

УДК 658.11:658.15

А. М. Науменкокандидат економічних наук, доцент
Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса

ВПРОВАДЖЕННЯ РІЗНОВИДІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК НАПРЯМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто причини необхідності активізації співпраці між органами державної влади та підприємствами малого та середнього бізнесу, сутність категорії “державно-приватне партнерство”, його найрозповсюдженіші різновиди у світовій практиці та на території України. Наведено основні перепони розвитку співпраці у вигляді державно-приватного партнерства між органами державної влади та приватними підприємствами. Досліджено альтернативні форми державно-приватного партнерства, такі як аутсорсинг, ендаумент та фандрайзинг. Наведено переваги законодавчого врегулювання та впровадження системи аутсорсингу як взаємовигідної співпраці між державою та підприємствами малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: аутсорсинг, державно-приватне партнерство, концесія, підприємства малого та середнього бізнесу, фандрайзинг, ендаумент.

I. Вступ

У сучасних умовах розвитку економіки України та функціонування підприємств, особливо малого та середнього бізнесу, постає нагальне питання щодо підвищення ефективності їх діяльності. Значні темпи інфляції, законодавчі зміни, нестабільність національної валюти та політичної ситуації вимагають пошуку нових, альтернативних шляхів розвитку малого та середнього бізнесу. Одним з напрямів адаптації малих і середніх підприємств до нинішнього економічного становища України є подальше впровадження державно-приватного партнерства та нових для України його різновидів.

II. Постановка завдання

Метою статті є здійснення аналізу сучасного стану державно-приватного партнерства в Україні, дослідження зарубіжного досвіду, його використання та залучення підприємств малого та середнього бізнесу до зазначеної, взаємовигідної співпраці між приватним сектором і державою.

III. Результати

Партнерство (partnership) – це система взаємовигідної співпраці, яка ґрунтується на відкритих домовленостях і контрактах між різними суб'єктами, що передбачають розуміння та сумісну роботу.

Державно-приватне партнерство – складний як з організаційної, так і з фінансової та правової точки зору інститут. Він включає в себе багатосторонні домовленості, розподіл ризиків, аналіз комерційних перспектив та індивідуальні схеми фінансування та юридичного втілення [3, с. 42].

Згідно із Законом України “Про державно-приватне партнерство”, державно-приватне партнерство – це співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку [4].

Закордоном до основних видів державно-приватного партнерства інфраструктурних об'єктів належать:

- контракти підряду (на управління об'єктом та оренду об'єкта);
- концесії (обслуговування, експлуатація та передача об'єкта);
- оренда та передача об'єкта: будівництво, обслуговування, експлуатація та передача об'єкта;
- нові проекти або “проекти з нуля”;
- продаж активів (повна або часткова приватизація).

Найпоширенішими об'єктами державно-приватного партнерства є: житлово-комунальна сфера (виробництво і транспортування електроенергії, водопостачання, експлуатація та благоустрій); телекомунікації; будівництво та утримання автошляхів; енергозбереження; експлуатація будівель бюджетного сектору економіки. З 2010 р. у країнах Європейського союзу першочергове місце в системі державно-приватного партнерства належить галузі освіти (34%), транспортній сфері (21%), охорона здоров'я (17%) [2].

На території України державно-приватне партнерство найбільш розповсюджене в

таких галузях господарювання, як водопостачання, виробництво, транспортування і постачання тепла, будівництво та експлуатація транспортної інфраструктури (в тому числі морських і річкових портів), геологорозвідка й видобування корисних копалин. Незначною є частка проектів у сферах туризму, відпочинку, рекреації, культури та спорту, оброблення відходів, охорони здоров'я [7].

В Україні законодавчо визначено [4], що до форм державно-приватного партнерства належить концесія, спільна діяльність та інші договори.

На сьогодні регулювання відносин концесії державного та комунального майна здійснюється Законами України "Про концесії", "Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг", "Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності", "Про особливості здачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності".

Концесія – це надання уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній строковій основі юридичній або фізичній особі права на створення та управління об'єктом концесії, за умови взяття концесіонером на себе зобов'язань зі створення та управління об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику. Саме концесія є найбільш поширеною формою державно-приватного партнерства як в Україні, так і в світі.

