

УДК 338.242:334

Залознава Ю. С., Петрова І. П., Трушкіна Н. В.

КОНТРАКТНА ФОРМА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах господарювання все більшого значення набуває науково-практична проблема активізації партнерської взаємодії державного і приватного секторів у різних сферах економічної діяльності. Використання різноманітних форм і моделей державно-приватного партнерства (ДПП) дозволяє ефективно вирішувати завдання соціально-економічного розвитку на макро-, мезо- і мікрорівнях.

За результатами проведеного аналізу наукової літератури [1–13] виявлено, що існує різноманіття класифікаційних форм взаємодії держави і приватного сектору на засадах державно-приватного партнерства. На даний час діє понад 30 різних форм ДПП. До переліку загальноприйнятих класифікаційних форм, що застосовуються на практиці, можна включити такі: контракти на виконання робіт (надання послуг); контракти на управління та постачання різноманітної продукції для державних потреб; орендні (у тому числі лізингові) відносини; угоди про розподіл продукції; концесії; спільна діяльність; спільні підприємства (державно-приватні); відчуження власності.

Незважаючи на широке коло наукових розробок з обраної теми, проблема регулювання збутової діяльності промислових підприємств на основі удосконалення контрактних взаємовідносин зі споживачами потребує подальших наукових розробок. Особливо це актуально для функціонування вугледобувних підприємств з урахуванням специфіки організації їх збутової діяльності в умовах нестабільності попиту на вугілля. Це й обумовило вибір теми дослідження.

Мета статті полягає у визначенні особливостей і змісту контрактного управління як ефективної форми державно-приватного партнерства при регулюванні збутової діяльності вугледобувних підприємств.

Однією з найбільш поширених форм державно-приватного партнерства є контрактна (контракти на управління, будівництво, експлуатацію об'єктів, оренда, концесія) (табл.1). Контрактні форми ДПП включають різні угоди залежно від обсягу переданих приватному партнеру правомочностей власності, інвестиційних зобов'язань сторін, розподілу ризиків.

У світовій практиці, як правило, використовують поняття «контракти на управління» як форми державно-приватного партнерства. Відповідно до визначення Світового банку, в цій формі держава платить оператору за управління об'єктом, а операційні ризики залишаються у державі [14]. В ООН прийнято термін «управління контрактною діяльністю», під яким розуміється «процес забезпечення того, чтобы все стороны юридически обязывающего соглашения (контракта) выполняли свои соответствующие обязательства как можно более эффективно и результативно, обеспечивая получение необходимых коммерческих и операционных результатов и оптимальное соотношение цены и качества». Управление контрактной деятельностью включает в себя такие виды деятельности, как контроль за исполнением контрактов и отчетность, управление изменением контрактов, разрешение споров, управление финансами и завершение исполнения контракта [15, с. 19].

Аналіз наукових джерел свідчить про різноманітність визначень дефініції «контрактне управління». Одна група вчених під цим поняттям розуміє управління контрактом; інша – контракти на управління як форма ДПП; третя – організаційно-правову форму мереж. Узагальнення підходів дослідників [15–17] до визначення терміна «контрактне управління» систематизовано за 8 класифікаційними ознаками (рис. 1).

Таблиця 1

Зміст контрактних форм державно-приватного партнерства

Форма	Зміст
Контракти на обслуговування	Укладаються, насамперед, з метою формування ефективних ринків пасажирських транспортних, освітніх, медичних та інших послуг
Контракт на управління	Передбачає делегування приватному капіталу органами управління влади повноважень з розширення сфери послуг, зокрема в частині соціального захисту населення тощо
Контракт на виконання робіт або надання суспільних послуг	Часто укладаються на середньостроковий період і реалізуються на об'єктах міського господарства (наприклад, облаштування зупинок міського транспорту, благоустрій зон відпочинку, прибирання вулиць та вивіз сміття тощо)
Контракт на надання технічної допомоги	Сфера застосування таких форм контрактів досить широка і передбачає реалізацію науково-технічних розробок приватного капіталу на об'єктах, що належать державі
Контракт на експлуатацію	Передача в експлуатацію приватному бізнесу залізничних станцій, аеропортів, об'єктів житлово-комунального господарства

Складено авторами за даними: [6, с. 43–44].



