

УДК 35.075+334.012

МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА В УКРАЇНІ

Шлафман Н.Л.

Розглянуто основні проблеми, що заважають розвитку підприємництва в Україні, та запропоновано антикризові механізми підтримки підприємницького сектора.

Вступ. Проведені нами дослідження показали, що підприємницький сектор України сформувався і відіграє певну роль у створенні робочих місць, розвитку конкуренції і сприянні економічному зростанні країни. Проте, незважаючи на зростання кількісних показників розвитку підприємництва, яке спостерігається в останні роки, ні його потужність, ні його якісні характеристики не можуть бути визнані задовільними. Зберігаються такі негативні моменти його розвитку, як: збитковість підприємств; незадовільна, з погляду розвитку матеріального виробництва, галузева структура; зношеність основних виробничих фондів і використання застарілих технологій; нерівномірний розвиток в регіональному розрізі, наявність значного неофіційного сектора. Вирішення цих проблем потребує розробки та впровадження антикризових механізмів розвитку підприємницького сектора, що й є метою даної статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поглиблення кризових явищ на протязі останнього року вкрай негативно впливає на розвиток підприємництва в Україні. Показники розвитку малих підприємств у 2008 році знизилися до рівня 2006 року. За даними офіційної статистики [1], в секторі підприємництва залишається дуже високим рівень збитковості. Так у першому кварталі 2009 р. збитково працювало 45,6% підприємств, що на 12,5 % більше, ніж у першому кварталі 2008 р. Ними отримано 67977,1 млн. грн. збитків, що у 3,4 рази більше, ніж за перший квартал 2008 р. Найбільші суми збитків спостерігалися у промисловості (24640,9 млн. грн.), фінансовій діяльності (22040,1 млн. грн.), торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку (9945,8 млн. грн.), по операціях із нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям (3600,1 млн. грн.), транспорті та зв'язку (2735,8 млн. грн.). Крім того, частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг зменшилася з 18,8% у 2006 р. до 16% у першому півріччі 2009 р.

Можна стверджувати, що існуюча вітчизняна система підтримки підприємництва теж переживає глибоку кризу. На реалізацію заходів Національної Програми підтримки малого підприємництва в 2009 р., відповідно до закону про Державний бюджет України, виділено лише 400 тис. грн. (у 2008 році на це виділялося 2 млн. грн.) [2]. Крім того, з неї повністю виключені заходи щодо кредитно-фінансової й інвестиційної підтримки підприємництва.

Механізми кредитно-фінансової підтримки малого підприємництва на регіональному рівні також не працюють. За даними Державного комітету України з регуляторної політики та розвитку підприємництва [3], фактичний рівень фінансування регіональних програм розвитку підприємництва у першому кварталі 2009 р. становив лише 0,2% від передбачених видатків на реалізацію цих заходів. Обсяги кредитування малого та середнього підприємництва у цей період, порівняно з аналогічним періодом 2008 р., скоротились більше, ніж в 30 разів. Практично згорнуто програму відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за банківські кредити та пільгове кредитування інвестиційних проектів.

Слід зазначити, що як і Національна, регіональні програми підтримки малого підприємництва не зорієнтовані на якісне зростання і розвиток підприємницького сектора. Вони базуються лише на інерційній стратегії, тобто кількісні показники від реалізації програм підтримки та розвитку малого підприємництва здебільшого відображають екстраполяційну динаміку показників у цій сфері, що спостерігається протягом декількох останніх років.

Проведений нами аналіз впливу рівня фінансування регіональних програм розвитку малого підприємництва на зростання кількості його суб'єктів за регіонами України свідчить, що в жодному регіоні ніякої кореляції між рівнем фінансування і зростанням кількості малих підприємств не існує.

Залишається регіональна нерівномірність розвитку малого підприємництва. Більше половини малих підприємств зосереджено у семи регіонах України: у м. Києві (19,5% від загальної кількості малих підприємств), Донецькій (8%), Дніпропетровській (6,7%), Харківській (6,3%), Львівській (5,7%), Одеській (5,3%) областях та Автономній республіці Крим (5%).

