

фінансову систему – обмежує ринкові механізми, конкуренцію і конфіденційність угод, що стає новим широким простором для зловживань та спекуляцій на ринку фінансових послуг. Залишається вірити у те, що передбачені запобіжні механізми контролю за зловживаннями з боку регулюючих органів будуть працювати належним чином.

Проведення реформування системи регулювання та нагляду у сфері фінансових ринків є надзвичайно актуальним і для України, оскільки системний ризик в нашій країні залишається на високому рівні, про що свідчить динаміка "поганих" кредитів у банківській системі. Потрібні як інституційні, так і нормативні зміни для приве-

УДК 336.14

дення вітчизняної практики регулювання до сучасних міжнародних стандартів.

1. Постанова Національного банку України "Про затвердження Положення про порядок реєстрації договорів про членство або про участь у міжнародних платіжних системах" від 15.04.2005 № 131. 2. *Bullard, James*. The long and winding road to regulatory reform // *The Regional Economist*. – July, 2010. 3. *Global Financial Stability Report* Washington, DC : International Monetary Fund. – 2002–2010. 4. *Kaufman George G., Scott Kenneth E*. What Is Systemic Risk, and Do Bank Regulators Retard or Contribute to It? // *The Independent Review*. – Winter, 2003. 5. *Monthly Bulletin* ECB – Frankfurt am Main: European Central Bank. – September, 2010. 6. *World Economic Outlook* – Washington, DC : International Monetary Fund. – October, 2010.

Надійшла до редколегії 14.01.11

Т. Затонацька, канд. фіз.-мат. наук, доц.

## ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

*Проаналізовані особливості розвитку державно-приватного партнерства та надані пропозиції щодо впровадження в Україні*

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, інвестиційні проекти, державна підтримка, спільне інвестування.

*Проанализированы особенности развития государственно-частного партнерства и предложены предложения относительно внедрения в Украине.*

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, инвестиционные проекты, государственная поддержка, совместное инвестирование.

*The article analyzes the peculiarities of development public-private partnership and gives the propositions about introduction in Ukraine.*

**Keywords:** state-private partnership, investment projects, state support, joint investments.

Упродовж останніх десятиліть почали активно розвиватися нові форми стимулювання національних економік на основі взаємодії державного та приватного секторів економіки для забезпечення соціально-економічного розвитку країн.

Особливої актуальності ця взаємодія набуває в період економічних криз, коли відчутна обмеженість державних фінансових ресурсів.

Державно-приватне партнерство є одним із механізмів зменшення впливу світової фінансової кризи та досягнення бажаного рівня ефективності важливих проектів протягом їх реалізації. Державно-приватне партнерство є досить поширеним у світовій практиці, в Україні інститут державно-приватного партнерства знаходиться на етапі становлення.

Основні напрями сучасної теорії співробітництва держави і приватного сектора розглянуто в працях таких учених, як В.Г. Варнавський, С.Д. Данасарова, Б. Дезілець, А.П. Денисенко, В. Дудін, Є.В. Ковешнікова, М.І. Кулагін, О. Маслюківська, М. Мейер, В.А. Михєєв, К.В. Павлюк, О.М. Полякова, В. Ребок, Е.Р. Уайт, Ю. Шевчук та ін.

Використання капіталу та досвіду приватних компаній є дуже ефективним для побудови та управління об'єктами державної та комунальної власності. Державно-приватне партнерство є одним з найважливіших напрямів удосконалення державної економічної політики, розв'язання інвестиційної проблеми при обмежених бюджетних коштах. Інвестиції в державний сектор інфраструктури розглядаються як важливий засіб підтримки економічної активності під час кризи. Досвід зарубіжних країн, говорить, що державно-приватне партнерство успішно впроваджуються практично в усіх галузях економіки і сферах суспільства. В рамках державно-приватного партнерства реалізуються проекти з будівництва й утримання шкіль, доріг, мостів, громадських місць, лікарень, інфраструктури водопостачання, водовідведення і електропостачання, аеропортів, громадського транспорту.

