

О. М. Головінов,

д. е. н., доцент

Л. А. Дмитриченко,

к. е. н., доцент,

Донецький національний університет економіки  
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ І ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

*У статті розглядаються теоретичні засади господарського партнерства держави і приватних економічних суб'єктів, відносини, що складаються між ними у процесі виконання спільних проектів; обґрунтовуються організаційні умови практичної реалізації державно-приватного партнерства.*

*In article are considered theoretical bases economic partnership state and private economic subject, relations, forming between them in process of the execution general project; they are motivated organizing conditions to practical realization state-private partnership.*

*Ключові слова: держава, партнерство, приватний сектор, інновації, інвестиції, державне управління.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ринковий механізм в Україні не дав потужний імпульс для технічного переозброєння галузей народного господарства, переходу їх на прогресивні, ресурсозберігаючі технології. Рівень ефективності нової системи господарювання поки низький і, щоб вийти на бажані параметри, потрібен час і відповідні дії. Хоча в перехідний період одночасно і паралельно протікає ряд трансформацій, ступінь завершеності їх далеко не однаковий. Сьогодні в основному завершені інституціональні перетворення: практично створені всі необхідні інститути ринку і демократії, які, безумовно, треба постійно вдосконалювати і поновлювати. Але, щоб вони почали діяти повноцінно, продемонстрували свою перевагу і ефективність, необхідно провести системну інноваційну модернізацію української економіки. У ході здійснення даного етапу в ній відбуватимуться кардинальні структурні зміни, технічне, технологічне й інформаційне переозброєння, що не тільки підтвердить переваги ринкового механізму, але і дасть можливість Україні гідно включитися у світове співтовариство.

Трансформаційні процеси, як

відомо, здійснюються за активної участі держави. На етапі інноваційної модернізації економіки присутність держави не менш важлива. Її потенціал і мобілізаційні можливості прискорюють цей процес і надають йому потрібну економічну і соціальну ефективність. Вирішення цієї проблеми держава може здійснювати разом з вітчизняним бізнесом. Саме цей варіант найкращий за інші. По-перше, він зменшує бюджетне навантаження; по-друге, бізнес, працюючи у взаємодії з державою, має певні гарантії, можливі пільги; по-третє, він підсилює координаційну функцію держави, оскільки капітал віддає перевагу міцній і передбачуваній владі, здатній забезпечити і гарантувати стабільність і чіткі правила гри.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Актуальність проблеми державно-приватного партнерства, активізація його дослідження спричинені реакцією наукового співтовариства і економічної практики на відсутність явних успіхів державної науково-технічної політики в області наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок, стагнацію окре-

мих галузей виробничої і соціальної інфраструктури, неадекватністю середовища сформованого бізнесу на пострадянському просторі, яке у цей час не є джерелом інноваційної модернізації. Споконвічно проблема державно-приватного партнерства досліджувалася ученими країн з ринковою економікою, де відбувалися значні зміни в системі економічних відносин держави і приватного сектора в контексті ліберально-консервативних доктрин. Багато досліджень були пов'язані з аналізом того, як органи державної влади допомагають приватному капіталу збільшувати прибутки від проектів у рамках партнерства з державою. Японський учений С. Китадзима в рамках дослідження партнерства дійде висновку про те, що головною його метою є створення умов для розвитку більших корпорацій і великої промисловості [1]. Що стосується постсоціалістичних країн, то проблема державно-приватного партнерства почала досліджуватися у міру загострення потреби в цій інституціональній структурі господарства. Проте кількість наукової літератури поки що обмежена. Серед її авторів варто назвати російського ученого В. Варнавського [2], що досліджує теорію і зарубіжну практику партнерства держави і приватного сектора, О. Іванова і С. Крехотнева [3], що розглядають дане партнерство в рамках реалізації стратегії розвитку інноваційного типу економіки, М. Циганкову [4], яка акцентує увагу на ролі державно-приватного партнерства в реалізації інвестиційних проектів, та ін. Значної уваги практичним питанням партнерства приділяє Конфедерація роботодавців України, про що свідчить бесіда кореспондента "Експерта" [5] з її президентом В. Пантелеєнко.

