

Секція: Економіка підприємства та корпоративне управління: сучасні трансформаційні процеси.

Сабецька Т. І.

*к.е.н., ст. викл. кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін,
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету,
м. Івано-Франківськ, Україна*

ЕФЕКТИ І РИЗИКИ УЧАСТІ ПРИВАТНОГО БІЗНЕСУ У ПРОЕКТАХ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Наприкінці ХХ ст. стрімкий соціально-економічний розвиток більшості країн призвів до зростання попиту населення на суспільні послуги і блага, які традиційно надаються державою. Зрозуміло, що забезпечення високих соціальних стандартів і гарантій потребує значних бюджетних видатків, які ще донедавна урядами більшості країн забезпечувалися за допомогою фіскальних інструментів. Однак практика господарювання кінця ХХ – початку ХХІ ст., яка супроводжувалася зростанням бюджетного дефіциту і державного боргу, а також протестами громадськості проти збільшення податкового тиску переконливо довела неможливість урядів багатьох країн забезпечити суспільний добробут за рахунок бюджетних платежів, що у свою чергу стало поштовхом до пошуку нових форм і механізмів фінансування громадських послуг та соціальної інфраструктури. Одночасно очевидною стала й неприйнятність приватизації як засобу підвищення ефективності використання тих стратегічних, комунальних та інфраструктурних об'єктів, які з політичної точки зору не можуть бути передані в руки приватного бізнесу.

Сьогодні найкращою альтернативою приватизації та найоптимальнішим засобом реалізації окремих соціальних функцій держави є концепція публічно-приватного партнерства, що дозволяє залучити виробничі, управлінські й фінансові ресурси бізнесу для розвитку інфраструктури і надання громадських послуг населенню без втрати державою власності та контролю над ними. У системі публічно-приватного партнерства відбувається об'єднання потенціалу

держави (у формі власності на майно) і приватного сектору (у вигляді підприємницького досвіду, інвестицій, інновацій, ефективного менеджменту й успішного маркетингу), що сприяє виникненню синергетичного ефекту за рахунок ефективнішого використання ресурсів, а також мінімізації ризиків шляхом їх розподілу між урядом та бізнесом.

У науковій літературі вже багато сказано про переваги, які отримують органи державної влади і суспільство від участі у проектах публічно-приватного партнерства, тому зараз акцентуємо свою увагу на економічних ефектах, які отримує від цього процесу приватний сектор. Такими ефектами є:

1. У ринковій економіці передумовою росту конкурентоспроможності є зацікавленість бізнесу в нових сферах діяльності та об'єктах інвестування, що дозволяє розширити цільовий ринок й територію охоплення. Участь у проектах публічно-приватного партнерства, як зазначає Нехайчук Д.В., дає приватному бізнесу доступ до раніше закритих сфер економіки (транспортна, інфраструктурна, житлово-комунальна тощо), а також розширює можливості підприємств щодо отримання кредитів від вітчизняних та зарубіжних фінансово-кредитних установ під державні гарантії [2, с. 86].

2. Приватний бізнес отримує у довгострокове користування (10-50 років) державні або комунальні активи на умовах сплати концесійних чи орендних платежів. Інвестуючи в їх розвиток, приватний оператор має достатні гарантії повернення коштів, оскільки держава, як партнер, несе певну відповідальність за забезпечення мінімального рівня рентабельності.

3. Участь у публічно-приватному партнерстві дозволяє підприємству отримати право (часто монопольне) на провадження певних видів діяльності, а також економити час та інші ресурси на проходження адміністративно-бюрократичних процедур, пов'язаних із реєстрацією, отриманням дозвільної документації, сертифікацією, ліцензуванням тощо.

4. За договором публічно-приватного партнерства підприємство, як правило, отримує право власності на продукцію чи послуги, які надає в рамках проекту, а отже й на отриманий від їх реалізації прибуток. При цьому

стратегічно мислячий бізнес, за словами І.А. Брайловського, вибудовує свої пріоритети в першу чергу не просто під розмір прибутків, а в інтересах стійкості одержання доходів від проектів [1, с. 16].

5. Участь у реалізації соціально значущих, нерентабельних партнерських проектів дає право приватному бізнесу розраховувати на державні компенсації і дотації, а також пільги з виплати концесійних платежів. Зокрема фінансова підтримка держави може надаватися у вигляді [3, с. 68]:

а) прямої підтримки у грошовій чи матеріальній формах (покриття витрат на будівництво, виділення земельної ділянки, надання засобів виробництва);

б) фіскальної підтримки (відмови від справляння податків, надання податкових канікул, списання податкової заборгованості тощо);

в) трансфертної підтримки (бюджетне фінансування прихованого субсидювання тарифів, надання пільгових тарифів для окремих споживачів);

г) кредитної підтримки (фінансування у вигляді державних позик);

д) непрямой державної підтримки у вигляді гарантій за кредитами і обмінним курсом, гарантій щодо закупівлі продукції, гарантованого рівня тарифів, гарантій відшкодування збитків, державного страхування тощо.