Зазначимо, що така форма взаємодії як "державно-приватне партнерство" використовується з 1990-х років, на сьогодні, не має єдиної європейської моделі держа-

вно-приватного партнерства. Це пов'язано з тим, що в кожній країні при використанні інструментів державно-приватного партнерства враховуються специфічні національні умови. В одних країнах державно-приватне партнерство – це лише концесія, де надання послуг відбувається відповідно до договору. В інших країнах державно-приватне партнерство може включати будь-який тип аутсорсингу та спільної діяльності між державним та приватним секторами.

На сьогодні, існують різні підходи до визначення державно-приватного партнерства.

Найбільш поширеним є визначення державно-приватного партнерства як такої системи співробітництва, у якій розподіляються ризики між партнерами за принципом кращої спроможності їх нейтралізувати, а також існує узгоджений підхід до поділу винагород.

В роботі [1], державно-приватне партнерство – це система співробітництва приватного сектора, підприємств і організацій бізнесу з державними установами, а також регіональних корпорацій з державними підприємствами, установами, спрямованого на досягнення загальних економічних цілей, на рішення актуальних соціально-економічних задач.

Згідно з визначенням, що пропонує Європейська комісія, державно-приватне партнерство – це передача приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків, які пов'язані з реалізацією інвестиційних проектів, що традиційно впроваджувалися чи фінансувалися публічним сектором.

Європейська комісія визначила наступні елементи, що характеризують державно-приватне партнерство: відносно довга тривалість відносин, включаючи співробітництво державного та приватного сектора в різних аспектах запланованого проекту; метод фінансування проекту, частково за рахунок приватного сектора, іноді за допомогою комплексу домовленостей між різними учасниками; участь економічного оператора, який бере участь на різних етапах проекту; розподіл ризиків між державою та приватним сектором.

Зазначимо, що державно-приватне партнерство є складним механізмом, в якому розподілені управлінські

функції, ризику та вигоди між державним та приватним секторами.

До переваг співпраці держави та приватного сектора можна віднести такі: зменшення бюджетних видатків; підвищення якості й ефективності робіт та послуг; підвищення інвестиційної та інноваційної активності; державна підтримка та можливість довгострокового розміщення інвестицій під гарантії держави для приватних інвесторів; прискорення будівництва необхідного об'єкту у порівнянні з термінами, якби інвестиції були винятково державними.

Виділяють три форми взаємодії держави та приватного сектора:

1) традиційна – держава залучає бізнес до спільного рішення проблем обслуговування потреб суспільства на основі партнерства;

2) інвестиційна – спільне інвестування переважно в інфраструктурні проекти. Ця форма взаємодії має стратегічну спрямованість, основною метою є стимулювання економічного росту;

3) науково-освітня – нові напрямки розвитку в національному, міжнародному та глобальному масштабах в умовах глобалізації виробництва та інтернаціоналізації капіталу.

Державно-приватне партнерство передбачає контракт між державою та приватним сектором, відповідно до якого приватний сектор надає суспільні послуги або займається суспільними проектами та бере на себе значні фінансові, технічні та операційні ризики. У деяких формах державно-приватного партнерства вартість надання суспільних послуг покривається виключно за рахунок користувачів. В інших формах державно-приватного партнерства капітальні інвестиції здійснюються приватним сектором на основі договору з метою забезпечення суспільних послуг. Витрати на надання послуги покриваються повністю або частково за рахунок держави. Внески держави в приватно-державному партнерстві можуть бути в натуральній формі (зокрема, передача існуючих активів). У проектах, які спрямовані на надання суспільних благ, як сектор інфраструктури, держава може надавати капітальні субсидії у формі одноразової допомоги для того, щоб зробити проекти більш привабливими для інвесторів. У деяких випадках держава може підтримати проект шляхом надання податкових пільг або гарантованих щорічних доходів на певний термін.

