

ПРО СПЕЦИФІКУ ВЗАЄМВІДНОСИН УЧАСНИКІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Сучасний період розвитку, що характеризується поширенням глобалізаційних процесів, підсилює тенденції до активізації взаємовідносин держави і приватного бізнесу. Причому напрями інтеграції взаємовідносин двосторонні: приватний капітал проникає у сферу державної власності, держава розширює сферу рішення своїх завдань, залучаючи приватний бізнес. Особливо яскраво така взаємодія виявилася в умовах поширювання останньої світової економічної кризи. Відбувається одночасна зміна функцій держави і її завдань із паралельною трансформацією впливу приватного сектора на світову економіку. У зв'язку з цим невід'ємною умовою нормального функціонування ринкової економіки є взаємовигідні відносини бізнесу і державних інститутів. Саме це робить актуальним дослідження особливостей механізму взаємовідносин державно-приватного партнерства, покликаного зіграти істотну роль у рішенні найбільш важливих завдань соціально-економічного розвитку України.

Осмісленню сутності і ролі інституту державно-приватного партнерства в сучасній економіці присвячено монографічні і розрізнені (у вигляді статей) теоретичні дослідження окремих його проблем. Серед них варто виділити праці не тільки західних, але й російських і вітчизняних учених, в яких міститься теоретичне обґрунтування багатьох проблем взаємодії підприємництва і держави. Так, у працях В. Варнавського основний акцент зроблений на вивченні можливостей застосування різних форм державно-приватного партнерства щодо підприємств національної інфраструктури Росії [1]. Аналізу сутності і практики використання проектного фінансування задумів, планів державно-приватного партнерства присвячено роботи В. Катасонова [2]. У монографії С. Горлова на основі дослідження специфіки аграрного сектора в трансформаційній економіці обґрунтовується економічна доцільність використання механізму не державно-приватного, а приватно-державного партнерства [3].

Вітчизняні учені також не залишають поза своїми науковими інтересами проблеми державно-приватного партнерства, досліджуючи окремі напрями

його використання. Наприклад, В. Вдовенко розглядає дану проблему, перспективи і результати її рішення в автодорожній сфері [4]. Я. Жаліло аналізує взаємодію держави і бізнесу як економічний діалог у процесі реалізації національних антикризових програм, орієнтованих на досягнення суспільного прогресу [5]. В. Соловійов на підставі досвіду західних країн досліджує можливі принципи і механізми побудови ефективних науково-технологічних партнерств держави і приватного сектора [6].

Незважаючи на те, що практика державно-приватного партнерства давно й успішно використовується в різних країнах світу, для України це відносно новий механізм взаємовідносин держави і бізнесу. Тому обсяг наукових досліджень механізму державно-приватного партнерства поки відносно менший, ніж у розвиненому світі. Практика ж цього партнерства, яка сформована в інших країнах, не може бути повністю перенесена в Україну без певної модифікації, насамперед через розходження в політичній системі і принципово відмінного правового регулювання. Тому будь-яке теоретичне питання, яке пов'язане з дослідженням можливостей використання державно-приватного партнерства з метою реалізації інвестиційно-інноваційної політики держави, досягнення стійкого економічного росту, є значимим і актуальним.

Мета статті полягає в аналізі теоретико-методологічних основ партнерських взаємовідносин держави і бізнесу, їх позитивного впливу на підвищення ефективності національного господарювання; у виявленні факторів, що сприяють розвитку взаємовідносин державно-приватного партнерства.

За умов певного економічного зросту, спостережуваного в Україні у 2009–2010 рр., перед країною, як і раніше, стоять складні проблеми в області економічного розвитку. Вони включають, насамперед, високе зношування виробничих активів, диспропорції в економічному розвитку регіонів, низький рівень інвестицій, соціальні проблеми, демографічну кризу, проблеми низької конкурентоспроможності обробних галузей промисловості. За даними Державного комітету статистики України, ступінь зношування основних фондів у 2009 р. складав в середньому по економіці

60 %, при цьому в переробній промисловості — 64,9 %, а по транспорту і зв'язку — 83,9 %. Обсяг інвестицій в основний капітал у 2009 р. склав 151777 млн грн, або 88,5 % від кризового 2008 року [7].