6. Приватні оператори, маючи свободу у прийнятті рішень, можуть зменшити витрати, пов'язані з експлуатацією та утриманням устаткування, а також збільшити прибутковість бізнесу за рахунок економії на масштабах виробництва, підвищення продуктивності праці, впровадження інноваційних технологій, гнучкої системи закупок чи скорочення накладних витрат [4, с. 17].

7. Участь у публічно-приватному партнерстві дає бізнесу можливість позиціонувати себе як соціально відповідальний, що сприяє формуванню позитивного ринкового іміджу приватного учасника у свідомості споживачів.

Реалізація соціальних проектів на засадах публічно-приватного партнерства нерозривно пов'язана з певними ризиками для кожної зі сторін. Зокрема приватний сектор може зіткнутися з ризиками наступного характеру:

1. Політичні ризики є одними з ключових у системі публічно-приватного партнерства і полягають в імовірності майнових чи фінансових втрат

приватного партнера через зміни, що відбуваються в політичній системі країни, у зв'язку з політичною нестабільністю чи зміною становища політичних сил у суспільстві. Політичні ризики можуть проявлятися в погіршенні фінансового стану чи банкрутстві підприємства-партнера через неможливість здійснення ним господарської діяльності у зв'язку з воєнними діями, революціями, загостренням політичної ситуації, нестабільністю й протиріччям законодавчої системи, введенням обмежень чи мораторіїв на внутрішні платежі, несприятливими змінами податкового законодавства, змінами норм і правил щодо купівлі або оренди земельних ділянок, валютними обмеженнями тощо.

2. Також важливе місце в реалізації проектів публічно-приватного партнерства посідають ризики економічного характеру, а саме:

а) Виробничо-економічні ризики виражаються в імовірності зменшення обсягу виробництва або рості собівартості через збільшення матеріальних або транспортних витрат, ріст фонду оплати праці, зниження продуктивності праці, простої обладнання, втрати робочого часу, збільшення браку тощо.

б) Технічні ризики пов'язані з невчасною чи неякісною розробкою проектної технічної документації, затримкою будівництва, несвоєчасним встановленням обладнання, створенням необхідної інфраструктури.

в) Комерційні ризики пов'язані з недостатнім рівнем попиту споживачів на товари чи послуги; неможливістю встановлення економічно обґрунтованої ціни (тарифу); зниженням рівня платоспроможності споживачів; погіршенням якості товару (послуги); появою товарів конкурентних виробників, негативним сприйняттям споживачами товару чи послуги і таке інше.

г) Фінансові ризики для приватного партнера полягають в тому, що в умовах низької платоспроможності населення та незадовільного фінансового стану місцевих органів влади, відшкодування понесених підприємством витрат є недостатньо прогнозованим.

д) Кредитно-інвестиційні ризики полягають у вірогідності виникнення дефіциту інвестиційних ресурсів, які необхідно залучити на стороні для

реалізації проекту, або ж в імовірності невиконання суб'єктом публічно-приватного партнерства кредитних зобов'язань перед зовнішніми кредиторами.

е) Валютний та інфляційний ризик являє собою імовірність фінансових втрат внаслідок зміни курсу валют, росту цін, а також зниження купівельної спроможності національної валюти. Валютний ризик гостро проявляється для тих підприємств, які використовують ресурси іноземного походження.

Отже, публічно-приватне партнерство є прогресивною формою діалогу між державою та бізнесом, який дозволяє приватному капіталу легально вливатися в соціальний сектор, а державним активам – реалізуватися в ринковому середовищі. Разом з тим реалізація партнерських проектів – складне завдання, вирішення якого значною мірою залежить від мінімізації існуючих ризиків шляхом ґрунтовного економічного аналізу та обґрунтування кожного проекту, а також узгодженої і скоординованої роботи всіх сторін публічно-приватного партнерства.

Список використаної літератури:

1. Брайловський І.А. Державно-приватне партнерство як угода про взаємні вигоди // І.А. Брайловський. – Наукові записки Національного університету “Острозька академія”. Серія “Економіка”. – 2013. – Випуск 24. – С. 15–18.

2. Нехайчук Д.В. Роль державно-приватного партнерства у механізмі державного регулювання інвестиційного процесу / Д.В. Нехайчук, Ю.С. Нехайчук // Наковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – №5. – С. 85–93.

3. Пильтяй О. Фінансові механізми публічно-приватного партнерства // О. Пильтяй. – Вісник КНТЕУ. – 2012. – №3. – С. 63–74.

4. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу /С. Грищенко – К., ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с.