

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МІЖНАРОДНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Анотація: У статті запропоновано ефективні механізми державної підтримки формування міжнародних партнерських відносин в Україні, які охоплюють реструктуризацію промислового сектору економіки на основі раціоналізації організаційно-правових форм господарської діяльності та застосування фінансових механізмів структурних змін у промисловості, реалізації програм державно-приватного партнерства та забезпечення інноваційної політики.

Аннотация: Предложены эффективные механизмы государственной поддержки формирования международных партнерских отношений в Украине, которые охватывают реструктуризации промышленного сектора экономики на основе рационализации организационно-правовых форм хозяйственной деятельности и применения финансовых механизмов структурных изменений в промышленности, реализации программ государственно-частного партнерства и обеспечения инновационной политики.

Annotation: An effective mechanisms of public support formation of international partnerships in Ukraine, covering the restructuring of the industrial sector based on the rationalization of legal forms of economic activity and the use of financial mechanisms of structural changes in the industry, the implementation of programs of public-private partnerships, and support innovation policy.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інтегровані партнерські структури, інвестиційно-інноваційна політика, міжнародне партнерство.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, интегрированные партнерские структуры, инвестиционно-инновационная политика, международное партнерство.

Keywords: public-private partnerships, integrated partnership structure, investment and innovation policy, international partnerships.

Постановка проблеми. Побудова міжнародних партнерських відносин є одним з важливих інструментів зовнішньої політики, що широко використовується провідними країнами та інтеграційними об'єднаннями і сприяє підвищенню результативності їх дій на міжнародному рівні. Міжнародне стратегічне партнерство сприяє інтеграції компаній країн із перехідною економікою у світовий економічний простір шляхом утворення альянсів та спільних підприємств із глобальними

компаніями, для яких ринки, що розвиваються є перспективними для росту та розвитку.

Проте, організаційним структурам в нашій державі, із її невідпрацьованим господарським механізмом, вкрай важко взаємодіяти з лідерами світової економіки на паритетних принципах. Практика сучасного господарювання із зарубіжними партнерами свідчить про наявність певних політико – правових, організаційно – структурних та соціально – психологічних проблем при налагодженні міжнародних партнерських відносин на різних рівнях економічної взаємодії – внутрішньовиробничому, галузевому, регіональному, державному та міжнародному.

Важливу роль у розвитку потенціалу міжнародного партнерства відіграє державне стимулювання цього процесу, що повинно охоплювати заходи, спрямовані на покращення інвестиційно-інноваційного клімату країни, нормативно-правове регулювання ведення бізнесу, привабливість окремих галузей та секторів економіки для формування партнерських структур, державну політику по відношенню до великих підприємств та їх об'єднань, інфраструктурну підтримку інновацій, та інше.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковими дослідженнями розвитку державно-приватного партнерства та його впливу на бізнес середовище країни вивчали такі науковці як: М. Фрідмен, Дж. Кейнс, Р. Коуз, П. Самуельсон, Ю. Вдовенко, А. Чухно, Л. Антонюк, С. Банашов, В. Будкін, Н. Полянська, С. Соколенко, П. Циганкова, С. Чеботар, О. Ястремська та інші.

Проте, недостатньо дослідженим залишається аспект реалізації напрямів державної підтримки потенціалу міжнародного партнерства в Україні, що забезпечує координацію зусиль органів влади як на національному, так і регіональному і місцевому рівнях.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження та обґрунтування ефективних механізмів впливу державної підтримки на формування міжнародного партнерства в Україні на усіх рівнях економічної взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування довгострокових партнерських відносин на усіх рівнях економічної взаємодії сприяє нарощуванню експортного потенціалу територій, структурній перебудові промисловості, і як

наслідок, забезпечує збільшення фінансових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Проте, відсутність та недосконалість законодавчої бази, недостатньо активне входження України у міжнародні економічні структури, слабка гнучкість організаційних структур, відсутність активно діючої системи економічних стимулів, мовно-культурні бар'єри, та інші проблеми потребують вирішення на державному рівні.

У пошуках можливостей для співпраці, іноземні партнери приділяють велику увагу аналізу бізнес та економічного середовища країни, а особливо нормативно-правовому забезпеченню, яке повинно створювати ефективну основу для налагодження співпраці бізнесу, влади та науки в рамках формування партнерських структур. Незадовільне нормативно-правове середовище стримує розвиток бізнесу загалом та особливо впливає на здатність нових та інноваційних фірм зростати і розширюватися, на інвестиційний клімат, на розвиток малих підприємств, та інше. Ці аспекти бізнес середовища в країні охоплюють цілу низку питань – від реєстрації фірм до отримання дозволів на будівництво, від конкуренції до доступу до землі та кредитів, від митних процедур до процедур відкриття бізнесу.