### НЕВИРШЕНА ЧАСТИНА ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Незважаючи на наявні наукові дослідження, зміну ролі держави в економічному житті нашої країни, що здійснює інституціональні трансформації, припускаються подальші економічні й організаційні опрацювання цієї непростой проблеми, особливо в урахуванням відсутності досвіду її практичної реалізації. Зокрема, існує теоретико-методологічна потреба в дослідженні економічного змісту і природи державно-приватного партнерства, організаційних умов реалізації цього партнерства як механізму для внутрішнього інвестування економіки, процесів інституціональної адаптації державно-приватного партнерства до реальної економіки й ін.

### МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета статті полягає в тому, щоб розглянути формування державно-

приватного партнерства як комплексу певних взаємозв'язків і взаємовідносин держави і бізнесу.

### ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Ідея партнерства як взаємовідносин держави і бізнесу не постулюється дослідниками, вона органічно виростає із загального усвідомлення урядами багатьох країн необхідності об'єднання зусиль у досягненні загальнодержавних національних цілей. Держава не може усунути з економіки, вона повноправний власник, господарський суб'єкт, наділений відповідними функціями і повноваженнями. В умовах цивілізованого ринку вона обов'язково займається підприємництвом і саме цією діяльністю стає привабливою для бізнес-середовища, різних підприємницьких структур. Взаємодія держави і бізнесу може мати місце, якщо виникає потреба досягнення стабільності, створення умов для економічного зросту, розвитку підприємництва, приватної ініціативи, підвищення ефективності і т. ін., і як спосіб реалізації цих цілей обираються співробітництво, узгодженість взаємних дій даних суб'єктів. Механізм їх взаємовідносин варто характеризувати як партнерський, хоча все різноманіття взаємодій держави і бізнесу не вичерпується партнерськими взаємовідносинами.

Механізм державно-приватного партнерства ґрунтується на розподілі прав власності між державою і приватними господарюючими суб'єктами. Відносини між ними можуть розглядатися як партнерські, якщо сприяють росту ефективності як приватного, так і державного сектора, більш повній реалізації властивих їм функцій, освоєнню нових стратегічних перспективних напрямів діяльності, наприклад, формуванню національної інноваційної системи. Суб'єктами, що не беруть участь у цьому процесі, партнерство буде сприйматися позитивно в тому випадку, якщо воно сприяє збільшенню кількості і якості інноваційної продукції і послуг, зросту їх конкурентоздатності, зниженню рівня цін і, отже, підвищенню добробуту населення.

Спроба осмислити теоретичні засади господарського партнерства держави і приватного сектора об'єктивно зумовлена основною тенденцією державної політики багатьох країн — зменшення частки державних інвестицій і збільшення частки приватного капіталу в результаті взаємодії держави й інституціональних інвесторів. Ця взаємодія являє собою певну систему суспільних відносин із приводу використання інвестиційних ресурсів у специфічних інтересах з метою максимізації доходу. Крім того, це сприяє створенню

ринкового механізму інвестування.

Взаємовідносини між державою і учасниками ринку інвестицій є життєво необхідними. Обидві сторони виступають одна для одної джерелами найважливіших ресурсів і обмежень. Важливий не обсяг державних капіталовкладень, не ступінь контролю за інвестиційним процесом, а інститути, які задають стимули для здійснення інвестицій і створення заощаджень, координують господарські рішення. Відродження інвестиційної активності неможливе без рівноцінного партнерства держави і приватного сектора, що може існувати в різноманітних організаційних формах.

Актуальність використання державно-приватного партнерства в Україні зумовлена багатьма факторами. Перехід до інноваційної економіки і скорочення залежності економіки від сировинних галузей затримується через відсутність якісних механізмів залучення інвестицій у реальний сектор, насамперед, у промисловість і її інфраструктуру. Оскільки нині потенційні інвестори не мають дійсних гарантій одержання прибутку або навіть повернення капіталовкладень, вони змушені, не завжди виправдано, інвестувати тільки у власне "виживання". Подібне становище зумовлює потребу у використанні механізму державно-приватного партнерства, що дозволяє здійснювати внутрішнє інвестування. У рамках цього механізму держава зможе наділити інвестора правом участі в реалізації деяких своїх функцій у господарській сфері, а також правом управління державною власністю або монопольними видами діяльності (наприклад, консорціуму "ЄДАПС" надано монопольне право виготовляти документи для поїздки громадян України до зарубіжних країн).