Спостерігається негативна тенденція щодо балансу знов створених підприємницьких структур-юридичних осіб і тих, що припиняють свою діяльність: в середньому по Україні за 2009 р. темп приросту зареєстрованих юридичних осіб склав 2,71%, а темп приросту юридичних осіб, що припинили діяльність – 5,11%, в той час як у 2007 р. темп приросту зареєстрованих юридичних осіб склав 6,73%.

Для відкриття бізнесу малими підприємцями виняткове значення має рівень адміністративних бар'єрів, пов'язаних із процедурами:

- а) реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності;
- б) початку підприємницької діяльності;
- в) ліцензування й одержання інших дозволів;
- г) перевірок;
- д) сертифікації товарів, робіт (послуг).

Для всіх етапів початку підприємницької діяльності характерна загальна риса – значна кількість затребуваних державними органами дозволів, погоджень, висновків і істотне затягування термінів розгляду відповідних заявок.

У звіті Doing Business-2010 зазначено, що по простоті ведення бізнесу у 2009 році Україна знаходиться на 142 місці з 183 країн світу (у 2008 р. – на 144) [1]. Погіршились, порівняно з попереднім роком такі показники простоти ведення бізнесу, як одержання дозволів на будівництво (Україна знизилась на 3 пункти – з 179 до 181 місця), кредитування (зниження на 2 пункти – з 28 до 30 місця), реєстрація підприємств (зниження на 6 пунктів – з 128 до 134 місця), оподаткування (зниження на 1 пункт – з 180 до 181 місця) та ліквідація підприємств (зниження на 2 пункти – з 143 до 145 місця).

Проведені дослідження свідчать, що незадовільна ситуація з підприємницьким сектором в країні є наслідком серйозних системних прорахунків у стратегії його розвитку. Найактуальнішою проблемою залишається розробка антикризової стратегії розвитку підприємництва, яка, у значній мірі, сприятиме виходу з кризового стану всієї економічної системи країни.

Головною метою цієї стратегії має бути підвищення ефективності підприємництва в інституціональних перетвореннях економіки в сучасних умовах.

Проведені дослідження світового досвіду регулювання економічного розвитку свідчать, що одним з найважливіших факторів підвищення ефективності реального сектору і продуктивності праці є інфраструктура. Слабко розвинута в ряді секторів вона гальмує приплив інвестицій у виробництво, не дозволяє нарощувати його обсяги.

Оскільки до складу інфраструктурних послуг входять освіта й охорона здоров'я, відсутність цих послуг веде до загострення проблем бідності і майнового розшарування. Зношена та нерозвинена інфраструктура залишається одним з вагомих факторів, що послаблює національну конкурентоспроможність.

За даними Фонду ефективного управління [5], за даною компонентою Україна займає 79 місце з 134 країн в індексі глобальної конкурентоспроможності 2008-2009 років, погіршивши за рік свої позиції

у рейтингу на два пункти. Показники якості української інфраструктури не відповідають європейським стандартам, включаючи країни ЄС-12, а також не дотягують до рівня найбільш розвинених країн СНД.

Нерозвинута інфраструктура накладає фізичні обмеження на зростання інших секторів економіки. Україна, що має вигідне географічне положення, повинна отримувати більші вигоди від реалізації свого транзитного потенціалу. Для залучення інвестицій та покращення якості інфраструктури необхідно істотно спростити умови входу і роботи приватних підприємницьких структур на цьому ринку.

Таким чином, для забезпечення стійкого економічного зростання, стимулювання конкурентоспроможності і соціального розвитку, існує нагальна потреба у великих капіталовкладеннях в інфраструктуру. Вирішити задачу залучення до цього сектору необхідних фінансових коштів, узгодження інтересів усіх заінтересованих сторін і, відповідно, вирішення найбільш гострих проблем дозволить система державно-приватного партнерства (ДПП).