Рис. 1. Систематизація наукових підходів до визначення змісту терміна «контрактне управління» (авторська розробка)

На думку О. Дем'янченко, «Незважаючи на те, що конкретні обов'язки по наданню певних послуг залишаються в державному секторі, розширюється спектр передаваних частному інвестору функцій (контроль, моніторинг, прийняття управлінських рішень возкладається на частого партнера)» [17, с. 182].

Контрактне управління є контрактною формою державно-приватного партнерства, оскільки відповідає основним ознакам ДПП, а саме: умовам договору передбачається збереження корпоративних прав і прав власності за власником підприємства, а приватний оператор одержує юридичне право управляти всією операційною діяльністю від імені власника, застосовуючи свій професійний досвід і повністю відповідаючи за результат своєї діяльності. Контроль діяльності приватного оператора здійснюється за рахунок системи бюджетування. Факт виконання обов'язків з боку оператора надається щомісяця власнику.

Автори даної статті розуміють під контрактним управлінням передачу прав власником приватному оператору права управління операційною діяльністю належного йому майна за певну винагороду з метою надання відповідних послуг (реалізація продукції, транспортні, маркетингові, інформаційні послуги). До особливостей контрактного управління як форми державно-приватного партнерства віднесено (рис. 2).

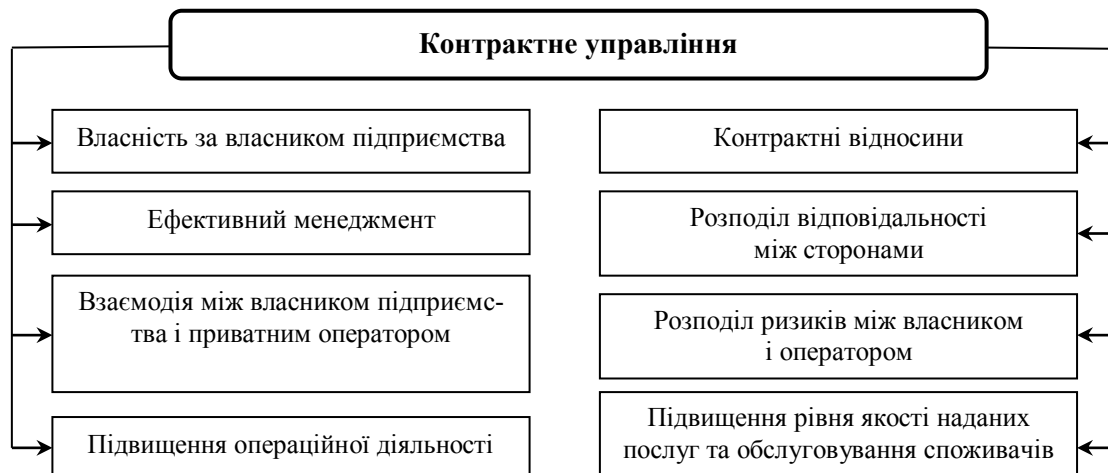


Рис. 2. Особливості контрактного управління (авторська розробка)

У результаті дослідження моделей взаємовідносин учасників ринку вугільної продукції України (вугледобувні підприємства, коксохімічні заводи, теплоелектростанції, посередницькі організації) визначено доцільність застосування контрактної форми державно-приватного партнерства.

При цьому враховано тенденції та закономірності функціонування вугледобувних підприємств з позицій організації процесів збутової діяльності, серед яких: постійні коливання ринку вугільної продукції і нестабільний попит на вугілля; скорочення обсягів видобутку вугілля, товарної і реалізованої вугільної продукції та збільшення залишків вугілля на складах; реалізація вугілля здійснюється, як правило, за прямим каналом; відвантаження вугілля споживачам здійснюються залізничним та автомобільним транспортом; вугільна продукція реалізується різними категоріями споживачів: велико-, середньо- і дрібнооптовим; спостерігається нерівномірність обсягів відвантаження вугілля велико- і середньооптовим споживачам.