Слід зазначити, що державно-приватне партнерство характеризується такими принципами: контроль з боку держави за вибором інвесторів та укладанням договорів; юридичне право власності залишається у держави; інвестор має право стягувати плату за послуги та зобов'язаний надавати послуги відповідно до умов договору; моніторинг виконання умов контракту; держава зберігає право власності над об'єктом.

Саме на базі цих принципів формується нормативно-правова база та форми співробітництва.

У світовій практиці сформувалися п'ять базових моделей співпраці держави і приватного сектора, що характеризуються особливими формами власності, фінансування і управління:

1) модель оператора, яка характеризується чітким розподілом відповідальності між приватним підприємством і контролем з боку замовника (держави) і використовується, насамперед у переробці відходів;

2) модель кооперації, що передбачає реалізацію проекту сумісною проектною компанією за участю держави і приватних інвесторів;

3) модель концесії, яка поширена в галузях, для яких характерний тривалий термін реалізації проектів, і

в тих випадках, коли передача прав власності неможлива з політичних або правових міркувань;

4) договірна модель, що використовується в енергетиці, де інвестиції орієнтовані насамперед на зниження поточних витрат;

5) модель лізингу – застосовується в основному при будівництві [2].

Також, можна виділити три організаційно-управлінські моделі:

1) централізовану, коли створюється єдиний окремий орган (досвід Канади);

2) нецентралізовану, коли кожне окреме міністерство чи органи місцевої влади мають справу з державно-приватним партнерством за умови їх наявності в країні (досвід Франції та Португалії);

3) змішану, коли центральний координуючий орган займається розробкою політики державно-приватного партнерства, а департаменти окремих міністерств займаються розробкою та реалізацією проектів (досвід Великої Британії, Італії, Нідерландів).

За останні роки державно-приватне партнерство активно застосовується не лише в транспортному секторі, а реалізується також в галузі громадського будівництва, надання обладнання для навчальних та лікувальних закладів, охороні навколишнього середовища (переробка та утилізація відходів). Державно-приватне партнерство стає більш диверсифікованим. Деякі країни мають розвинені та диверсифіковані ринки приватно-державного партнерства (Франція, Німеччина, Іспанія та інші).

До основних форм державно-приватного партнерства в Європейському Союзі відносять: контракти на надання послуг, контракти на надання послуг та утримання об'єкту, лізинг, "Будівництво – експлуатація – передача", "Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація". Найбільш поширеною формою "Проектування – будівництва – фінансування – експлуатації" є концесія, яка передбачає, що приватний інвестор проектує, фінансує, здійснює спорудження об'єкту, надає послуги, в обмін на право безпосередньо отримувати дохід від споживачів послуг упродовж чітко визначеного періоду часу, як правило – 25-30 років [3].

Так, концесійна модель є однією із поширеною форм державно-приватного партнерства. В цій моделі приватні інвестори використовують власні засоби для фінансування будівництва та діяльності проекту. Вони отримують доходи від проекту протягом певного періоду для погашення основного боргу та відновлення свого капіталу. Держава наділяє приватні підприємства ексклюзивними правами управління, збереження та організації всієї системи протягом певного періоду. Для отримання права управління приватне підприємство має здійснити початковий річний внесок.

В багатьох країнах реалізація концесійних проектів є перспективним напрямом вдосконалення державної економічної політики у вирішенні економічних та соціальних проблем.

Розглянувши сучасний стан взаємодії державно-приватних секторів, зазначимо, що в Україні сфера державно-приватного партнерства регулюється великою кількістю нормативно-правових актів, але Закон України "Про державно-приватне партнерство" поки ще не прийнятий.