Переваги проектів державно-приватного партнерства перед традиційним підходом полягають у наступному:

- проекти ДПП більш гнучкі - вони дозволяють індивідуально домовлятися про цінову політику (стягнута ціна може бути і нижче витрат, якщо це буде компенсовано за рахунок бюджету, ця ціна може бути диференційована по категоріях користувачів) і розміщенні конкретних об'єктів;

- проекти ДПП більш прозорі - вони дозволяють точно ідентифікувати обсяг коштів громадян, що перерозподіляються між окремими категоріями, і дозволяють більш гнучко використовувати ці кошти;

- проекти ДПП припускають більш широкий розподіл витрат на фінансування державних задач в області інфраструктури і не припускають фактичного існування акцизу на інфраструктурні послуги в межах системи перехресного субсидування.

Ефективна взаємодія між державою і приватним бізнесом поширюється, насамперед, в інфраструктурних галузях. При цьому принципово важливий комплекс питань, пов'язаних з перерозподілом відносин власності, що неминуче виникає в процесі переростання переважно адміністративно-владних відносин між державою і бізнесом у відносини партнерства, що закріплюються відповідними угодами сторін.

Розуміння специфіки форм і методів державно-приватного партнерства вимагає, таким чином, ясності по двох групах проблем.

По-перше, необхідно усвідомити, у чому специфіка саме державно-приватного партнерства в межах усієї системи відносин бізнесу і влади.

По-друге, варто оцінити, як у процесі передачі тих чи інших прав від

держави приватному бізнесу змінюється система відносин власності, насамперед, у змісті встановлення розходжень між партнерством і приватизацією.

Масштабний досвід перерозподілу прав власності між державою і приватним бізнесом мається в так званих секторах суспільних послуг (зокрема, в інфраструктурних галузях). Саме в цих галузях історично склалися традиції делегування державою ряду ключових прав приватному сектору. Використовувати переваги обох форм власності без глибоких соціальних змін і потрясінь саме і виявляється можливим у рамках різноманітних форм і методів державно-приватного партнерства. Накопичений до дійсного часу арсенал цих форм дозволяє, при безумовному збереженні найважливіших національних об'єктів у державній власності, передавати частину прав власника приватному сектору. Маються на увазі головним чином такі функції, як будівництво, експлуатація, утримання й управління **в сфері виробничої і соціальної інфраструктури**. У такий спосіб у традиційно державну сферу економіки привносяться свого роду приватні товари і послуги, що створюють умови і передумови ефективного функціонування інфраструктурних об'єктів, оптимального управління ними, раціонального використання ресурсів.

Моделі і структура власне державно-приватного партнерства, у свою чергу, також дуже різноманітні, однак їх поєднують деякі характерні риси, що дозволяють виділити партнерство в самостійну економічну категорію. Партнерство будується як формалізована кооперація державних і приватних структур, спеціально створювана під ті чи інші цілі та спирається на відповідні домовленості сторін.

Як свідчить досвід країн з розвинутою ринковою економікою, основні риси державно-приватного партнерства, що відрізняють його проекти від інших форм відносин держави і приватного бізнесу, полягають у наступному:

– визначені, а в ряді випадків і досить тривалі терміни дії угод про партнерство (від 10-15 до 20 і більше років, у випадку концесій - до 50 років). Тимчасова обмеженість чітко дотримується: проекти звичайно створюються під конкретний об'єкт (об'єкт соціальної інфраструктури і т.п.), що має бути довершений до визначеного терміну;

– специфічні форми фінансування проектів: за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами (нерідко значними), або ж спільне інвестування декількох учасників;

– реалізація партнерських відносин в умовах конкурентного середовища, коли за кожен контракт або концесію відбувається конкурентна боротьба між декількома потенційними учасниками;

– специфічні форми розподілу відповідальності між партнерами: держава встановлює цілі проекту з позицій інтересів суспільства і

визначає вартісні і якісні параметри, здійснює моніторинг за реалізацією проектів, а приватний партнер бере на себе оперативну діяльність на різних стадіях проекту - розробка, фінансування, будівництво й експлуатація, управління, реалізація послуг споживачам;

–поділ ризиків між учасниками угоди на основі відповідних домовленостей сторін.

Партнерські відносини держави і підприємницького сектора вимагають узгодження інтересів цих двох основних інститутів сучасного суспільства й економіки. Варто розуміти, що кожна зі сторін партнерства має власні цілі, вирішує свої конкретні задачі, сторони мають різні мотивації.

