умовах партнерства. Разом з тим розвиток ДПП на основі формування ефективних інститутів взаємодії бізнесу та держави поки що дуже слабо використовується як інноваційний інструмент, що здатний впливати на економічний ріст і якість життя. Розвиток державно-приватного партнерства в регіонах стримується адміністративними бар'єрами, відсутністю висококваліфікованих кадрів, слабо сприяє фінансуванню стратегічних соціальних програм та інвестиційних проектів із залученням приватних інвестицій, не забезпечує ефективного використання концесійних і лізингових механізмів.

Підприємництво, йдучи на господарське співробітництво з державою, розраховує на підтримку за рахунок адміністративних, матеріальних, фінансових, природних ресурсів держави, бачачи в державних і муніципальних органах влади стабільного, надійного, відповідального та взаємовигідного партнера. Приватний бізнес бере на себе основний комерційний ризик роботи на ринку і як, правило, має найбільшу частку прибутку. Він отримує для себе певний набір гарантій, преференцій і сподівається зняти багато бар'єрів, які заважають його розвитку [4].

Окремі форми ДПП мають отримати зрозуміле і прозоре правове оформлення щодо масштабів втручання держави (муніципалітетів) в діяльність підприємницьких структур, щоб не порушити баланс інтересів та не поставити під загрозу успішне вирішення проблем, пов'язаних з реалізацією важливих для конкретного регіону інфраструктурних проектів. З цією метою мають бути визначені принципи ДПП, які виступлять основою інституціоналізації окремих його форм в різноманітних сегментах національного господарства (рис. 1).

ДПП є тією інституціональною формою співробітництва держави і приватного бізнесу, яка здатна подолати ряд "інституціональних пасток", які перешкоджають вирішити проблеми регіонального та муніципального рівня, що стримує структурні трансформації в господарських комплексах. На рис. 2 приведені позитивні сторони ДПП, які переконують в доцільності інтенсифікації зусиль по інституціоналізації цієї форми бізнесової діяльності в інфраструктурних сегментах національної економіки.

Враховуючи високий рівень адаптованості інститутів ДПП до коливань макроекономічної кон'юнктури та інституціональних розривів в системі економічних відносин, позитивний досвід їх використання в країнах розвинутого капіталізму, в сучасних умовах ці форми підприємниць-

кої діяльності доцільно вмонтувати в інституціональну архітектуру водокористування. На рис. 3 наведено найбільш поширені інституціоналізовані форми, організаційні моделі та моделі фінансування і кооперації ДПП.

Як свідчить світовий досвід, у ДПП міра конкретної участі держави і приватного бізнесу та умови їх поєднання можуть істотно різнитися. Так, приватний компонент у партнерствах може виступати як одна зі сторін контракту (найчастіше це контракти на поставку товарів та послуг для державних потреб, на надання технічної допомоги, на управління), коли права власності жорстко розподілені. До партнерств з розподіленими правами власності відносять також угоди про розподіл продукції і лізингові (орендні) угоди. У випадку концесійних угод усіх типів мова вже йде про часткову передачу деяких повноважень власності від державного партнера приватному (зазвичай повноважень користування, володіння й управління). Нарешті, акціонерна або дольова участь приватного капіталу в державному підприємстві (спільне підприємство) передбачає вищий рівень інтеграції капіталу при реалізації партнерських угод.

Моделі та структура державно-приватних партнерств різноманітні, але при цьому існують деякі характерні ознаки, що дозволяють виділити партнерство у самостійну економічну катего-

рію. Воно виникає як формалізована кооперація державних і приватних структур, котра спеціально створюється для досягнення тих чи інших цілей та спирається на відповідні домовленості сторін.

Впровадження інститутів ДПП особливо актуальне для водогосподарського комплексу, оскільки має місце поглиблення тенденції марнотратного водокористування, зростання збитків від шкідливого впливу вод, погіршення якості води у водних об'єктах, істотне зниження інвестування водного господарства та погіршення науково-інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у водогосподарській діяльності. Загостренню цих проблем істотною мірою сприяло виникнення диспропорції відносин власності на водний фонд і водогосподарський комплекс внаслідок



Рис. 1. Принципи державно-приватного партнерства

док проведених у дев'яності роки минулого століття інституціональних перетворень. З одного боку, водні об'єкти, що становлять водний фонд країни, майже повністю зберегли свій правовий статус як державна (муніципальна) власність, а з іншого, — водогосподарський комплекс ("поліпшення" водних об'єктів — гідротехнічні споруди) внаслідок роздержавлення і приватизації набув різноманітних форм власності в галузевій його належності.