Згідно проекту Закону України "Про державно-приватне партнерство", основними принципами державно-приватного партнерства є:

✓ узгодження інтересів державного та приватного партнерів з метою досягнення взаємної вигоди;

✓ узгодження інтересів державного та приватного партнерів з метою досягнення взаємної вигоди;

✓ визначення приватного партнера виключно на конкурсних засадах;

✓ об'єкти державно-приватного партнерства не підлягають приватизації і перебувають у державній або комунальній власності на весь термін дії договору;

✓ виключне право приватних партнерів на користування одержаними результатами діяльності в рамках державно-приватного партнерства відповідно до укладених договорів та спеціального законодавства України;

✓ справедливий розподіл ризиків, пов'язаних з виконанням договорів, укладених в рамках державно-приватного партнерства;

✓ відсутність будь-якої дискримінації приватних партнерів під час провадження діяльності в рамках державно-приватного партнерства;

✓ заборона обмеження прав приватних партнерів, крім випадків, передбачених Законом;

✓ незмінність цільового призначення та форми власності об'єкта державно-приватного партнерства протягом усього строку реалізації проектів в рамках державно-приватного партнерства;

✓ визнання прав державними та приватними партнерами, обов'язків і відповідальності, що передбачені спеціальним законодавством України та визначені умовами договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства;

✓ забезпечення розподілу прибутку між державним та приватним партнерами на умовах, визначених договором, укладеним в рамках державно-приватного партнерства.

Державно-приватне партнерство реалізується на договірній основі. Для реалізації державно-приватного партнерства можуть укладатися договори: концесії; оренди державного майна; лізингу; про розподіл продукції; на управління державним майном; про спільну діяльність; інші договори, визначені законодавством України [4].

Першим проектом в Україні на засадах концесії було будівництво автомобільної дороги "Львів-Краковець". Маршрути автомобільних доріг "Львів-Краковець", "Львів-Броди", "Вінниця-Київ", Щербаківка ("Київ-Харків-Довжанський") були визначені пріоритетними об'єктами, які мають бути побудовані приватним сектором на засадах концесії.

Прикладів успішних інвестиційних проектів державно-приватного партнерства в Україні поки ще не має. Незважаючи на існування достатньої нормативно-правової бази, наразі не має автомобільних доріг, побудованих та введених в експлуатацію на засадах концесії. Все це пов'язано з відсутністю гарантій з боку держави щодо покриття ризиків інвесторів у разі недосягнення інтенсивності руху по платній дорозі, великі терміни окупності, відсутністю моделі відшкодування інвестицій, окрім стягнення плати за проїзд. Існуючі проблеми не сприяють залученню ресурсів приватного сектора.

Тобто, причини слабого розвитку державно-приватного партнерства в Україні полягають у невпевненості інвесторів щодо вкладення своїх коштів у інвестиційні проекти через великі ризики. Держава не може гарантувати встановлення тарифів на рівні, який забезпечуватиме окупність інвестицій. Для інвесторів існують також ризики зміни умов їх участі у проектах або одностороннє розірвання договору державою.

Розвиток фінансових ринків, доступ до кредитних ресурсів та зацікавленість іноземних банків в лізингу сприяли зростанню кількості лізингових компаній в Україні впродовж останніх років. Але, кількість об'єктів, що надаються у лізинг є досить обмеженою. Найрозповсюдженим об'єктом лізингу є легкові автомобілі.

Враховуючи те, що інфраструктура в Україні дуже зношена, існує обмеженість державних коштів, зазначимо, що реконструкція й будівництво нових об'єктів у відносно короткі терміни можливі тільки за участі приватного капіталу. Розвиток інфраструктури є, з одного боку, тактичним антикризовим заходом, з іншого – стратегічним заходом, що забезпечує довгострокове економічне зростання.

Масштабні інфраструктурні проекти допоможуть підтримати інші галузі економіки, а саме металургію, будівельну галузь, сектор послуг і створять нові робочі місця в короткостроковій перспективі. У довгостроковій перспективі інфраструктура – це каталізатор економічного зростання. Нерозвинена інфраструктура перешкоджає використанню величезного транзитного потенціалу країни, який нині реалізується, за деякими оцінками, лише на 40 %. Основні транзитні потоки вантажів з Європейського Союзу в Росію проходять через Білорусь. Враховуючи вище наведене, зазначимо, що розвиток інституту державно-приватного партнерства є пріоритетним напрямом державної політики в сфері бюджетних видатків [5].