Визначено, що ключовими складовими організації збутової діяльності вугледобувних підприємств є укладання договорів з різними категоріями споживачів вугільної продукції, виходячи із специфіки їх обслуговування, і дотримання умов контрактних відносин. Ці пропозиції базуються на положеннях інституціональної економічної теорії, представники якої стверджують про необхідність організації і дотримання контрактних відносин. Як зазначає М. Одинцова, «заклучение и защита контракта» является одним из основных видов деятельности в процессе подготовки и реализации рыночной сделки [18, с. 69]. Контракт, як визначає А.А. Аузан, можна розглядати як «правило, структурируюче во времени и / или пространстве взаимодействия между двумя (или большим числом) экономическими агентами по поводу обмена правами собственности на основе обязательств, добровольно взятых ими на себя в результате достигнутого соглашения» [19, с. 18, 23].

Аналіз системи контрактних взаємовідносин вугледобувних підприємств зі споживачами свідчить про необхідність її вдосконалення. Так, у контракті на транспортне залізничне обслуговування є пункт, у якому вказано: «Шахті необхідно надавати вантажно-транспортному управлінню копії заявок на подання вагонів під їх навантаження за 2 дні до початку декади». Разом з тим специфічною особливістю здійснення збутової діяльності на вугледобувних підприємствах є саме нерівномірне відвантаження вугільної продукції.

Є випадки, коли споживачі відмовляються від вугільної продукції, а шахта вже завила вагони у вантажно-транспортного управління. У цих випадках зростають витрати вугледобувного підприємства, що пов'язані з простоями вагонів.

Щоб зменшити на шахті ризики, пов'язані з можливими простоями вагонів, доцільно аналізувати, оцінювати та розробляти заходи із запобігання виникнення цих ризиків. Ці особливості доцільно враховувати при оформленні контрактів.

У контрактах на поставку вугільної продукції є такі пункти: «У випадку поставки товару, що не відповідає по якості нормативним показникам, до договірної ціни застосовуються скидки»; «У випадку виявлення браку відвантаженої вугільної продукції всі транспортні витрати, що пов'язані з доставкою вантажу до станції вантажоодержувача та до відправника, здійснюються за рахунок шахти». Для запобігання цих випадків відділу маркетингу, збуту та матеріально-технічного забезпечення разом з технічним підрозділом вугледобувного підприємства необхідно посилити контроль за якістю вугільної продукції.

Можливі також випадки, коли споживачі несвоєчасно відмовляються від замовленої вугільної продукції. Практика свідчить, що, як правило, в такій ситуації вугледобувне підприємство сплачує за послуги вантажно-транспортного управління, використання, подання та прибирання вагонів. У контрактах на поставку вугільної продукції слід включити пункт, у якому має бути вказано, що у випадках, коли споживачі несвоєчасно відмовляються від замовленої вугільної продукції, вони сплачують шахті витрати, пов'язані з оплатою послуг вантажно-транспортного управління за використання, подання та прибирання вагонів.

Дослідження показують, що при формуванні збутових мереж між учасниками ринку вугілля на контрактних засадах слід враховувати виникнення різних фінансово-економічних умов: відмова споживачів від платежів за реалізовану продукцію; зміна умов контрактів між партнерами; обмеження фінансових ресурсів; нестабільність попиту на вугілля (профіцит або дефіцит).

ВИСНОВКИ

Таким чином, з урахуванням специфіки організації збутової діяльності вугледобувних підприємств, де участь беруть різні організації, контрактне управління є дієвою формою державно-приватного партнерства.

Під контрактним управлінням розуміється безперервний процес укладання і виконання умов контрактів на поставку вугільної продукції. Цей процес має реалізовуватися через функції управління: планування, організацію, контроль, аналіз, регулювання.

До етапів підготовки контрактів на поставку вугільної продукції доцільно включити: прогнозування обсягів відвантаження вугільної продукції споживачам; прийом замовлень на вугільну продукцію, укладання договорів на поставку; процедури узгодження термінів поставок, умови оплати за вугільну продукцію; вибір виду транспорту, укладання договорів на транспортне обслуговування з вантажно-транспортним управлінням або автотранспортним підприємством; формування графіків транспортування з урахуванням часу в дорозі та часу розвантаження вагонів та автомобільних засобів; застосування стягнень штрафних санкцій із споживачів у випадку їх несвоєчасної відмови від замовлення на поставку продукції.