При цьому найважливішою проблемою залишається те, що зростання економіки не супроводжується випереджальним ростом інфраструктурних галузей, що, у свою чергу, є неодмінною умовою подальшого поступального економічного розвитку. Недостатній ступінь якісного стану транспортної, енергетичної і соціальної інфраструктури стає перешкодою як для реалізації перспективних планів великого бізнесу, так і для виконання державою своїх обов'язків. Тому інтереси держави і приватного капіталу багато в чому збігаються. В умовах, коли держава не спроможна самостійно вирішити проблему фінансування, підтримки і модернізації економіки, а ринок і розвиток країни цього вимагають, великий бізнес є єдиним учасником господарської діяльності, здатним взяти на себе рішення цих завдань. У такій ситуації головною концептуальною основою розвитку повинні стати різні форми партнерства держави і приватного сектора при збереженні за державою права власності й одночасної передачі прав по володінню і користуванню нею приватним компаніям. Наприклад, у США за даними Національної ради з державно-приватного партнерства, з 65 базових видів діяльності муніципальної влади (водопровід, каналізація, збирання сміття, шкільна освіта та ін.) середнє за більшістю параметрів місто залучає комерційні фірми для виконання 23 з них [8, р. 23].

У сучасному розумінні партнерство держави і бізнесу представляє інституціональний і організаційний союз між державою і приватними компаніями, фінансово-кредитними установами, а також іншими інститутами з метою реалізації суспільно значимих проєктів. При цьому держава несе обов'язки з виконання своїх соціально-економічних функцій, пов'язаних із загальнонаціональними інтересами, а бізнес, як правило, виступає прискорювачем процесу збільшення суспільного багатства. Інституціональне середовище, в якому існує партнерство, являє собою відносно новий щабель у розвитку партнерських взаємовідносин і покликане відіграти важливу роль в удосконалюванні ринкових структур і економіки в цілому. Партнерство, що зароджувалося в період лібералізації світової економіки, тим більш актуально в нинішній період відходу від ідей неолібералізму і переходу, на думку Ів. Колодко, до нового прагматизму [9, с. 11]. Принципи «менше ідеології, а більше прагматизму», повинні опиратися на нові аналітичні й теоретичні пошуки, що враховують відмінні від колишніх умови господарської діяльності, які з'явилися в результаті глобалізації і світової економічної рецесії.

Партнерство, на відміну від традиційних економічних відносин, створює свої базові моделі фінансування, взаємовідносин власності і методів управління. При цьому раціональне використання можливостей держави є необхідною умовою задовільної динаміки як розвиненої, так і ринкової економіки, що розвивається. З іншого боку, саме приватне підприємництво відрізняє мобільність, висока ефективність використання ресурсів, схильність до інновацій. Використовувати переваги обох форм власності без глибоких соціальних змін і потрясінь виявляється можливим у рамках різноманітних форм і методів державно-приватного партнерства. Накопичений до теперішнього часу арсенал цих форм дозволяє при безумовному збереженні найважливіших національних об'єктів у державній власності передавати частину прав власника приватному сектору. При цьому господарське партнерство держави і бізнесу дозволяє залучити додатковий капітал, у тому числі й іноземний, послабити гостроту бюджетних проблем, перекласти на підприємницький сектор основну частину ризиків. У такій системі відбувається об'єднання ресурсів і потенціалів двох господарюючих суб'єктів — держави у формі її власності і приватного бізнесу у вигляді приватнопідприємницьких принципів господарювання, інвестицій, менеджменту, інновацій.