Об'єктивна необхідність взаємовідносин держави і бізнесу в рамках партнерства існує з обох сторін. Держава декларує перехід до інноваційної моделі розвитку і створення інститутів, які орієнтувалися б на довгострокові інтереси суспільства. У свою чергу, бізнес досяг межі розвитку експорторієнтованої моделі, характерною рисою якої є висока частка експорту продукції з низьким ступенем готовності, і має потребу у взаємовідносинах з державою в процесі входження до нових наукомістких ринків хоча б у частині зниження адміністративних бар'єрів і зменшення невизначеності. Основний аргумент у підтримку державно-приватного партнерства полягає в тому, що і державний, і приватний сектори мають свої власні унікальні характеристики і переваги, при об'єднанні яких створюється можливість більш ефективно діяти і до-

сягати кращих результатів саме в тих сферах, де особливо помітні негативи ринку або неефективність державного управління. У цілому, метою даного партнерства є надання споживачеві продукції або послуг найбільш ефективним способом і за більш низькою вартістю, ніж кожна із структур — державна і приватна (або група приватних) — зможе надати самостійно.

Причини формування державно-приватних партнерств у всіх країнах із транзитивною економікою однакові. Це необхідність у модернізації інфраструктури і відповідних капіталовкладеннях, обмеженість бюджетних коштів, недостатні інвестиції приватних структур, пов'язані з високими ризиками ринку, що формується. Зарубіжна практика показує, що державно-приватне партнерство доречно в тому випадку, коли необхідний компроміс в об'єднанні коштів і розподілі ризиків. При цьому мова йде про справедливий їх розподіл між державною і приватними структурами, кожна з яких здатна управляти ризиками, а також про забезпечення для кожної зі сторін винагороди з урахуванням прийнятого ризику.

Незрілість громадянського суспільства постсоціалістичних країн, невідповідність суспільної думки до використання інноваційних механізмів у сфері соціально-виробничої інфраструктури породжує уявлення про державно-приватне партнерство як про підготовчий етап її приватизації. У дійсності це партнерство є певною альтернативою приватизації, про що свідчать їх цілі. Приватизація пов'язана з пошуком ефективного власника, якому передаються державні активи і відповідальність за їх використання. Свої відносини з новим власником держава буде, як із платником податків. У випадку з державно-приватним партнерством мета інша — знайти ефективного управляючого власністю, що належить державі. Партнерство залишає за державою право господарської активності.

Головне у партнерстві з погляду держави — це задоволення потреб суспільства шляхом використання або запозичення ресурсів приватного сектора; підтримка державних повноважень і функцій, надання при цьому послуг разом із приватним сектором. З погляду приватного сектора головне у партнерстві — це істотне розширення простору для вільного руху капіталу, проникнення у раніше недоступні для нього сфери, підвищення конкурентоспроможності, а отже, і попиту на результати діяльності.

Оскільки державно-приватні партнерства можуть формуватися як у сфері державної форми власності, так і комунальної (муніципальної)

форми, учасниками цих структур господарства можуть бути державні і місцеві органи влади, комерційні підприємства, організації. Варто відразу обмовитися, що порядок формування партнерства у сфері комунальної і державної власності повинен визначатися різними нормативними документами, оскільки рівень прийняття рішень різний: в одному випадку — місцеві ради, в іншому — уряд. Проте учасники державно-приватного партнерства будь-якого рівня повинні поділяти повноваження і відповідальність, функціонувати на рівних, спільно витрачати ресурси, розподіляти інвестиції, ризики і вигоди, мати чітку угоду, контракт або інший правовстановлюючий документ, прийняттю якого передувє проведення відкритого конкурсу, підтримувати відносини протягом певного строку, а не часу здійснення однієї транзакції.

Державні (місцеві) органи влади, затверджуючи основні правила, мають можливість моделювати партнерство таким чином, щоб воно відображало їх цілі, політику і нормативні вимоги. Оскільки державно-приватне партнерство супроводжується ретельно підготовленим договором, ступінь державного (муніципального) контролю за економічними процесами тут вище, ніж при використанні власного менеджменту і персоналу.