В цих умовах централізована державна система управління водним фондом повністю зруйнована, а формування нової системи управління, яка базується на децентралізації прийняття управлінських рішень та використанні принципово нового інституціонального механізму водокористування, не реалізовано.

Для відносин, що склалися між власником (державою) водного фонду й водокористувачами, характерне збереження адміністративно-розпорядчих методів управління власністю цього фонду, котрі не відповідають умовам функціонування інституту рентних відносин водокористування і, відповідно, не забезпечують найбільш ефективного використання ресурсів цього фонду, їх відтворення та охорону як національного багатства.

Будучи монопольним власником водних об'єктів, держава фактично обмежила свою роль у реалізації функцій економічного регулювання водокористування збором водоресурсних платежів в необтяжливих масштабах, що далеко не відповідають водній ренті, яка присвоюється водокористувачами. У зв'язку з цим необхідне "налаштування" інституціонального механізму водокористування на режим рентних відносин між власником водного фонду та водокористувачами. При цьому збереження монополії державної власності на водний фонд є об'єктивною основою формування рентних відносин водокористування. Реалізація рентних відносин водокористування має набути форми договірної системи водокористування — механізму укладення контрактних відносин (концесія, оренда) між власником водних об'єктів і водокористувачами [9].

Орендні схеми у сфері водокористування вигідні тим, що виступають перехідною формою між гіперодержавленням та тотальною приватизацією водних та водогосподарських об'єктів, а в умовах української дійсності — це та форма ДПП, що поступово формуватиме критичний інституціональний мінімум для впровадження елементів ринкової економіки в таку важливу складову природно-ресурсного сектору як водогосподарський комплекс.

Оренда — цивілізована форма майнових відносин, пов'язаних з отриманням, як правило, активної частини засобів виробництва, що не втратили своїх споживчих властивостей, у тимчасове користування. Орендні відносини мають тисячолітню історію і стійку перспективу, оскільки ініціюються самим ходом розвитку суспільного виробництва, потребами економічного росту та прискоренням темпів науково-технічного прогресу. Нині понад 30% усіх інвестицій здійснюється через ті чи інші форми орендних відносин.

Особливість орендних відносин між владними структурами та приватним бізнесом полягає в тому, що на визначених договором умовах відбувається передача приватному партнерові державного або муніципального майна в тимчасове користування і