На сьогодні, в Україні існують такі перешкоди на шляху впровадження державно-приватних партнерства: монополізм держави в питаннях регулювання проектів; відсутність прозорого тендерного відбору; відсутність необхідної законодавчої бази; відсутність гарантій з боку держави щодо покриття ризиків приватного сектора.

З метою впровадження державно-приватного партнерства в Україні необхідно запровадити такі заходи:

✓ сформувати напрям державної політики щодо співпраці державних органів та приватного сектора;

✓ визначення переліку проектів державно-приватного партнерства, які сприяють досягненню стратегічних цілей країни;

✓ спростити та зробити прозорими проведення державних закупівель;

✓ затвердити положення, які б передбачали надання державою гарантій щодо покриття ризиків інвесторів;

✓ узгодити діяльності інституцій, які координують залучення інвестицій;

✓ впровадити сучасні методики державно-приватного партнерства;

✓ впровадити сучасні механізми моніторингу та контролю;

✓ впровадити податкові пільги для державно-приватних партнерств і диверсифікованість пропозицій для приватного бізнесу;

✓ розробити нові форми державно-приватних партнерств;

✓ перейти від поодиноких концесійних проектів до міжгалузевої співпраці.

Державно-приватне партнерство є багатоаспектним складним процесом, який проходить багато стадій та потребує визначення необхідних напрямів партнерства, враховуючи стратегічні цілі соціально-економічного розвитку держави. Для успішного впровадження державно-приватного партнерства потребують розв'язання такі питання, як платіжний механізм, методика виявлення та оцінки ризиків, їх розподіл між державою та приватним сектором, нагляд та контроль за майном, переданим в експлуатацію приватному сектору, з боку держави, оцінка ефективності проектів.

Процедури укладання договорів державно-приватного партнерства мають бути відкритими та прозорими. Оцінка ризиків, їх розподіл між приватним та державним секторами та вдосконалення нормативно-правової бази є вирішальними для обох сторін. Впровадження державно-приватного партнерства дає мож-

лівість обміну досвідом державних організацій та приватного сектора. Як показує світовий досвід, залучення приватного сектору до державних проектів має гарні перспективи.

1. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов // Национальные проекты. – 2007. – № 1(8). 2. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как

системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) / Соловьев В. П. – Киев: Феникс, 2006. – 560 с. 3. Винницький Б. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендьял М., Онищук Б., Сегварі П. – К.: "К.І.С.", 2008. – 146 с. 4. Проект Закону України "Про державно-приватне партнерство" від 19.12.2008 5. Ізосімова Н. Порядок денний-2010: першочергові реформи для забезпечення стійкого зростання української економіки // Дзеркало тижня. – 2009. – № 5.

Надійшла до редколегії 14.01.11

УДК: 339.137

Н. Бутенко, канд. екон. наук

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ У ДОСЛІДЖЕННЯХ ПРОМИСЛОВОГО МАРКЕТИНГУ

*В статті розглянуто методологічні аспекти використання системного підходу у дослідженнях промислового маркетингу. Визначено напрями застосування системного підходу залежно від рівня застосування промислового маркетингу.*

**Ключові слова:** система, системний підхід, промисловий маркетинг, промисловий ринок.

*В статье рассмотрены методологические аспекты использования системного подхода в исследованиях промышленного маркетинга. Определены направления применения системного подхода в зависимости от степени применения промышленного маркетинга.*

**Ключевые слова:** система, системный подход, промышленный маркетинг, промышленный рынок.

*Some methodological aspects of use of systematic approach are considered in industrial marketing researches. The trends of use of systematic approach are studied according to the level of use of industrial marketing.*