Як відомо, вихідну основу будь-якої теорії, суспільного устрою створюють принципи як обов'язкові норми їх втілення в дійсність. Те ж стосується і державно-приватного партнерства, основні принципи здійснення якого викладені в Законі України «Про державно-приватне партнерство» [10]. Приймаючи їх в якості основних, вважаємо за доцільне, особливо у зв'язку із прийняттям Податкового кодексу України від 2 грудня 2010 р. № 2756-VI, доповнити їх наступним чином:

безперервність взаємодії держави і бізнесу у проєктах, що реалізуються;

відкритість, тобто прозоре і сприятливе середовище для реалізації партнерства, наявність зворотного зв'язку між його учасниками;

розширення рівня довіри між партнерами, у тому числі з боку держави шляхом скорочення перевірок бізнесу органами державної влади;

порівнянність українського і міжнародного обліку як додаткового фактора залучення іноземних інвестицій у проєкти, що реалізуються.

З огляду на обмеженість бюджетних коштів, найбільш прийнятним варіантом розвитку партнерства є об'єднання ресурсів і зусиль влади і бізнесу як рівноправних партнерів. Сьогодні державно-приватне партнерство виступає стратегією, однаково вигідною для обох сторін, що дає реальну можливість оптимізувати всі наявні джерела фінансу-

вання, забезпечити стійкий розвиток і ефективну реалізацію їхніх програм. У рамках даної структури повинні бути чітко визначені роль і функції державних підприємств, забезпечена їх підзвітність. Розвиток партнерства не означає скасування їхніх відповідних функцій і обов'язків, у дійсності їх роль і завдання змінюються у бік розвитку найбільш ефективних моделей співробітництва і забезпечення ефективної роботи партнерства з метою реалізації державних інтересів. Досвід багатьох країн, що шукають можливість розвитку високих технологій або інфраструктурних проектів, свідчить про активне використання такої форми господарювання. Так, у В'єтнамі, що став сьогодні «джерелом новин зі світу високих технологій», але де поки відсутні значні валютні накопичення і можливості для серйозних державних витрат, владі доводиться звертатися до послуг приватного бізнесу в багатьох починаннях. Державно-приватне партнерство здійснюється у вигляді залучення місцевою владою приватних компаній в інфраструктурні проекти в обмін на податкові або інші преференції або просто вигідні ділянки землі й об'єкти нерухомості [11].

Для успішного розвитку державно-приватного партнерства необхідний ефективний розподіл прав, обов'язків і сфер відповідальності між приватними партнерами і державою. Найбільш ефективно завдання можуть вирішуватися, коли до сфери відповідальності держави відносяться проблеми загальнопланування і адміністративні процедури, а також визначення дій у непередбачених обставинах. У свою чергу, у сферу повноважень і відповідальності приватного бізнесу включаються питання детального планування, будівництва об'єктів, фінансування і оперативного управління їх діяльністю.

Розподіл прав власності між державою і приватним бізнесом у рамках партнерства стосується не усього комплексу правомочностей, на які розпадається в господарському обороті право власника, а лише деяких із них. Насамперед, це право контролю над використанням активів, право на дохід, право на управління, а також право на зміну капітальної вартості об'єктів угод і права на передавання тих або інших власницьких правомочностей іншим особам.

У всій розмаїтості методів і форм партнерства міра конкретної участі держави і приватного бізнесу, а також умови їх поєднання можуть істотно різнитися. Так, приватний учасник у партнерствах може виступати в якості однієї зі сторін контракту (найчастіше контракти на поставку товарів і послуг для державних потреб, контракти технічної допомоги, контракти на управління), коли права власності жорстко розподілені. До партнерств із розділеними правами власності відносяться угоди про розділ продукції і лізингові (орендні) угоди. У випадку

концесійних угод відбувається часткова передача деяких прав власності від державного до приватного партнера, як правило, правомочностей користування, володіння й управління. У рамках кожної з цих інституціональних альтернатив державно-приватного партнерства і безлічі специфічних варіантів розподілу правомочностей між державою і приватним бізнесом створюється можливість використовувати ефективні системи стимулів, що відповідають концентрації прав власності [12, s. 27].