У договорі (письмовій угоді) можуть передбачатися наступні умови:

- форма державно-приватного партнерства;

- строк реалізації проекту, передбаченого партнерством;

- правові й фінансові гарантії сторін;

- обов'язки і відповідальність учасників;

- правила кооперації у визначенні порядку здійснення внесків (фінансових, майнових) і використання ресурсів;

- порядок розподілу ризиків і вигід (прибутку, права власності на результати);

- способи контактів учасників партнерства і обговорення поточних (оперативних) питань його діяльності;

- можливі умови припинення діяльності партнерства і ряд інших ключових умов.

Необхідність переходу до застосування партнерських форм взаємодії держави і бізнесу виникає за наявності ряду умов, серед яких можна виділити наступні:

- проект не може бути реалізований тільки за рахунок фінансування і професійної компетенції державної структури;

- залучення до проекту приватного партнера дозволить скоротити строки його реалізації;

- участь приватного партнера у

здійсненні проекту або забезпеченні послуги в даній сфері не обмежена нормативними або законодавчими заборонами;

- результати партнерства можна виміряти і оцінити;

- проект або здійснювані роботи дозволяють активізувати інноваційний процес.

Уряді неодмінних умов успішної роботи інституту державно-приватного партнерства в українській економіці можуть розглядатися такі, як:

- розробка законодавства про партнерство, що прописує механізм взаємовідносин держави і приватного сектора;

- використання позитивного зарубіжного досвіду партнерства з обов'язковим урахуванням національних умов його функціонування;

- забезпечення прозорості діяльності партнерств. У контексті згаданого варто сказати, що в більшості країн прозорість відносин держави і бізнесу відносна, навіть за досить регламентованого їх характеру. Це пов'язано, з одного боку, із захистом прав приватної власності, комерційною таємницею, а з іншого боку — з розширенням функцій держави як підприємця і прагненням бізнес-структур до тісних зв'язків з державною владою;

- суворе дотримання державою певних методологічних принципів формування державно-приватного партнерства;

- загальна політична стабільність у країні.

Успіх державно-приватного партнерства в реалізації національних проектів значною мірою залежить від методологічних принципів, що формують основу побудови цього партнерства. У якості визначальних серед таких принципів можна припустити наступні:

- вільна і рівноправна основа для держави (влади) і приватного сектора у визначенні варіантів досягнення цілей і реалізації завдань, що забезпечує контрактний характер їх взаємовідносин;

- зниження адміністративних бар'єрів, атмосфера довіри і взаємних інтересів як результат взаємної згоди сторін, нівелювання ролі суб'єктивного фактора в умовах зміни владних команд у країні;

- поділ вигід від реалізації партнерства: економічні вигоди (з погляду прибутку) — бізнесу, соціально-економічні і політичні — державі;

- держава і бізнес у реалізації проектів партнерства повинні виконувати лише властиві їм функції. Виявлення і узгодження інтересів, запобігання конфліктів бізнесу і соціальних груп, надання "адміністративних ресурсів", допуск у сферу державних інтересів й інші подібні заходи повинні відповідати сфері компетенції і функцій держави.

Ініціювання інновацій, ефективне використання ресурсів, максимізація прибутку, капіталізація — сфера компетенції і функцій бізнесу;

- кожен варіант взаємовідносин (проект партнерства) повинен урахувувати пред'явлення своїх прав, домагань, претензій тільки з боку конкретних учасників у визначеному місці й часі;

- колектив виконавців проектів повинен складатися з підготовлених фахівців, мотивованих на оперативне вирішення не тільки поточних, але і стратегічних завдань розвитку національної економіки; досвідчених і прагматичних консультантів із числа тих, що володіють навичками успішної організації складних державно-приватних проектів; експертів-прагматиків, що є фахівцями з маркетингу;

- відповідальність і серйозність намірів учасників партнерства здійснювати співробітництво протягом визначеного договором строку;

- прибутковість проекту державно-приватного партнерства повинна перевищувати період договірної угоди.