**Keywords:** system, approach of the systems, industrial marketing, industrial market.

**Постановка проблеми.** Зростання частки промислових підприємств, нові умови формування відносин власності, зростання рівня їх інноваційної активності обґрунтовують необхідність пошуків шляхів підвищення ефективності управління діяльністю промислових підприємств та обґрунтовують потребу перегляду традиційних поглядів на здійснення маркетингової діяльності. Варто зазначити, що світова фінансова криза сприяла виявленню диспропорцій і проблем у розвитку вітчизняної промисловості, з усією чіткістю продемонструвавши її слабкі сторони. На наш погляд, в таких умовах особливо важливого значення набуває втілення у реальне ринкове життя промислових підприємств теоретико-методологічних та практичних напрацювань сучасної концепції маркетингу, яка увірала у себе найбільш вагомі результати розробок теоретичного й прикладного характеру та є одним з визначальних економічних інструментів практики підприємницької діяльності в умовах розгортання фінансово-економічної кризи.

Оскільки ефективність функціонування і еволюції промислових підприємств в сучасних умовах економічної і соціально-політичної нестабільності, невизначеності та нечіткості, а також в умовах глобалізації господарсько-економічної діяльності неможливо забезпечити без ефективного промислового маркетингу, то необхідна чітка і коректна формальна постановка задачі управління маркетингом підприємств вітчизняної промисловості з урахуванням вимог системного методу дослідження, щодо якого і повинен будуватися сучасний промисловий маркетинг.

Методологічною основою побудови системи промислового маркетингу повинен стати системний підхід до використання цілей та можливостей організації-продавця з метою задоволення власних комерційних потреб та досягнення бажаної задоволеності потреб організації-споживачів більш ефективними ніж конкуренти методами. Він передбачає, що підсистема промислового маркетингу тісно взаємодіє з іншими підсистемами підприємства – фінансовою, інноваційною, інвестиційною, виробничою, збутовою, стратегічного планування тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз наукової літератури економічного спрямування дозволяє зробити узагальнення щодо двох напрямів використання системного підходу. По-перше, використання

системного підходу забезпечує синтез наукових методів дослідження, які належать до різних наук. Цей напрям отримав назву комплексного підходу і використовується у дослідженнях вітчизняних вчених Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, Т.С. Максимової, М.Г. Чумаченка та ін. По-друге, використання системного підходу у дослідженнях промислового маркетингу. Проблематика використання системного підходу у дослідженнях актуальних проблем маркетингу промислового підприємства на сьогодні є мало висвітленою: західні дослідники в тій чи іншій мірі торкалися аспектів вивчення даної проблеми, проте їх праці так і не знайшли належного, широкого висвітлення у вітчизняній та зарубіжній літературі. Найбільш відомими науковцями в цій галузі можна назвати таких вчених як Ф. Уебстер-молодший, Дж. Шет, Р. Бауер, Т. Левітт, Й. Уінд тощо. Серед вітчизняних дослідників, наукове надбання яких заслуговує особливої уваги, слід відзначити А. Старостіну, Є. Крикавського, Н. Чухрай, О. Телетова.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Враховуючи значний науковий доробок вітчизняних та зарубіжних дослідників, зауважимо, що рівень розвитку промислового ринку, який визначає його провідну роль у відновленні економічної стабільності України, породжує потребу подальшого наукового дослідження застосування системного підходу у дослідженні промислового маркетингу, глибинне осмислення яких призведе до винаходження ефективних та дієвих механізмів вирішення цих проблем. Значна кількість проблем промислового маркетингу отримує змогу набути правильного наукового висвітлення, опираючись саме на методологію системного підходу.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Відповідно, метою даної статті є виявлення методологічних аспектів використання системного підходу у дослідженнях промислового маркетингу та визначення основних положень інтерпретації системи промислового маркетингу.

**Виклад основного матеріалу.**

В науці ідеї системності заявили про себе ще в середині XIX ст. при дослідженні таких складних, динамічних об'єктів, як людське суспільство та біологічний світ. Представниками нового підходу виступили, зокрема, К. Маркс та Ч. Дарвін. Діалектичний принцип системності був використаний також при написанні "Капіталу".