Специфіка взаємовідносин між державою і приватним бізнесом у рамках партнерства дозволяє проводити аналогію із приватизацією. Підставою для цього є широка участь приватних компаній у реалізації правомочностей власності, переданих їм у рамках реалізації проектів від держави — фінансування, проектування, будівництва, володіння і експлуатації державних підприємств. У дійсності партнерство перебуває на межі державного і приватного секторів, не будучи ні приватизованим, ні націоналізованим інститутом. Це фактично компроміс, за допомогою якого поліпшується надання населенню суспільних благ [13, p. 45].

Різноманітність механізмів, форм і методів державно-приватного партнерства дозволяє досить широко використовувати можливості приватного капіталу в рішенні державою багатьох проблем, пов'язаних із суспільним інтересом. У галузях виробничої, транспортної і соціальної інфраструктури застосовуються концесійні угоди, спільні підприємства за участю державного і приватного капіталу, а також проекти, засновані на договорах громадського і публічного права. Розширення державного регулювання партнерських взаємовідносин з бізнесом визначається значною мірою загальним розширенням контрактних взаємовідносин із підприємствами приватного сектора, з некомерційними і громадськими організаціями в тих сферах, які раніше були прерогативою держави. Насамперед відбувається розширення партнерських взаємовідносин між державою і приватним бізнесом у сфері інфраструктури, спостерігається істотне зрушення всіх видів партнерств від традиційних інфраструктурних сфер [14] до галузей соціальної інфраструктури: освіта, дошкільне виховання [15], рекреаційні послуги, послуги з рішення проблем зайнятості, охорони навколишнього середовища [16].

При цьому як для реалізації конкретних програм, так і для загальногосподарських процесів досить важлива та обставина, що партнерство держави і приватного бізнесу охоплює не тільки загальнодержавний рівень, але поширюється на більш низькі рівні суспільної системи — на рівень регіонів і місцевих органів влади. Це пов'язано, по-перше, з перерозподілом фінансових потоків на користь

цих більш глибоких ланок суспільної структури. По-друге, подібна децентралізація сфери дії партнерських взаємовідносин сприяє розширенню кола осіб і організацій, прямо зацікавлених у розробці й реалізації відповідних програм. У цілому ж підсилюється вплив громадського суспільства на державу у плані ефективної реалізації суспільних інтересів. При цьому відбувається значна економія бюджетних коштів за рахунок скорочення особистої участі держави у виробництві суспільних послуг за рахунок передачі його в руки приватного партнера. Отже, наявним головним аргументом на користь реалізації проектів державно-приватного партнерства є скорочення витрат у порівнянні із проектами, прямо фінансованими з державного бюджету.

Партнерство не повинно розвиватися стихійно, воно покликане стати частиною процесу децентралізації економічної влади, передачі ряду суспільних повноважень з центрального рівня на місцевий, а також часткової приватизації деяких функцій держави. Проблеми поліпшення управління державною власністю і можливості залучення приватних капіталів до реалізації суспільних інтересів і державних ініціатив вимагають регулярного концептуального опрацювання. Д. Грімзі і М. Льюїс, узагальнюючи досвід розвинених країн, стверджують, що партнерські взаємовідносини держави і приватного бізнесу завжди перебували у сфері особливої уваги і турботи державної влади [17, р. 110]. Адже розвиток державно-приватного партнерства залежить, у першу чергу, від чіткого законодавчого визначення об'єктів, які повинні залишатися винятково в державній власності, а також об'єктів і умов для передачі бізнесу в управління, володіння і користування.