До основних перепон розвитку співпраці у вигляді державно-приватного партнерства слід віднести:

- значні бюрократичні перепони у процесі укладання договорів та під час проведення погоджувальних процедур;
- неузгодженість нормативно-правової бази з питань державно-приватного партнерства;
- невисока зацікавленість органів державної влади у співпраці;
- обмежене інформування підприємств малого та середнього бізнесу щодо можливості взаємовигідної співпраці з державою.

Як в Україні, так і в переважній більшості зарубіжних країн, що мають позитивний досвід впровадження проектів із залученням системи державно-приватного партнерства, однією із суттєвих його ознак є те, що зазначений механізм застосовується з метою реалізації масштабних, національних або міжнародних, суспільно значущих проектів. Світовий досвід переконує, що взаємодія між державою та приватним бізнесом має найбільший ефект передусім в інфраструк-

турних галузях, де історично склалися передумови, потреба та можливості для такої співпраці при реалізації масштабних соціально-економічних завдань [3, с. 42–43].

Проте система державно-приватного партнерства за кордоном впроваджується і для невеликих за масштабом втілення та фінансування проектів та підприємницьких структур. Тож, зважаючи на зарубіжний досвід, доцільним є розширення спектру форм державно-приватного партнерства та удосконалення законодавчої бази шляхом впровадження такого його виду, як аутсорсинг.

Аутсорсинг (out – зовнішній, source – джерело) – різновид ділового, суспільного партнерства, який передбачає передачу частини функцій, повноважень чи обов'язків партнеру на взаємовигідних умовах.

Основний принцип аутсорсингу – це виконання тих функцій, які організація може виконувати краще за інших, тоді як всі інші необхідно передати партнеру (зовнішньому виконавцю).

Система аутсорсингу за останні роки набула достатнього розповсюдження на території України. Так, за статистичними даними основними видами діяльності, що передаються на аутсорсинг, є:

- ІТ-послуги – 40,5%;
- логістика – 35,1%;
- ресурсне забезпечення власних виробничих процесів – 27%;
- маркетингові бізнес-послуги – 21,6%;
- рекрутмент – 18,9%;
- бухгалтерський облік – 13,5%;
- розрахунок зарплат – 13,5%;
- обробку та систематизацію інформації (сюди входить організація аутсорсингових гарячих ліній) – 8,1%;
- аутсорсинг медичних представників – 8,1%;
- кадрове діловодство та облік кадрів – 5,4%;
- різні адміністративні функції – 2,7% [1].

Проте зазначена система розвивається виключно у приватній сфері.

Аутсорсинг закордоном здійснюється у двох основних напрямках. Перший – це використання аутсорсингу, що полягає в делегуванні виконання певних функцій стороннім організаціям. Так, стосовно охорони здоров'я у аутсорсинг віддаються ті функції, які безпосередньо не відносяться до системи охорони здоров'я, але виконання яких необхідне для забезпечення нормальної роботи установ охорони здоров'я і створення комфортних умов для пацієнтів. До таких функцій відноситься годування пацієнтів, що містяться в стаціонарі (широко застосовується в Німеччині), обслуговування програмного забезпечення установ охорони здоров'я, прибирання тощо. За досвідом зарубіжних країн (США, Великобританія, Канада), вико-

ристання аутсорсингу переслідують дві основні цілі: по-перше, це зниження витрат і підвищення за рахунок цього економічної ефективності діяльності установ охорони здоров'я; по-друге, концентрація фахівців установ охорони здоров'я на їх основній діяльності і, як наслідок, підвищення якості медичних послуг.

Другим напрямом аутсорсингу, широко розвинутим у країнах Євросоюзу, є залучення до виконання послуг для населення позабюджетних організацій, яким на платній основі передається муніципальне замовлення на надання медичних послуг. Так, у Румунії діє практика передачі приватному сектору центрів діалізу, в Індії на засадах державно-приватного партнерства зовнішніми організаціями здійснюється моніторинг захворюваності, фармацевтичні закупівлі, профілактика та лікування ВІЛ/СНІДу. Завдяки передачі управлінських функцій у госпіталях, службах швидкої допомоги, лабораторіях приватним партнерам у Швеції знизилась вартість швидкої допомоги на 10%, лабораторних послуг – на 40%, рентгенівських – на 50% [5, с. 47–48].