Рис. 2. Позитивні сторони державно-приватного партнерства

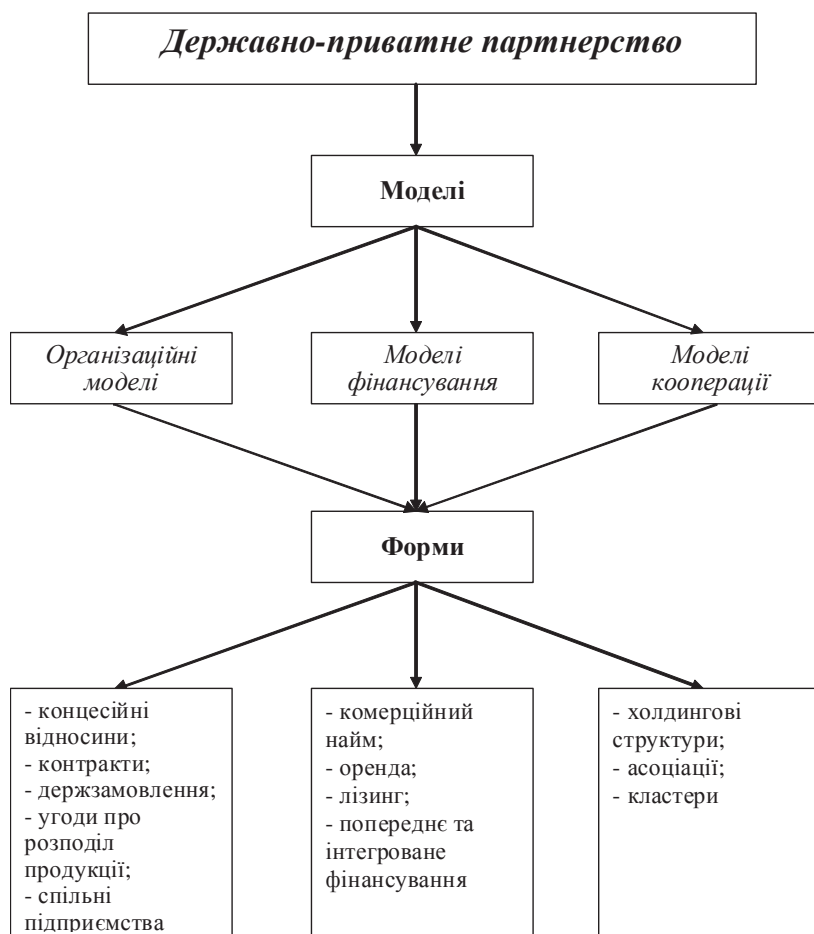


Рис. 3. Моделі і форми державно-приватного партнерства

за певну плату. Традиційні договори оренди передбачають поворотність предмета орендних відносин, причому правочин із розпорядження майном зберігається за власником і не передається приватному партнеру. У спеціально обумовлених випадках орендні відносини можуть завершитися викупом орендованого майна. В разі договору лізингу лізингоотримувач завжди має право викупити державне або муніципальне майно.

Найбільш прийнятним варіантом для імплементації орендних схем у господарську практику є користування водними об'єктами місцевого значення (як правило, ставками та водосховищами). Якщо технічний стан більшості водосховищ умовно задовільний, бо вони були збудовані за індивідуальними проектами, мають капітальні гідротехнічні споруди, то стан більшості ставків незадовільний (вони не були розраховані на довготривалий термін служби, відсутні капітальні гідротехнічні споруди). Внаслідок цього вони становлять собою значну небезпеку для розташованих поблизу населених пунктів, тому що під час проходження повеней у греблях з'являються прорани.

Після реструктуризації та реформування сільського господарства більшість ставків зали-

шилися без господаря, не вирішеним залишилося питання балансової належності гідротехнічних споруд, а сільські та селищні ради, на баланс яких передані гідротехнічні споруди, не мають коштів на їх належне утримання. Із впровадженням у 1995 р. у Водний кодекс України статті 51 про оренду водних об'єктів і в зв'язку з розвитком малого та середнього бізнесу постало питання щодо впорядкування та введення у правове поле передачі водних об'єктів в оренду.

Надання водою в оренду вирішує питання технічного обслуговування і ремонту гідротехнічних споруд, безаварійного пропуску весняної повені та дощових паводків, збільшує надходження коштів до державного та місцевого бюджетів. Надання в оренду водою здійснюється разом із прибережними захисними смугами, в яких встановлюється режим обмеженої господарської діяльності, що сприяє упорядкуванню прилеглої території, очищенню її від сміття, залісненню та залуженню, поліпшенню естетичного вигляду дамб і гідротехнічних споруд [10].

Надзвичайно проблемна ситуація склалася в системі водопровідно-каналізаційного господарства. Це стосується і високого рівня зносу обладнання, і недосконалої системи взаємовідносин між органами місцевого самоврядування та комунальними підприємствами, і суперечливої методики встановлення тарифів на послуги водопостачання. Всі ці фактори зумовили ситуацію перманентного інвестиційного дефіциту. Підприємницькі структури та фінансово-кредитні установи не поспішають інвестувати проекти модернізації об'єктів водопостачання та водовідведення. Вдале вирішення проблеми залучення значних інвестиційних ресурсів у сферу водопровідно-каналізаційного господарства можливе за умови встановлення прозорих і чітко регламентованих взаємовідносин між органами місцевого самоврядування і комунальними підприємствами, а це можливо в разі впровадження в цей сегмент економічних відносин інститутів ДПП, не дивлячись на те, що існує цілий спектр проблемних моментів інституціоналізації цієї форми підприємницької діяльності (рис. 4).