Держава зацікавлена в зростанні обсягів і поліпшенні якості послуг інфраструктурних і соціально орієнтованих галузей населенню й економічним агентам. Приватний сектор прагне стабільно одержувати і збільшувати прибуток. Причому бізнес вибудовує свої пріоритети, в першу чергу, не просто під розмір прибутків, а в інтересах стійкості одержання доходів від проектів. При цьому обидві сторони зацікавлені в успішному здійсненні проектів у цілому.

Проекти ДПП найчастіше полегшують вихід на світові ринки капіталів, активізують залучення іноземних інвестицій у реальний сектор економіки. Особливе значення ДПП має для економіки регіонів, де на його основі відбувається розвиток місцевих ринків капіталу, товарів і послуг. Однак інтереси держави і бізнесу можуть не просто не збігатися, але і бути суперечливими, тому укладенню договору про партнерство мають передувати переговори сторін, що збалансують ці інтереси і цілі проектів.

У будь-якому випадку за державою залишаються основні важелі регулювання і контролю. До їх числа відносяться: тарифна політика (вона завжди і у всіх країнах залишається у держави), контроль за безпекою, контроль за екологічністю, контроль за якістю обслуговування користувачів. Завдяки збереженню цих контрольних функцій держава може піти від безпосереднього керівництва господарською сферою, надати господарську діяльність приватному бізнесу, залишаючи за собою контрольні важелі за діяльністю своїх партнерів по проекту.

Міжнародна практика показала, що в кожного механізму ДПП є свої переваги і недоліки, і вибір його залежить від цілей, закладених у конкретному проекті (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика форм державно-приватного партнерства

Форми ДПП	Опис	Переваги	Недоліки
Контракти на надання послуг	Приватної компанії доручається тільки обслуговування об'єкта державної власності: технічне утримання, технологічний нагляд і ремонт	Можливість проведення приватним сектором професійної технічної експертизи	Небажано, коли відбувається значне поліпшення обслуговування даного об'єкта при слабкому загальному управлінні інфраструктурою
Контракти на управління та утримання	Приватна компанія керує об'єктом, несучи при цьому відповідальність перед державою за управління й одержуючи винагороду за результатами своєї роботи	Вигоди в ефективності управління	Одержання вигоди може викликати труднощі, тому що держава залишається відповідальною за інвестиції
Контракти на експлуатацію й утримання	Приватна компанія бере в лізинг об'єкт, що належить державі, несе відповідальність за його утримання, дістає прибуток і виплачує лізингові платежі	Комерційний ризик у приватного сектора, що дає сильні стимули для ефективної роботи	Необхідна відповідна адміністративна структура, при цьому держава залишається відповідальною за інвестиції
Контракти на проектування, будівництво, фінансування й експлуатацію (у тому числі концесії)	Держава передає приватній компанії належний їй об'єкт на термін, визначений концесійною угодою, при цьому приватна компанія несе ризик не тільки по його експлуатації й утриманню, але і по інвестиціях, а після закінчення терміну дії угоди об'єкт передається державі	Наявність потенціалу у високій ефективності в експлуатації й інвестиціях	Потрібний значний внесок держави і надійна регулятивна система
Контракти на будівництво, володіння й експлуатацію (виведення з державного сектора)	Держава передає приватній компанії належний їй об'єкт, при цьому не обумовлюється, на який термін об'єкт передається. Від приватизації відрізняється тим, що відповідальність перед населенням за надання послуги залишається за державою. Тому держава може в будь-який час скасувати дію такого контракту.	Наявність потенціалу у високій ефективності в експлуатації й інвестиціях	Потрібна надійна регулятивна система

Дуже важлива, як для реалізації конкретних програм, так і для загальногосподарських процесів та обставина, що партнерства охоплюють не тільки загальнодержавний рівень, але поширюються на більш низькі рівні суспільної системи - на рівень регіонів і місцевих органів влади. По-перше, це пов'язано з перерозподілом фінансових потоків на користь цих, більш глибоких ланок суспільної структури. А, по-друге, подібна децентралізація області дії партнерських відносин сприяє розширенню кола особистостей й організацій, прямо зацікавлених у розробці і реалізації відповідних програм.