В Україні існує ряд об'єктивних передумов, що дозволяють говорити про привабливість і перспективність державно-приватного партнерства в країні. По-перше, у світлі реформаторських тенденцій у інвестиційній сфері, які простежуються останнім часом на науковому (проведення "круглих столів", конференцій, саммітів, симпозіумів), законодавчому рівні (обговорення відповідного законопроєкту), рівні ініціатив інститутів громадянського суспільства, є підстава припускати, що в середньостроковій перспективі ця інституціональна форма господарства стане затребуваною для української економіки. По-друге, сьгодні виробничі можливості інвестиційного комплексу не в змозі забезпечити уведення прогресивних фондів у більшості секторів вітчизняної економіки, не дозволяють вирішити завдання її структурно-технологічної модернізації. Нарешті, інвестиції, необхідні для проведення футбольного чемпіонату Євро-2012, оцінюються в сто двадцять шість мільярдів гривень. З них кошти місцевих бюджетів повинні скласти 1,6 %, частка держави — 17 %, інше повинні взяти на себе приватні інвестори [5]. Отже, реалізація передбачених інфраструктурних проектів у цьому випадку неможлива без інноваційної взаємодії держави і бізнесу в формі партнерства.

Економічним суб'єктом, що ініціює подібні взаємовідносини, повинна стати держава, яка стосовно бізнесу може виступати не тільки у ролі фінансового партнера, але і партнера ресурсів матеріально-речовинного змісту, партнера з адміні-



стративною участю. Найбільш прийнятною і розповсюдженою через свою простість, доступність для обох суб'єктів і певного практичного досвіду можна вважати форму взаємовідносин, за якої держава стосовно бізнесу виступає у ролі фінансового партнера. У цьому випадку можуть бути використані такі механізми державних взаємовідносин з бізнесом, як:

- пайова участь держави і приватного капіталу в розподілі витрат для фінансування проектів пріоритетних напрямів розвитку економіки;

- спільна діяльність держави і бізнесу у реалізації проектів інвестування в інноваційні розробки на частковій основі. Слід зауважити, що в умовах політичної нестабільності в країні дане партнерство зазнає впливу суб'єктивного фактора, пов'язаного із частою зміною урядів, за якої кожний наступний з них воліє переглянути або скасувати рішення попереднього;

- співробітництво в межах системи адміністративних взаємовідносин, здійснюване з метою субсидування з коштів державного бюджету відсоткової ставки по кредиту, узятому приватним інвестором.

Дана форма державно-приватного партнерства не виключає ризику нецільового використання фінансових ресурсів, можливих конфліктів сторін, особливо якщо мають місце спроби надмірного втручання держави у сферу інтересів бізнесу: необгрунтовані домагання участі в оперативному управлінні, присвоєння одержуваного результату й ін. Проте за умови чіткого дотримання обома сторонами домовленостей держава в ролі арбітра і одержувача соціально-економічних вигод може бути більш успішною, ніж у ролі менеджера і підприємеця.

Договірна форма взаємовідносин держави і бізнесу може бути заснована на використанні матеріально-речовинних і фінансових інвестицій. З боку держави такими є об'єкти державної власності, різні права стосовно приватних підприємств (наприклад, накопичені ними боргові зобов'язання), інтелектуальна власність. Приватний інвестор вносить інвестиції у вигляді власного і запозиченого фінансування. Важливим фактором успіху реалізації такого партнерства є надання бізнес-партнерові організаційних і управлінських прав при збереженні у держави права втручатися у випадку порушення попередньо визначених показників кінцевих результатів проекту. Здійснюючи контроль в основному за кінцевим результатом, держава повинна усвідомлено приймати неповну прозорість оперативного (поточного) управління з боку партнера, здатного швидко, вчасно виправити або спрямувати хід справи.

Отримані в цьому випадку державою результати будуть вищі, ніж якби ресурси використалися нею однобічно. Подібне положення можливо тому, що приватні партнери держави здатні здобувати прибуток від спільного використання майнових і фінансових інвестицій через уміння вести ділові переговори, краще розуміння ринкових умов для правильного позиціонування продукції (послуг) як результату здійснюваного проекту і т.д.