Одним з найбільш гальмівних факторів щодо реалізації масштабних інвестиційних проектів у сфері водокористування (водопровідно-каналізаційне господарство, гідроенергетика, обслуговування гідротехнічних споруд на зрошуваних та



Рис. 4. Проблеми реалізації проектів модернізації водопровідно-каналізаційного господарства на основі ДПП

осушених землях) є невизначеність та непрозорість взаємовідносин між суб'єктами підприємницької діяльності та органами місцевого самоврядування. З однієї сторони, це відлякує приватний капітал у зв'язку з невизначеністю щодо перспектив отримання достатнього для відшкодування авансованого капіталу економічного ефекту, а з іншої — не окреслює принципи взаємовідносин між владою і бізнесом щодо розподілу отриманих прибутків і принципів взаємних обов'язків по будівництву, реконструкції та модернізації водогосподарської інфраструктури. З огляду на це найбільш дієвим засобом усунення інституціональних пасток у спільній господарській діяльності між територіальними громадами та бізнесовими структурами є ефективний інститут контрактних відносин.

Контракт є інституціоналізованим інструментом реалізації соціально-економічних взаємодій між людьми щодо обміну різноманітними благами з метою їх розвитку та вдосконалення. При цьому контракт є результатом усвідомленого, вільного і визнаного вибору індивідів на основі зобов'язань та довіри в певних інституціональних рамках.

У водопровідно-каналізаційному господарстві — це контракти щодо надання органами місцевого самоврядування об'єктів комунальної власності (водозабірних та водоочисних обладнання) у концесію, оренду, лізинг; у гідротехніці — це угоди щодо передачі підприємницьким структурам ділянок малих річок в користування для будівництва нових і реконструкції існуючих

об'єктів; у сфері обслуговування водогосподарських споруд — уніфіковані та чітко регламентовані форми контрактних відносин між окремими суб'єктами господарювання щодо об'єднання їх в холдинги, асоціації та кластери.

Дуже важливим інструментом державного підприємництва в усіх країнах зі змішаною економікою є контрактна система розміщення державного замовлення. Вона, зокрема, передбачає конкурентну боротьбу між пошукачами державного замовлення. Предмет конкуренції — державні грошові кошти, що спрямовуються на за-

купівлі для державних потреб. Держава, виступаючи як найбільший споживач продукції цілого ряду галузей, перетворює державний попит на істотний чинник формування й розвитку економіки, котрий справляє вплив на її динаміку та структуру.

Контрактна система у сфері державних закупівель є дуже важливим інститутом економічного партнерства держави й бізнесу і повинна будуватися на принципах, котрі забезпечують збалансованість інтересів держави та приватного підприємництва. Необхідно активніше залучати до реалізації державного замовлення матеріальні й інтелектуальні ресурси приватного сектора, що надасть виконанню довгострокових проектів більшої гнучкості та мобільності [7].

Враховуючи те, що у сфері водокористування значна частина об'єктів, які виконують важливу господарську функцію для окремих територій і населених пунктів, є низьколіквідними та інвестиційно не привабливими, тому перспективи залучення потужних інвесторів в цю сферу є дуже примарними. Доволі дієвим засобом структурних зрушень в цьому секторі національного господарства є формування державного замовлення на надання певних видів водогосподарських послуг, в першу чергу, щодо модернізації та обслуговування осушувальних та зрошувальних систем, екологічної реабілітації малих річок, впровадження нових потужностей в систему водовідведення та очистки стічних вод. Гарантії держави дадуть можливість зацікавити підприємницькі структури в доцільності вкладання влас-

них фінансових активів у водогосподарську інфраструктуру.

Поширеною формою ДПП є угоди про розподіл продукції. Ця форма партнерських відносин між державою та приватним бізнесом нагадує традиційну концесію, але все ж відрізняється від неї. Відмінності полягають насамперед у різній конфігурації відносин власності між державою і приватним партнером. Якщо в концесіях, як уже згадувалося, концесіонерів на правах власності належить уся випущена продукція, то в угодах про розподіл продукції партнерові держави належить лише її частина. Умови та порядок розподілу продукції між державою та інвестором визначаються у спеціальній угоді.