А в цілому підсилюється вплив суспільства на організацію державою публічно-правових відносин і ефективну реалізацію публічних інтересів. При цьому відкриваються можливості значної економії бюджетних коштів за рахунок скорочення особистої участі держави у виробництві суспільних послуг за рахунок передачі його в руки приватного партнера.

Держава організує свою регулюючу діяльність у сфері партнерства з приватним бізнесом у трьох основних напрямках. По-перше, вона виробляє стратегію і принципи, на яких діють відносини бізнесу з суспільством у цілому і з публічною владою. По-друге, вона формує інституціональне середовище для розробки і реалізації партнерських проектів. По-третє, вона безпосередньо займається організацією й управлінням державно-приватним партнерством, розробляє форми і методи та його конкретні механізми.

У розвинутих країнах державне регулювання партнерських відносин з бізнесом організовано по великих міжгалузевих комплексах, що включають групи взаємозалежних галузей. Як такі комплекси можуть виступати: паливно-енергетичний (електроенергетика, газо- і нафтопроводи), транспортний (залізничні й автомобільні шляхи, морські й аеропорти), комунальне господарство (водо- і тепlopостачання, житлово-комунальне господарство). При цьому не створюються спеціальні агентські структури з регулювання партнерських відносин.

Специфічні функції регулювання і контролю виконуються відповідними профільними міністерствами чи відомствами або створюваними ними структурами.

Аналіз досвіду розвинутих країн в області реалізації проектів державно-приватного партнерства дозволяє виділити наступні напрямки регулюючої діяльності держави безпосередньо у відносинах із приватними учасниками партнерств:

— організація і здійснення постійного контролю і нагляду за виконанням учасниками партнерських угод усіх своїх зобов'язань, а також контролю за своєчасним усуненням допущених порушень умов договорів;

- розробка, при необхідності, пропозицій щодо корегування умов договорів, зокрема тарифів і цін на вироблені товари і послуги;
- прийом і розгляд скарг і пропозицій від приватних учасників партнерств із приводу неналежних дій окремих органів чи посадових осіб, що перешкоджають виконанню умов угод;
- прийом і розгляд претензій користувачів товарів і послуг, вироблених партнерством;
- вживання заходів щодо відновлення порушених прав учасників партнерств і користувачів.

У Сполучених Штатах, наприклад, ДПП використовується вже близько 200 років. Багато в чому завдяки подібній взаємодії держави з приватним бізнесом були переборені наслідки Великої Депресії в сфері інфраструктури. За даними The National Council for Public-Private Partnerships, на даний момент у кожному американському місті від 23 до 65 муніципальних служб працюють у співробітництві з приватним бізнесом, участь якого у подібних проектах дозволяє місцевій владі заощаджувати від 20 до 50 % бюджетних коштів.

Наскільки ефективною може бути політика держави в напрямку реалізації проектів державно-приватного партнерства свідчить досвід Китаю. У 1996 році урядом Китаю була затверджена, на засадах державно-приватного партнерства, програма щодо будівництва національної магістральної системи швидкісних шляхів, на першому етапі якої (1996-2003 р.р.) планувалося побудувати 17 тисяч кілометрів швидкісних автошляхів, на другому (2004-2010 р.р.) – 18 тисяч кілометрів, а до 2020 року загальна довжина національної магістральної системи швидкісних шляхів має досягнути 70 тисяч кілометрів, з'єднавши усі великі міста з населенням більш ніж 200 тисяч мешканців. Високий пріоритет був відданий будівництву 130 тисяч кілометрів провінційних доріг, що примикають і будуються одночасно з національною магістральною системою швидкісних шляхів для зменшення періоду окупності вкладених у неї інвестицій. У результаті здійснення першого етапу цього проекту, до 2003 року в Китаї було побудовано 25 тисяч кілометрів швидкісних магістралей, а середньорічний приріст дорожньої мережі досяг 7%.

Організація заходів у рамках державно-приватного партнерства потребує вирішення безлічі юридичних, інституціональних і економічних питань, включаючи створення чи наділення відповідними повноваженнями державних органів, що будуть відповідальними за реалізацію програми розвитку ДПП. При цьому роль держави, що буде виступати координатором таких процесів, і надавати необхідну підтримку для ДПП, є найважливішим фактором в ефективності цих проектів.