Передача частини функцій державних підприємств та органів державної влади на умовах аутсорсингу вимагає обов'язкового урегулювання цього питання на законодавчому рівні. Необхідно розробити перелік послуг і виробництв за сферами, які найбільш доцільно передавати зовнішнім партнерам, та систему моніторингу виконання цих робіт.

У європейській практиці існує достатня кількість прикладів продуктивної взаємодії державного і приватного секторів у процесі реалізації соціально-економічних завдань. На перших етапах свого розвитку європейське державно-приватне партнерство базувалося на концесійних договорах, згідно з якими користувач був покупцем послуги, а приватний сектор – її постачальником. Застосування державно-приватного партнерства все більше зосереджувалося на наданні послуг для соціальної інфраструктури, такої як школи, лікарні, в'язниці. У цьому разі уряд, державний сектор перебував у ролі покупця послуги [2].

Існують також інші види державно-приватного партнерства, достатньо розповсюджені в зарубіжних країнах, такі як фандрайзинг та ендаумент. Використання зазначених методів співпраці з державним сектором було запозичене з приватним, проте використання їх у системі держава-приватне підприємство зарекомендувало себе як взаємовигідне партнерство.

Фандрайзинг (fundraising) – процес залучення коштів, збору інвестиційного капіталу організацією, переважно некомерційною, для благодійних або освітніх цілей [8]. Це діяльність неприбуткової організації, яка

базується на її унікальній місії і стратегії, використовує ефективні і продуктивні способи отримання ресурсів, необхідних для реалізації її програм і досягнення благополуччя суспільства в цілому.

Основними завданнями фандрайзингу є залучення ресурсів для реалізації цільових програм. Процес фандрайзингу зумовлює:

- 1) формування цілей проекту (бюджетної програми);
- 2) пошук потенційних надавачів коштів;
- 3) вдале висвітлення цілей, мети, засобів втілення проекту;
- 4) фінансування відповідного проекту та аналіз результатів.

Адаптуючи процес фандрайзингу до умов і реалій соціально-економічного розвитку регіонів, навіть при вдалій організації процесу, досить складно віднайти одного надавача коштів (благодійний фонд, державну установу чи бізнес одиницю). Тож доцільним буде узаконення такої форми співпраці місцевого самоврядування, органів державної та місцевої влади, організацій різних форм власності та зацікавлених фізичних осіб у співфінансуванні важливих для суспільства бюджетних програм.

Фандрайзинг у сфері бюджетних послуг у розвинутих зарубіжних країнах включає механізми, направлені на залучення додаткових ресурсів для розвитку бюджетних організацій та підвищення якості послуг, які вони надають, а саме:

- залучення коштів донорів (організацій чи фізичних осіб, які вносять благодійні внески) на розвиток бюджетної організації;
- впровадження платних послуг у межах, дозволених законом.

На регіональному рівні, враховуючи досить невеликі бюджетні установи та недостатній розвиток бізнес-структур, оптимальним є використання досвіду Австралії. У межах програми регіонального розвитку було створено Фонд розвитку медичної інфраструктури в сільських районах (Rural Medical Infrastructure Fund), який централізовано акумулює благодійні внески й розподіляє їх серед лікарень сільських районів у вигляді обладнання та медикаментів.