З урахуванням справжніх умов української дійсності цілком прийнятною може бути форма державно-приватного партнерства, заснована на адміністративній участі держави в реалізації проектів, здійснюваних разом з бізнесом. Це припускає формування інституціонального середовища за такими напрямками, як:

- використання адміністративних ресурсів держави для надання гарантій приватним міжнародним і національним фінансовим організаціям при здійсненні великих комерційних угод українськими компаніями;

- надання органами державного управління організаційної, інформаційної, політичної підтримки окремим компаніям (або декільком) шляхом забезпечення їм умов (презентації, круглі столи, семінари) для пошуку і взаємодії з іноземними або вітчизняними партнерами.

Потенційно до числа подібних проектів можуть бути включені ті з них, яким держава може сприяти в успішній реалізації цілей бізнесу, наприклад, у формуванні експортно-орієнтованого процесу виробництва і реалізації продукції у сфері високотехнологічної діяльності. Для цього держава може застосовувати так звані м'які важелі впливу, зокрема політичне лобіювання експорту, створення політично престижних тем для контактів між підприємцями і навіть відмова від заборон на ризиковані дії комерційних підприємств державного сектора. У таких проектах держава, приватний сектор і фінансові інститути можуть взаємодіяти з метою створення більшої довіри між промисловими і фінансовими партнерами проекту, оперуючи не стільки фінансовими ресурсами, скільки репутацією і можливостями надання гарантій щодо виконання договірних зобов'язань, компенсуючи так звані заборонені умови. Переваги подібного підходу полягають в тому, що держава має змогу серйозно допомогти приватному капіталу, просто забезпечуючи доступ до "сфер свого найбільшого впливу", де потенційні міжнародні або вітчизняні партнери можуть домовитися про взаємодію при позитивному впливі навіть неформалізованої гарантії з боку держави.

Партнерство держави і бізнесу з досвіду розвинених країн може

проявлятися в такій формі, як комерціалізація виконуваних державою функцій, що привносить у процес державного управління принципи ринкової економіки. Дана форма може розглядатися як результат загальної зміни концепції державного управління або як якийсь додатковий елемент до вже сформованої системи, що дозволяє "точечно" підвищити ефективність державного управління. Однією з найпоширеніших форм комерціалізації є контракти і підряди для бізнесу з боку держави. Наприклад, у країнах ОЕСР види контрактів дуже різноманітні: прибирання приміщень, друкування документів, утримання будинків і обладнання, надання інформації, аудит й ін. Одержує поширення такий вид комерціалізації державних функцій, як "корпоратизація" цілих департаментів уряду, які відповідають за виробництво товарів і послуг в сфері електроенергетики, лісового господарства, поштових послуг.

До сьогодення в Україні не сформувалася певна форма взаємовідносин держави і приватного економічного суб'єкта. Але загальні її контури тяжіють до коаліційності, тобто об'єднання дій держави в особі її відповідних структур з певними бізнес-групами, які як імператив своєї діяльності сприймають сформовані правила гри і використовують протиріччя в діяльності державних структур для лобіювання своїх інтересів.

Необхідно відзначити, що будь-яка форма взаємовідносин держави і бізнесу має інерційність. Відбувається "звикання" економічного організму країни до певної системи державних заходів, структури і обсягу ресурсних і фінансових потоків, складаються тісні особисті зв'язки. Радикальна зміна існуючої форми взаємовідносин цих суб'єктів може привести до нестабільності, порушення макроекономічної рівноваги, спаду в економіці. Тому внесення у сформований механізм взаємовідносин держави і бізнесу елементів повноцінного державно-приватного партнерства як ефективного інституту інтеграції державних і приватних ресурсів з метою розвитку національної економіки — процес складний, суперечливий, він повинен бути затребуваний і сприйнятий більшістю структур приватного сектора і структур державного управління. При цьому повинно бути розуміння суб'єктами партнерства не тільки спільності цілей, але і специфіки дій для їх досягнення (рис. 1).

Початковим етапом діяльності держави щодо формування державно-приватного партнерства є забезпечення правової бази, що передбачає дії сторін, нерівнозначних з позицій цивільно-договірного права. Необхідність такого підходу зумов-



**Рис. 1. Система узагальнених дій суб'єктів у створенні й функціонуванні державно-приватного партнерства**

лена тим, що в подібному партнерстві найважливішу роль відіграють не стільки самі суб'єкти, скільки відносини між ними, яким чином, за допомогою яких правил і законів ці відносини регулюються.