Особливу актуальність це має для інфраструктурних об'єктів, тому що багато які з них мають стратегічне значення для країни. Це вимагає чіткого законодавчого розмежування прав власності, прав використання і управління такими об'єктами. Важливо також передбачити регламент доступу, особливості регулювання тарифів на послуги, що надаються приватними компаніями, тобто особливу увагу приділити принципам взаємовідносин держави і бізнесу, оскільки неврегульованість у питанні прав власності підвищує ризики партнерства, а отже, ускладнює залучення приватних інвестицій у виробничі й інфраструктурні об'єкти. Для зарубіжних компаній без закріплення їх прав на користування об'єктами державної власності також серйозно обмежується прагнення інвестувати у сферу виробничої і соціальної інфраструктури.

Важливим кроком визначення організаційно-правових основ взаємовідносин державних партнерів із приватними є згаданий Закон України «Про державно-приватне партнерство». Удосконалюван-

ня нормативно-правової бази партнерства повинне ґрунтуватися на існуючій і напрацьованій практиці спільної реалізації цілей. Сьогодні однією з головних проблем успішного функціонування інституту партнерства в нашій країні є відсутність досвіду, вистояних практик або моделей, в яких процедури могли б бути чітко прописані і зрозумілі для всіх учасників партнерства. Успіх державно-приватного партнерства залежить також від ефективності використання державних фінансових вкладень для мобілізації приватного фінансування. Проекти державно-приватного партнерства, фінансовані винятково приватним сектором, відносно рідкі в Україні. Більшість із них вимагає додаткового фінансування з боку держави. Відсоток державного фінансування в цілому відповідно пропорційний купівельній спроможності потенційних користувачів інфраструктури і послуг. Це значною мірою пояснює вимоги щодо високої питомої ваги державного фінансування. Державне фінансування повинно використовуватися як інструмент мобілізації більш істотних приватних ресурсів.

У більшості великих проектів, що реалізуються в Україні, використовувалися механізми кредитного фінансування. У той же час у світовій практиці поряд із кредитною формою активно використовується механізм облігаційних позик, до яких звертаються тільки у випадку реалізації великих проектів. Облігації, як правило, використовуються для забезпечення довгострокового фінансування. У порівнянні із кредитами на дуже тривалий строк облігації більше конкурентоспроможні. До того ж розміщення облігацій на ринку звичайно обходиться дешевше, ніж залучення кредитів, рівних за обсягом емісії облігацій, зокрема тому, що інвесторська база ширше. Можливо і в Україні, поряд з подальшим удосконалюванням кредитних форм фінансування, необхідно використовувати практику облігаційних позик і їх законодавче забезпечення.

Важливим фактором, що сприяв розвитку партнерства в розвинених країнах, стало використання можливостей проектного фінансування, що дозволило надавати більший обсяг довгострокових позик, необхідних для фінансування довгострокових великих проектів. Структура проектного фінансування різнилася в різних галузях економіки, проте існують загальні ознаки, до яких можна віднести наступні:

надання довгострокових позик тільки на певний новий проект і тільки через спеціальну проектну компанію;

наявність високого коефіцієнта заборгованості, тобто позиковий капітал може становити до 90 % від необхідного обсягу коштів, що підлягають інвестуванню у проект;

відсутність гарантій інвесторів проектною компанією;

кредитори, насамперед, розраховують на майбутній потік коштів від проекту для виплати відсотків і основного боргу, при цьому головною гарантією для кредиторів проекту є проектні контракти;

кредитори ретельно контролюють діяльність проектною компанією, при цьому строки проекту обмежені такими факторами, як тривалість контрактів або ліцензій, або наявність запасів природних ресурсів;

заборгованість із проектного фінансування повинна бути повністю виплачена по закінченню його строків.

В Україні використовувати переваги проектного фінансування зараз проблематично. На думку представників банківського сектора, для того, «щоб робити проектне фінансування, необхідні довгострокові ресурси. На сьогодні таких ресурсів на ринку немає. Відповідно, проектне фінансування не є на сьогоднішній день пріоритетним продуктом» [18].