Угоди про розподіл продукції дають можливість отримувати матеріальні активи партнеру держави та муніципального утворення. Це виступає доволі суттєвою формою мінімізації підприємницького ризику. А для аграрних регіонів, де осушення і зрошення сільськогосподарських угідь стало запорукою ефективного сільськогосподарського виробництва та продовольчої безпеки, це можливість залучити в аграрний сектор інвестиційних донорів. Підприємство-оператор, модернізувавши гідротехнічні споруди та вдосконаливши систему їх обслуговування, дасть можливість забезпечити сприятливий водний режим для отримання високих врожаїв і тим самим значних обсягів екологічно безпечної сільськогосподарської продукції, частиною якої вони зможуть розпоряджатися на свій розсуд.

Спільні підприємства — поширена форма партнерства держави та приватного бізнесу. Залежно від структури і характеру спільного капіталу вони можуть бути або акціонерними товариствами, або спільними підприємствами з дольовою участю сторін. Як акціонери в АТ можуть виступати органи держави та приватні інвестори. Можливості приватного партнера у прийнятті самостійних адміністративно-господарських рішень визначаються, як правило, часткою в акціонерному капіталі. Ризики сторін також розподіляються залежно від її величини.

Істотна особливість спільних підприємств будь-якого типу — постійна участь держави в поточній виробничій, адміністративно-господарській та інвестиційній діяльності. Самостійність приватного партнера у прийнятті рішень тут більш обмежена, ніж у концесіях. Важливо, що зміна структури акціонерного капіталу на користь однієї зі сторін СП передбачає лише перерозподіл акцій між інвесторами, але не призводить до збільшення загальних розмірів капіталу (і відповідно основних фондів та кількості робочих місць). У разі націоналізації акціонерного товариства за участю держави ви-

куп акцій здійснюється за поточним курсом і не залежить прямо від обсягу капіталу, початково вкладеного приватним інвестором. Згідно зі світовою практикою, при націоналізації концесійного підприємства держава зобов'язана відшкодувати концесіонерів вартість інвестованого капіталу, а також виплатити компенсацію за втрачену вигоду [2].

Спільні підприємства доцільно створювати в тих сегментах сфери водокористування, де необхідно надавати мінімальну свободу приватним партнерам. Ця діяльність пов'язана із забезпеченням широких верств населення питною водою, використанням водою місцевого значення, регулюванням транскордонних водотоків. Варто створювати спільні підприємства у формі акціонерних товариств і залишати за державою (муніципальним утворенням) якщо не контрольний, то блокуючий пакет акцій.

Важливим елементом нарощення інвестиційного потенціалу водогосподарського комплексу є інституціоналізація об'єднань підприємств (холдингових структур, асоціацій та кластерів). Відособлено водогосподарські підприємства через низьку інвестиційну спроможність не здатні профінансувати заходи по модернізації та переоснащенню матеріально-технічної бази та інфраструктурних ланок систем водозабору, водопостачання та водовідведення. Головна мета створення об'єднань водогосподарських підприємств — накопичення фінансових ресурсів для реалізації масштабних капіталомістких проектів, що можуть забезпечити ефективне залучення водних ресурсів у процес відтворення капіталу, а також результативніше їх відтворення, відновлення та охорону.

Економічний зміст холдингу полягає в тому, що в його структурі основна компанія підпорядковує собі формально незалежні підприємства, що мають у своєму розпорядженні капітали, які в багато разів перевершують власний капітал головної компанії. Володіючи контрольними пакетами акцій дочірніх компаній, основна компанія холдингу може втручатися в будь-які сфери їх діяльності, акумулюючи доходи і перерозподіляючи їх між дочірніми компаніями, здійснюючи внутрішньофірмове кредитування та фінансування [8, с. 67—68].

Холдингові структури активно впроваджуються в різних сегментах національних господарств багатьох країн, в тому числі і країн пострадянського табору з метою координації діяльності суб'єктів підприємництва в напрямку інвестиційно-інноваційного забезпечення структурної перебудови та посилення позицій на зовнішньому та внутрішньому ринках. У сфері водокористування холдингові структури доцільно створювати в сегменті обслуговування протиповеневих систем та систем по запобіганню підтоплен-

ню. Створення таких об'єднань в сфері водокористування дасть можливість ідентифікувати центри відповідальності за станом водогосподарської інфраструктури та природних водних об'єктів, щоб звести до мінімуму прояви марнотратного водоспоживання, втрати води при транспортуванні, скиди неочищених стічних вод. Це значною мірою спростить роботу Держводгоспу, який матиме справу з потужною корпоративною структурою.