При визначенні проекту, що буде реалізовуватися партнерством, необхідно виходити із програми соціально-економічного розвитку країни на середньостроковий перспективу. Саме вона у якості одного з магистральних напрямів покликана визначити випереджальний зріст тих сфер, де повинні бути зосереджені інновації і відповідно розвиватися партнерство держави і бізнесу. Звичайно, це не означає, що інші сфери і галузі економіки позбавлені інноваційного змісту і не будуть підтримуватися державою, тут головне — вияснення пріоритетів.

Оскільки державно-приватне партнерство засноване на урахуванні переміщення ризику від держави до приватного сектора, де підприємницька структура може більш успішно управляти цим ризиком, необхідна розробка системи оцінки взаємних ризиків. Обов'язковою умовою заключення угоди (догово-

ру) є відбір приватного партнера на основі конкурсу, що дозволяє виявити відповідність претендента економічним, технічним, фінансовим вимогам, що пред'являються до нього.

Необхідність координації дій у сфері взаємовідносин держави і приватних економічних суб'єктів припускає створення окремої державної структури, що поєднує професіоналів держави (чиновників) і відповідних інститутів громадянського суспільства (союзу підприємців, профспілок тощо), які здійснювали би розробку державної концепції і механізму реалізації політики державно-приватного партнерства. Ця ж структура зможе здійснювати моніторинг виконання договірних угод його суб'єктами. Розвиток державно-приватного партнерства буде успішним за умови, що інтереси його сторін не тільки ураховані, але і реалізовані.

## ВИСНОВКИ

Підводячи підсумки, відзначимо, що кардинальні зміни в економіці у післяприватизаційний період вимагають формування якісно іншого рівня розвитку господарства, насамперед, пов'язаного з інтенсивним уп-

ровадженням інновацій. У зв'язку із цим основною тенденцією державної політики повинна бути переорієнтація із прямої державної підтримки (бюджетне фінансування) науково-технологічного розвитку на збільшення частки приватного капіталу. Важливим інститутом у реалізації даної тенденції є державно-приватне партнерство як альтернатива приватизації у тих сферах, де держава через різні обставини не може або не повинна передавати свої активи у приватну власність.

З погляду прикладного, практичного підходу державно-приватне партнерство являє собою механізм реалізації урядових проектів, програм і цілей шляхом укладання договірних угод із приватним сектором. Це альтернативна форма надання товарів і послуг, які було прийнято ототожнювати із суспільними благами і не пов'язувати з діяльністю комерційних структур як таких. У цій його якості партнерство можна розглядати як механізм, що відображає інтереси широкого діапазону суспільних груп. Очевидно, що для реального узгодження цих інтересів, оптимального і раціонального залучення різних ресурсів і їх джерел необхідно, поряд з відповідним корегуванням наявних нормативно-правових документів, введення спеціального закону, що регламентує діяльність державно-приватного партнерства. Актуальним завданням влади залишається визначення пріоритетних напрямів взаємодії держави і приватного сектора для інноваційно-технологічного розвитку економіки.

## Література:

1. Kitajima S. Industrial and Regional Restructuring and Changing Form of State Intervention: The Development of Partnerships in Postwar Japan / S. Kitajima // International Journal of Urban and Regional Research. — 1998. — № 1.
2. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский // РАН: Институт мировой экономики и международных отношений. — М.: Наука, 2005. — 315 с.
3. Иванов О. Государственно-частное партнерство в реализации национальных проектов и программ / О. Иванов, С. Крекотнев // Проблемы теории и практики управления. — 2006. — № 9. — С. 19—27.
4. Циганкова М.О. Идентификация инвестиционного партнерства держави та бізнесу / М.О. Циганкова // Економіка прогнозування. — 2006. — № 2. — С. 101—116.
5. Воля государства, ресурсы бизнеса. Власть и капитал // Эксперт. — 2008. — № 48 (144). — Режим доступа: <http://www.expert.ua/print/83/58/4830/>.

Стаття надійшла до редакції 25.05.2010 р.