Доцільним для фінансування бюджетних послуг, на наш погляд, є такий інструмент формування та використання позабюджетних коштів бюджетних установ, як ендаумент (endowment) – цільовий фонд, призначений для використання в некомерційних цілях, як правило, для фінансування організацій освіти, медицини, культури. Термін утворено від дієслова “end-ow”, що означає “наділяти здатністю, ресурсами”. Ендаумент наповнюється переважно за рахунок добровільних пожертвувань. Фонд може інвестувати свої засоби з метою отримання прибутку, проте зобов'язаний направляти весь

отриманий дохід на користь тих організацій, для підтримки яких він був створений. Відмінністю ендаумента від звичайної добродійної організації є цільовий характер його діяльності (як правило, ендаумент створюється для підтримки якої-небудь однієї організації, наприклад, певного університету) і націленість на здобуття доходу за рахунок інвестування засобів. Фінансовим ендаументом називають гроші чи інші активи, що передані спонсорами на умовах, що ці активи будуть інвестовані, а самі організації для досягнення своїх цілей будуть використовувати виключно дохід від інвестованих коштів. Тобто, з використанням ендаументів його власник отримує постійне джерело фінансування та можливість здійснювати суспільно корисну діяльність [6, с. 133–134].

Ендаумент покликаний забезпечити:

- часткову незалежність від разових пожертвувань та інших добровільних вступів;
- фінансову стабільність за допомогою здобуття гарантованого доходу;
- формування довготривалого джерела фінансування певної некомерційної діяльності.

Перевагою ендаумента є прозорий характер його діяльності. Оскільки кошти ендаумента можуть бути направлені лише в ту організацію, для підтримки якої він створений, тому його неможливо використовувати для мінімізації оподаткування (коли податки знижуються за рахунок витрат, що нібито йдуть на благодійність; це актуально для тих країн, де благодійність не оподатковується) [8].

Утворено ендаументи як цільові фонди підтримки та фінансування некомерційних організацій у США наприкінці ХХ ст. на базі університетів, у подальшому система ендаументів розповсюдилася на такі сфери, як культура, мистецтво тощо. Так, Національний ендаумент мистецтв США – це незалежна федеральна агенція, що фінансується як з державного бюджету, так і добровільними пожертвами, отримує щорічне фінансування у розмірі 150–160 млн дол. США. На сьогодні ендаументи відіграють важливу роль у підтримці різних громадських організацій, але найбільше визнання як спосіб стабільного фінансування вони отримали у США та Великобританії. Система ендаументів відіграє провідну роль у системі освіти США, деякі університети взагалі були створені за рахунок цих коштів. Найбільші ендаументи функціонують у таких університетах, як Гарвардський (34,7 млрд дол. США), Йельський (22,5 млрд дол. США), Стенфордський (17,2 млрд дол. США), Принстонський (15,8 млрд дол. США) та Техаський університет (15,6 млрд дол. США). Ендаументи цих закладів являють собою складну систему пожертвувань, при цьому кожен донор,

зазвичай, висуває власні умови використання отриманого інвестиційного доходу. З 1980-х рр. отримало широке розповсюдження створення колективних ендаументів для підтримки середніх шкіл та молодших коледжів, які формувалися у межах шкільних округів. Практично кожний заклад освіти в США на сьогодні має ендаумент і спеціалізовану програму по залученню коштів до нього. Враховуючи те, що основною відмінністю ендаументу є передача коштів для інвестування, а не для витрачання, власники ендаументів часто використовують аутсорсинг для управління зазначеними фондами. Переважно кошти ендаументів спрямовуються на придбання: акцій компаній США (26%), акцій міжнародних компаній (15%), альтернативних активів (15%), нерухомості (7%), цінних паперів з фіксованим прибутком (15%) тощо [6, с. 138–142]. Корисність такого інструменту співпраці для підприємств малого та середнього бізнесу у можливості організації своєї діяльності по управлінню фондом та його розвитком з метою отримання прибутку.

Як зрозуміло із вищезазначеного, саме аутсорсинг є найбільш перспективним напрямом взаємодії між органами державної влади та підприємствами малого та середнього бізнесу. Втілення цієї співпраці можливе майже для всіх підприємств, організацій та установ, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів. Передача таких функцій, як харчування (особливо в закладах охорони здоров'я, що здійснюють лікування в стаціонарі), благоустрій, комп'ютерне обслуговування, прибирання тощо, дасть змогу не тільки розвинути підприємствам, особливо малого бізнесу, а й значно підвищити ефективність діяльності бюджетних установ.