Асоціація — це той вид об'єднання, що забезпечує централізовану координацію дій учасників, але при цьому останні зберігають достатній рівень автономності при реалізації бізнесових ініціатив. Осушені та зрошувані землі знаходяться в аграрних регіонах, де тотальний інвестиційний дефіцит набув ознак перманентності, і тому об'єднання зусиль водокористувачів і водосервісних підприємств шляхом створення асоціації дасть можливість знизити затрати на утримання в придатному стані гідротехнічних споруд і знизити транзакційні витрати.

ВИСНОВКИ

Сферу водокористування ще не торкнувся "маховик" глибоких інституціональних перетворень, на відміну від інших секторів та сегментів національного господарства. В цьому є свої позитиви і свої негативи. Позитив полягає в тому, що держава та муніципалітети не втратили прав власності на землі водного фонду, системи водозабору і водопостачання, більшість гідротехнічних споруд, що обслуговують зрошувані та осушувані землі, і тому є значний потенціал для застосування найбільш раціональних форм використання цих об'єктів. Негатив полягає в тому, що за двадцять років економічних перетворень у сфері водокористування не проведено навіть критично необхідного мінімуму інституціональних змін, які сформували б механізми адаптації водогосподарських підприємств до ринкових умов залучення інвестиційних ресурсів, сприяли б створенню громадських спілок, що відстоюватимуть інтереси водогосподарської галузі на найвищих виконавчому та представницькому рівнях влади, призвели б до розбудови фінансово-кредитних установ та інституціоналізації фінансових інструментів корпоративізації і комерціалізації водогосподарського комплексу.

З огляду на це у найближчій перспективі в інституціональну архітектуру водокористування варто вмонтувати інститути ДПП, які, з одного боку, залишають водну та водогосподарську складову продуктивних сил у віданні держави та муніципалітетів, а з іншого — каталізують приплив іноземних та вітчизняних інвестицій у водогосподарський комплекс для реалізації ряду інноваційних проектів, які дадуть

можливість поступово переводити національне господарство на водоощадливу модель розвитку.

Література:

1. Арзуманова Н.И. Разработка концессионно-франчайзинговых форм проектного управления в развитии системы частно-государственного партнерства: Автореф. дис... на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 05.13.10 "Управление в социальных и экономических системах (экономические науки)" — Ростов-на-Дону, 2008. — 24 с.

2. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика / Вопросы экономики. — 2008. — № 8. — С. 61—77.

3. Караогланов А.С. Социально-экономический анализ концессионного механизма в сфере жилищно-коммунального хозяйства: Автореф. дис... на соискание ученой степени канд. социол. наук: спец. 22.00.03 "Экономическая социология и демография". — М., 2008. — 20 с.

4. Кнаус В.В. Управление развитием государственно-частного партнерства: Автореф. дис... на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)". — М., 2008. — 21 с.

5. Консовский А.А. Развитие организационно-экономических основ концессионных соглашений в сфере российского туризма: Автореф. дис... на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами — сфера услуг)". — М., 2008. — 20 с.

6. Мамлеева Я.В. Организационно-экономические инструменты развития экологического предпринимательства: Автореф. дис... на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (экономика природопользования)". — Уфа, 2008. — 21 с.

7. Смотрицкая И. Институт контрактных отношений на рынке государственных заказов / И. Смотрицкая, С. Черных // Вопросы экономики. — 2008. — № 8. — С. 108—118.

8. Тупота М.О. Холдингова компанія як одна з найефективніших форм функціонування бізнесу // Економіка та держава. — 2008. — № 8. — С. 66—68.

9. Ушакова С.Е. Оценка стоимости прав пользования водными объектами: принципы и методы: Автореф. дис... на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (экономика природопользования)". — М., 2006. — 24 с.

10. Чехун О. Користування водоймами в умовах оренди // Водне господарство України. — 2006. — № 4. — С. 6—8.

Стаття надійшла до редакції 02 лютого 2009 р.