У цьому зв'язку можна виділити наступні компоненти даного напрямку:

- розвиток законодавства і нормативно-правової бази щодо ДПП: приватним компаніям, зацікавленим в участі в проектах ДПП, потрібна стійка і надійна нормативно-правова база, тобто менша кількість, простота і якість норм. І в першу чергу, необхідно визначити напрямки вдосконалення порядку взаємодії учасників процесу підготовки і реалізації проектів ДПП. Крім того, нормативно-правова база повинна враховувати інтереси одержувачів послуг і давати їм можливість брати участь у юридичних процедурах, що захищають їх права і гарантують їм доступ до процесу прийняття рішень;

- розвиток методологічної бази: для забезпечення високої якості підготовки і реалізації проектів ДПП необхідна підготовка відповідних інструкцій і методичних рекомендацій для державних органів - ініціаторів і розроблювачів цих проектів, визначення чітких вимог і стандартів для учасників проектів з приватного сектора;

- посилення потенціалу державних органів в області ДПП: розвиток сфери ДПП припускає активізацію участі державних органів у всіх етапах підготовки і реалізації проектів ДПП. У свою чергу, це вимагає наявності відповідної підготовки і навичок у співробітників державних органів, що означає необхідність постійного підвищення їх кваліфікації з питань державно-приватного партнерства.

Законодавство у сфері державно-приватного партнерства має базуватися на таких ключових принципах:

- захист прав інвесторів при розпорядженні їх власністю й активами;

- підвищення якості нормативно-правової бази за рахунок зменшення кількості правових норм, їх поліпшення і спрощення;

- більш уважне ставлення до інтересів бізнесу;

- підвищення ефективності контролю за дотриманням вимог контрактів;

- розвиток системи юридичних норм і правил регулювання ДПП на основі консультацій з питань, прямо пов'язаних із запуском проекту і його управлінням, включаючи концесії, податки, конкуренцію, закупівлі і регулювання діяльності підприємств.

Акцент має бути зроблений на гнучкості нормативно-правової бази, а саме:

- скасування обмежень для інвесторів щодо використання державних і муніципальних активів;

- використання активів приватним сектором у деяких випадках може не відповідати положенням діючого законодавства. У таких випадках законодавчі акти з цих питань мають бути переглянуті;

– удосконалення і скасування непотрібних процедур щодо забудови і використання земельного фонду;

– зняття законодавчих обмежень на право використання прибутку від інвестицій, наприклад, право розпоряджатися прибутком відповідно до частки зроблених інвестицій і вивозити прибуток за кордон.

Для кожного проекту державно-приватного партнерства або групи аналогічних проектів у документах щодо державного бюджету і фінансових звітах на кінець року має бути представлена наступна інформація:

– майбутні платежі і надходження держави, пов'язані з наданням послуг (наприклад, концесійні збори і плата за операційний лізинг), зазначені в договорах про ДПП на наступні 20-30 років;

– докладні зведення про положення контрактів, що слугують підставою для виникнення умовних платежів чи надходжень (наприклад, гарантії, прихована плата, механізми участі в прибутках і події, що призводять до перегляду договорів), причому, наскільки це можливо, повинна оцінюватися величина виплат і надходжень;

– сума й умови фінансування та іншої підтримки ДПП, наданої за допомогою перекредитування державою або через державні фінансові установи й інші структури (наприклад, підприємства цільового призначення), що знаходяться у власності чи під контролем держави;

– яким чином проект впливає на оголошені сальдо бюджету і державний борг, чи враховуються активи ДПП як активи в балансі органів державного управління, і чи враховуються активи ДПП як активи в балансі будь-якого підприємства цільового призначення або партнера з приватного сектора.

Обов'язковий мінімум інформації, що розкривається щорічно по кожній гарантії чи програмі гарантій, має включати наступне:

– короткий опис її суті, передбачуваної мети, бенефіціарів і очікуваного терміну дії;

– валову величину фінансового ризику держави і, де це можливо, оцінку ймовірних бюджетних витрат, пов'язаних з наданими до виконання гарантіями;

– платежі, відшкодування, повернення, фінансові вимоги до бенефіціарів і будь-які відмовлення від таких вимог;

– комісії за гарантію або інші отримані доходи.