IV. Висновки

На сьогодні саме державно-приватне партнерство як організована та законодавчо врегульована співпраця є оптимально вигідною формою кооперації між приватним сектором та державою. Саме ця модель взаємодії сприяє задоволенню інтересів як органів державної влади, так і різних соціально-економічних інститутів, організацій, суб'єктів господарювання щодо підвищення прибутків, поліпшення ефективності виробництва чи надання послуг, інноваційній модернізації процесу виробництва тощо.

Отже, враховуючи зарубіжний досвід, широке впровадження зазначеного виду державно-приватного партнерства дасть змогу залучити до сфери виключно державних послуг підприємства малого та середнього бізнесу. Зазначене не тільки дасть можливість розширити сферу діяльності для підприємств, підвищити їх прибутковість, а й знизити вартість бюджетних послуг для населення, значно підвищити їх ефективність і доступність,

знизити навантаження на видаткову частину бюджету, забезпечити розвиток бізнес-структур, залучених до партнерства та підвищити рівень благополуччя населення.

Список використаної літератури

1. Аутсорсинг в Україні партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cartli.ua/articles/523-autsorsing-v-ukraine-dostig-milliardnyx-dollarovykh-oborotov.html>.
2. Безбах Н. В. Використання зарубіжного досвіду в розвитку державно-приватного партнерства в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Безбах. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Bezbach.pdf>.
3. Бойко О. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та перспективи реалізації в Україні / О. Бойко // Юридична газета. – 2013. – № 22. – С. 42–43.
4. Закон України “Про державно-приватне партнерство” Відомості Верховної Ради України // Відомості Верховної Ради. – 2010. – № 40. – Ст. 524.
5. Павлюк К. В. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я / К. В. Павлюк, О. В. Степанова // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 43–55.
6. Суляк В. Б. Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования / под. ред. проф. В. Б. Суляка. – Москва : Магистр, 2009. – 399 с.
7. У І півріччі розпочато реалізацію 160 проєктів у рамках державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article>.
8. Ендаумент, фандрайзинг [Електронний ресурс] // Стаття, визначення та розвиток. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Эндаумент>.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2014.

Науменко А. Н. Внедрение разновидностей государственно-частного партнерства как направление развития предприятий малого и среднего бизнеса в Украине

В статье рассматриваются причины необходимости активизации сотрудничества между органами государственной власти и предприятиями малого и среднего бизнеса, сущность категории “государственно-частное партнерство”, его самые распространенные разновидности в мировой практике и на территории Украины. Приведены основные преграды развития сотрудничества в виде государственно-частного партнерства между органами государственной власти и частными предприятиями. Исследованы альтернативные формы государственно-частного партнерства, такие как аутсорсинг, ендаумент и фандрайзинг. Приведены преимущества законодательного урегулирования и внедрения системы аутсорсинга как взаимовыгодного сотрудничества между государством и предприятиями малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: аутсорсинг, государственно-частное партнерство, концессия, предприятия малого и среднего бизнеса, фандрайзинг, ендаумент.

Naumenko A. Implementation of Types of Public Private Partnerships as the Direction of Small and Medium-Sized Enterprises in Ukraine

The article deals with the reasons of the necessity to brisk up cooperation between public authorities and small and medium-sized enterprises considering the critical situation of Ukraine's economy. The essence of the category “public private partnership”, its most prevalent types in the international practice and on the territory of Ukraine, such as contractor's agreement (to manage and rent property); concessions; renting; asset sale (full or partial privatization) are studied. The main spheres of implementation of public private partnership in Ukraine are analyzed: production and transportation of electricity, water supply, telecommunication; road construction and maintenance; energy savings; exploitation of buildings that belong to the budgetary sector of the economy. The main obstacles in the way of cooperation development by means of public private partnership between public authorities and private enterprises are presented. Alternative forms of public private partnership, such as outsourcing, endowment and fundraising, practical aspects of cooperation and the scope of their setting up abroad are investigated. The spheres in which outsourcing in private sector is mostly used today, benefits of legislative adjustment and implementation of the system of outsourcing as win-win cooperation between the state and small and medium-sized enterprises are given.

Key words: outsourcing, public-private partnership, concession, small and medium-sized enterprises, fundraising, endowment.