Однією з головних причин, що стримують розвиток державно-приватного партнерства в Україні, є відсутність єдиної системи управління. Досвід розвинених країн показує, що з огляду складності координації дій між різними відомствами для більш ефективного застосування державно-приватного партнерства доцільним є створення єдиного державного органа, відповідального за розвиток партнерства у країні. Така структура дозволить державі підвищувати якість державних послуг, поновлювати і удосконалювати інфраструктурні об'єкти, а також збільшувати ефективність використання бюджетних коштів. Наприклад, у Великобританії у 2000 р. була створена компанія Partnership UK, що займається розвитком у країні державно-приватних партнерств. Працюючи на основі приватного капіталу, вона несе відповідальність перед державою за всі проекти партнерства [19, р. 125]. Крім роботи над конкретними проектами, фахівці такого органа сприяють подальшому розвитку концепції державно-приватного партнерства, комерціалізації державних послуг і впровадженню ринкових принципів у роботу державних підприємств.

Зосередження повноважень різних відомств у рамках єдиного центра приводить до підвищення відповідальності за участь у проектах держави, дозволяє знизити строки узгодження з усіма зацікавленими відомствами і підвищити їх координацію при роботі із приватним сектором у рамках партнерства. Тим самим вдається скоротити величину трансакційних витрат. Не менш важлива роль полягає в поданні методологічної допомоги державним органам влади на регіональному рівні для розвитку державно-приватного партнерства на місцях. Подібна структура може надавати істотну підтримку при розробці й удосконаленні нормативно-правової бази партнерства, здійснюючи експертизу існуючих

і розроблювальних нормативно-правових актів. Подібні центри діють у багатьох країнах (табл. 1). Незважаючи на різний обсяг виконуваних ними функцій, їх діяльність позитивно впливає на розвиток національної економіки.

Подальший розвиток інституціональної інфраструктури державно-приватного партнерства повинен містити в собі створення єдиного загальнодержавного банку даних проектів партнерств і системи їх моніторингу. Створення єдиного загальнодержавного банку даних існуючих проектів державно-приватного партнерства дозволить привернути увагу приватних інвесторів до проектів як національного, так і регіонального значення. У той же час накопичена інформація із вже реалізованих проектів дозволить більш адекватно оцінювати перспективи співробітництва, його ризики і шляхи їх подолання. Система державного моніторингу повинна бути пов'язана зі збором інформації й аналізом стану нормативно-правової бази на регіональному і місцевому рівнях, виявленням інфраструктурних можливостей для реалізації великих інвестиційних задумів на місцях. Крім цього, завданням моніторингу є виявлення формальних і неформальних бар'єрів для ведення бізнесу і здійснення проектів державно-приватного партнерства.

Зарубіжний досвід свідчить, що часто причиною невдач при реалізації задумів державно-приватного партнерства стає недостатньо ретельне або помилкове опрацювання проектів із боку обох партнерів. На стадії підготовки проекту необхідно виробити чіткі очікування від нього, як можна раніше почати консультації між учасниками, визначити вигідність реалізації проекту для приватного і державного партнерів.

Висновки. На підставі викладеного можна стверджувати, що взаємовідносини держави і бізнесу як партнерів, на відміну від їхніх традиційних економічних відносин, формують сукупність таких взаємозалежних елементів, як: спільно розв'язувані основні цілі й завдання, способи їх фінансування; сфери взаємних інтересів; інституціональна основа; принципи — довіра, взаємна відповідальність, взаємовигідність, економічна прозорість реалізації відносин; правове регулювання всіх аспектів взаємовідносин. В умовах глобальної фінансової кризи змінюються пріоритети реалізації цілей державно-приватного партнерства. В Україні на перший план повинні вийти проекти з реконструкції і модернізації вже існуючих виробничих і інфраструктурних об'єктів, найбільшими темпами розвиватися проекти регіонального масштабу із прогнозованими строками реалізації. Криза підсилила переваги взаємовідносин державно-приватного партнерства, насамперед, як можливість для зняття гостроти недовіри учасників ринку, підвищення ліквідності у компанії-інвесторів за рахунок використання декількох джерел фінансу-