Крім того, у бюджетних документах повинна міститися наступна інформація:

– указівки про передбачені в бюджеті відрахування під вимоги, що очікуються, про виконання гарантій;

– прогноз і роз'яснення у відношенні нових гарантій, що будуть надані в бюджетному році.

Інформація про знову надані гарантії (наприклад, в офіційному бюлетені) має публікуватися протягом року в міру їх видачі. У внутрішньорічних бюджетних звітах повинні вказуватися нові гарантії, видані за період, платежі, переведені по затребуваних гарантіях, і статус вимог до бенефіціарів; крім того, у них мають міститися останні прогнози у відношенні нових гарантій, що передбачається видати в бюджетному році, і оцінка ймовірних витрат бюджету, пов'язаних із затребуваними гарантіями.

Нарешті, повинно проводитися узгодження зміни накопиченого державного боргу в період між початком і кінцем року, з окремою вказівкою тієї частини зміни, що сполучена з прийняттям боргових зобов'язань у результаті вимог гарантій до виконання.

Якщо аналіз економічної прийнятності боргу показує, що пропонується програма ДПП сполучена зі значними ризиками, держава повинна розглянути питання про встановлення верхнього ліміту на загальний обсяг програми. Такий ліміт на практиці можна визначити з урахуванням можливостей країни обслуговувати майбутні зобов'язання по програмі ДПП, що можуть бути наближено оцінені по зв'язаному з нею майбутньому потоку доходів.

Наприклад, прийнятий недавно в Бразилії закон про державно-приватне партнерство забороняє організацію нових ДПП, якщо прогнозований потік платежів по програмі в будь-якому наступному році перевищує один відсоток державних доходів.

Проведені дослідження свідчать, що для успішного розвитку державного приватного партнерства в Україні необхідно використання системного підходу, а саме:

- визначити єдиний державний орган, відповідальний за реалізацію політики державно-приватного партнерства, наділений відповідними повноваженнями;

- розробити єдиний програмний документ - поетапну концепцію, стратегію і чіткий план заходів на короткостроковий і довгостроковий періоди, що передбачають погоджене і зважене застосування найбільш актуальних інструментів ДПП, з його прив'язкою до довгострокової стратегії розвитку країни;

- розробити пропозиції щодо удосконалення законодавства, у частині державної підтримки приватної ініціативи (інвестиційного законодавства), розмежування повноважень і відповідальності державних органів, законодавства про ринок цінних паперів, тощо;

- проводити постійний системний моніторинг і аналіз застосування елементів державно-приватного партнерства з метою пошуку можливостей корегування їх подальшого розвитку.

Висновок. Тільки комплексне, системне і продумане введення і реалізація політики державно-приватного партнерства, відповідно до міжнародного досвіду, може надати позитивний ефект для розвитку економіки і суспільства в цілому. Від того, наскільки повною, несуперечливою, якісною буде законодавча база, інституціональне середовище, економічне й організаційне забезпечення всіх аспектів проблеми становлення державно-приватного партнерства в Україні, багато в чому залежить успіх або невдача реалізації цього масштабного соціально-політичного й економічного перетворення господарських відносин.

Література

1. Doing Business-2010 – <http://russian.doingbusiness.org>
2. Про соціально-економічне становище України за січень–серпень 2009 року – <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» №835–VI від 26.12.2008// ВВР. – 2009. – №20, №21-22, ст.269.
4. Узагальнений звіт про хід виконання заходів регіональних програм підтримки малого підприємництва на 2009-2010 роки (за підсумками I кварталу 2009 року). – <http://www.dkrp.gov.ua>
5. Звіт про Конкурентоспроможність України 2009.– Фонд “Ефективне Управління” // www.feg.org.ua

Abstract

Shlafman N.L.

Measures developments of enterprise quadrant in Ukraine.

The basic problems handicapping development of entrepreneurship in Ukraine are reviewed and the anti-recessionary gears of support of enterprise quadrant are offered.