Як свідчать результати дослідження, при організації контрактної діяльності зі споживачами існує певна специфіка, яку потрібно враховувати. Так, при оформленні контрактів на поставку вугільної продукції великооптовим споживачам доцільним є включення такого пункту, як 30–50% передплати або відстрочка платежів за відвантажене вугілля. Відмінністю контракту на поставку вугільної продукції середньооптовим споживачам має бути те, що умовою оплати є стовідсоткова передоплата, а також вибір виду транспортного засобу залежно від обсягів відвантаження. Особливістю контракту на поставку вугілля дрібнооптовим споживачам є стовідсоткова передоплата за надані послуги «вугілля плюс поставка» або «вугілля без поставки».

Отже, особливість контрактного управління полягає в тому, що в основі укладання контракту на реалізацію вугільної продукції визначаються обов'язки, умови дії, права сторін, гарантії захисту прав, якщо одна зі сторін порушує зобов'язання. Це сприятиме більш ефективному забезпеченню комерційного результату та оптимальному співвідношенню «ціна – якість обслуговування».

Дослідження виконано в рамках науково-дослідних робіт ІЕП НАН України «Модернізація економіки промислових регіонів України в умовах децентралізації управління» (номер держреєстрації 0112U6883) та «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (номер держреєстрації 0115U001638).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии / В. Варнавский // Вестник Института экономики РАН. – 2008. – № 3. – С. 17–33.
2. Государственно-частное партнерство: теория и практика: монография / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, А. В. Королев [и др.] – М.: Издат. дом Государственного ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 288 с.
3. Шилепницький П. І. Характеристика типів державно-приватних партнерств [Електронний ресурс] / П. І. Шилепницький // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 18. – С. 20–25. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_18_7.
4. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. – Сер. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 31–40.
5. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62–86.
6. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41–50.
7. Богдан И. Концессии в Украине: формы и пути внедрения / И. Богдан // Экономика Украины. – 2011. – № 3. – С. 35–45.
8. Варнавский В. Новые подходы к финансированию инфраструктуры в Великобритании / В. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 9. – С. 67–74.
9. Левковець О. М. Державно-приватне партнерство як інструмент економічних реформ (теоретичний аспект) / О. М. Левковець // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2012. – № 4. – С. 18–32.
10. Павлов В. І. Особливості форм державно-приватного партнерства в інноваційній сфері [Електронний ресурс] / В. І. Павлов, О. О. Ляхович // Регіональна економіка. – 2013. – № 3. – С. 57–65. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2013_3_6.
11. Сімсон О. Е. Правова модель приватно-публічного партнерства в інноваційній сфері: монографія / О. Е. Сімсон. – Харків: Право, 2013. – 448 с.
12. Таращ Л. І. Узагальнення практики використання форм державно-приватного партнерства / Л. І. Таращ, І. П. Петрова // Вісник економічної науки України. – 2015. – № 2 (29). – С. 97–103.
13. Ткаченко Я. С. Світова практика застосування концесій / Я. С. Ткаченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 12. Ч. 3. – С. 166–169.
14. Private Participation in Infrastructure Projects Database. Glossary. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ppi.worldbank.org/methodology/glossary>.
15. Управление контрактной деятельностью и регулирование исполнения контрактов в системе Организации Объединенных Наций / Сост. Джордж А. Барцотас. – Женева: ООН, 2014. – 100 с.
16. Буряк Т. В. Контрактне управління: організаційно-правова форма готельних мереж / Т. В. Буряк // Бізнес-інформ. – 2013. – № 2. – С. 287–289.
17. Дем'янченко А. Г. Структура соглашений государственно-частного партнерства в морских портах / А. Г. Дем'янченко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7. – С. 181–187.
18. Одинцова М.И. Институциональная экономика / М.И. Одинцова; 3-е изд. – М.: Издательский дом Государственного университета «Высшая школа экономики», 2009. – 390 с.
19. Аузан А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория / А.А. Аузан; 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 448 с.

Стаття надійшла до редакції 16.01.2016 р.