Таблиця 1. Порівняльна характеристика діяльності центрів розвитку державно-приватного партнерства в різних країнах [20]

Виконувані функції	Partnerships UK Великобританія	S. Africa PPP Unit (ПАР)	PI-MAC (Південна Корея)	MARPP (Франція)	Republica (Португалія)	Partnerships SA (Австралія)	Partnerships BC (Канада)	Inf. Ontario (Провінція Онтаріо)
Бізнес-планування								
Аналіз ТЕО	+	+	+	+	+	+	+	+
Розробка / аналіз бізнес-планів	+	+	+	+	+	+	+	+
Затвердження проектів ДПП								
Написання рекомендацій для приймаючих рішення органів	+	+	+	+	+	+	+	
Допомога в підборі консультантів	+	+	+	+	+	+	+	+
Процес державних закупівель								
Запит пропозицій на висновок контракту	+	+	+	+	+	+	+	+
Консультації на даному етапі	+	+	+	+	+	+	+	+
Аналіз пропозицій, що надійшли, з метою виявлення найкращого	+	+	+	+	+	+	+	+
Допомога із заключення контракту	+	+	+	+	+	+	+	+
Реалізація проекту ДПП								
Управління проектом	+						+	+
Фінансування	+							
Технічна підтримка	+						+	+
Розвиток ринку проектів ДПП								
Поширення кращих практик	+	+	+	+			+	+
Установлення зв'язків із громадськістю	+	+	+				+	+
Розробка політики з розвитку ДПП	+	+	+			+	+	
Залучення нових інвесторів	+	+	+	+			+	

важливі для залучення довгострокових коштів, що особливо важливо в умовах скорочення строків заповнення на українському фінансовому ринку.

Для забезпечення позитивного ефекту від діяльності державно-приватного партнерства доцільно чітко визначити місце і роль кожного учасника в реалізації передбачених цілей для того, щоб досягти перотинання їх інтересів і переваг; запровадити як обов'язкову вимогу наявність стратегії дій учасників державно-приватного партнерства; обумовити процедури оцінки результативності дії учасників; організувати проведення регулярної незалежної експертизи результатів функціонування державно-приватного партнерства.

Література

1. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский // РАН, Ин-т мировой экономики и международных отношений. — М.: Наука, 2005. — 315 с.
2. Катасонов В. Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования / В. Ю. Катасонов. — М.: Анкил, 2005 (ООО ГЕО-ТОК), — 325 с.

3. Горлов С. М. Государственно-хозяйственное партнерство в аграрной сфере: моногр. / С. М. Горлов. — Ростов-на-Дону: Изд-во СКАГС, 2005. — 177 с.
4. Вдовенко Ю. С. Приватно-державне партнерство в автодорожній сфері: моногр. / Ю. С. Вдовенко. — Чернівці: ЧДТУ, 2009. — 198 с.
5. Жаліло Я. А. Економічний діалог: партнерство заради прогресу / Я. А. Жаліло, І. М. Акімова, Д. В. Ляпін та ін.; відп. ред. Я. А. Жаліло; Національний ін-т стратегічних досліджень; Центр антикризових досліджень. — К.: НІСД, 2007. — 124 с.
6. Соловьев В. П. Принципы и механизмы формирования партнерств с целью решения задач инновационного развития экономики / В. П. Соловьев, Е. П. Казьмина // Наука та наукознавство, — 2008. — № 3. — С. 38–52.
7. Державний комітет статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Ferlie E. The Oxford Handbook of Public Management / E. Ferlie, L. E. Lynn and C. Pollitt (eds). — Oxford / New York: Oxford University Press, 2005. — 567 p.
9. Колодко Гж. От идеологии неоллиберализма к новому прагматизму / Гж. Колодко // Экономика Украины. — 2010. — № 9. — С. 4–11.

10. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2404-17>.

11. Идя чужим путем // Эксперт. — 2010. — 24 мая (№ 705). — Режим доступа: http://www.expert.ru/printissues/expert/2010/20/itya_chuzhim_putem.

12. Benz A. Der moderne Staat, Grundlagen der politologischen Analyse / A. Benz. — München, Wien: Oldenburg Verlag, 2001. — 200 s.

13. Gerrard M. B. What Are Public-Private Partnerships, and How Do They Differ from Privatizations? / M. B. Gerrard // Finance & Development, 2001. Vol. 38, No 3. — P. 45–51.

14. Marin P. Public-private partnerships for urban water utilities: a review of experiences in developing countries / P. Marin. — Washington: World bank: Public-private infrastructure advisory faculty (PPIAF), cop. 2009. — XVI, 191 p.

15. Patrinos H. A. The role and impact of public-private partnerships in education / H. A. Patrinos, F. Barrera-Osorio, J. Gubqueta. — Washington: World Bank, cop. 2009. — XIII, 97 p.

16. Lund-Thomsén P. Assessing the impact of public-private partnerships in the global South: the case of the Kasur Tanneries pollution control project / P. Lund-Thomsen. — Geneva: UN Research inst. for social development, 2007. — VI, 31 p.

17. Grimsey D. Evaluating the Risks of Private Partnerships for Infrastructure Projects / D. Grimsey, M. K. Lewis // International Journal of Project Management, 2002. — № 20. — P. 107–118.

18. Какими будут банки в 2011 году? Вопросы и ответы // Зеркало недели. — 2010. — 12 ноября. — Режим доступа: <http://www.zn.ua/projects/banki/banki-v-2011-godu/70817/>.

19. Partnerships Victoria. Use of Discount Rates in the Partnerships Victoria Process. Technical Note. — Melbourne Department of the Treasury and Finance, 2003. — 127 p.

20. Семенин А. А. Центры развития государственно-частного партнерства: сравнительный анализ / А. А. Семенин; Центр развития государственно-частного партнерства. — М., 2010. — Режим доступа: http://pppcenter.ru/assets/files/docs/PPP_units_Semenin.pdf/.

Надійшла до редакції 09.03.2011 р.

УДК 332

В. В. Разумцев,

канд. екон. наук,

проректор з економічних питань,

Луганський національний аграрний університет,

Ю. С. Рогозян,

аспірантка,

Донбаський державний технічний університет, м. Алчевськ

БАЛАНСОВИЙ МЕТОД В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ РІВНОВАГИ

На стабільність економічного розвитку держави позитивно впливає налагодження тісних господарських зв'язків між суб'єктами господарювання. У цьому контексті важливо забезпечити макроекономічну рівновагу, яка одна з основних в економічній теорії і привертає до себе велику увагу економістів протягом XIX–XX ст. Рівновага — це збалансованість і пропорційність економічних процесів у масштабі всього народного господарства: сукупного попиту і сукупної пропозиції, виробництва і споживання. Досягнути макроекономічної рівноваги можна, але лише тимчасово, адже вона

має динамічний характер і діє скоріше за принципом «рівновага — нерівновага». Однак суспільство зацікавлено, щоб відхилення від рівноваги були мінімальними і короткочасними, тому воно дійшло висновку про необхідність регулювання макроекономічної рівноваги у процесі реалізації відповідної економічної політики. Збалансоване, рівноважне зростання економіки передбачає узгоджений динамізм її складових структурних ланок залежно від розвитку народного господарства як цілісної системи, тому використання балансового методу для сучасного розвитку економіки України актуальне.

© В. В. Разумцев, Ю. С. Рогозян, 2011