Так, згідно досліджень Провадження Бізнесу 2011 приблизно 85% країн світу за минулі п'ять років поліпшили умови ведення бізнесу для місцевих підприємців завдяки 1511 удосконаленням у сфері регулювання підприємницької діяльності. У країнах ЄС-27 уряди держав сприяли проведенню реформ для покращення бізнес середовища, особливо після фінансової кризи. Ці зміни охоплюють скорочення часу при створенні бізнесу, збільшення ступеня захисту інвесторів, забезпечення виконання контрактів, надання кредитів, податкову політику, та інше [1].

Система нормативно-правового регулювання в Україні була основною перешкодою ведення бізнесу (враховуючи дозволи, перевірки, процедури обов'язкової сертифікації та стандартизації): 80-90% підприємств перевіряються кожного року різними урядовими структурами, 100% товарів, вироблених в Україні, підлягають обов'язковій стандартизації та більше 50% підприємств повинні отримувати принаймні один дозвіл кожного року [1].

На сьогодні підприємства і надалі повинні отримувати величезну кількість дозволів для ведення бізнесу, а система перевірок в Україні, що складається з 85 контролюючих органів, у відповідності до даних звіту IFC (2010), інспектує переважну більшість національних компаній частіше, ніж у будь-якій іншій пострадянській країні []. Таким чином, дозвільна система, перевірки та технічне регулювання, не зважаючи на низку законів, указів, та нормативно-правових актів, які було проведено для вирішення цих питань за останні п'ять років, залишаються головними регуляторними перешкодами для розвитку і сталого зростання компаній.

Особливої уваги потребує розробка законодавчих та організаційних основ розвитку між державним та приватним секторами вітчизняної економіки. З метою сприяння технологічному розвитку підприємств за останні роки на національному рівні у сфері досліджень та розробок були встановлені різні форми державно-приватного партнерства у всіх країнах ЄС. Такі партнерства об'єднують науково-технологічні ресурси державного і приватного секторів на довгостроковій основі [].

Державно-приватне партнерство має багато переваг для інфраструктурної сфери: сприяє додатковому залученню ресурсів та технологій, запобігає виникненню корупційних факторів, оптимізує ризики. Механізм державно-приватного партнерства широко використовувався в країнах Європи саме для створення інфраструктурних об'єктів. Наприклад в Португалії – реконструйовані аеропорти та регіональні шляхи, в Фінляндії – побудовані центральні автошляхи, у Франції – створено швидкісні автомагістралі та оновлено мережі водопостачання.

Проте, економіки та політичні системи, що знаходяться на стадії становлення, у країнах Центральної та Східної Європи, в тому числі і України, зіштовхнулися із значними труднощами при налагодженні державно-приватного партнерства через існування великого політичного впливу на інституційні та процедурні аспекти державно-публічного партнерства, відсутність достатніх повноважень у органів місцевого самоврядування при укладенні ними партнерських контрактів з приватним капіталом на регіональному рівні, затягуванні процесу переговорів, в результаті чого вартість витрат по проектах збільшувалася через складність в узгодженні правових норм про тендери та концесії [].

Реалізація державно-приватного партнерства охоплює виконання Державних технологічних або науково-дослідних програм, Державних науково-технічних та інноваційних програм в Україні, Національних кластерних програм, що розроблені для залучення державних коштів у певні технологічні сфери (наприклад, нанотехнології, біоматеріали тощо) та галузі економіки, залежно від національних інноваційних пріоритетів та компетенції цільових дослідних інститутів та груп компаній.

В ЄС є багато різноманітних програм, спрямованих на підтримку створення нових інноваційних компаній при науково-дослідних установах (спін-офф), розширення нових бізнес напрямків або реалізацію інших засобів для комерційного застосування результатів науково-дослідної діяльності.

Так, для ефективного втілення програм державно-приватного партнерства необхідний постійний моніторинг та оцінювання проектів, чітка спланованість, особливо у питаннях фінансування, координації з іншими проектами та реалізації програми в цілому, прозорість процесу фінансування, відбір компетентних спеціалістів для проведення проектів, керівників програм, та інше [1].

Рішення про фінансування проектів в країнах ЄС у значній мірі залежить від рівня інтернаціоналізації проектних пропозицій, тоді як в нашій державі міжнародні науково-дослідні програми є рідкісним явищем.

Законодавчі акти у даній сфері не є достатньо розробленими та прописаними, а значна їх частина суперечить нормам чинних нормативних актів та потребують доопрацювання. Так, наприклад, у програмі партнерства 2011-2012, що охопила значну кількість секторів економіки, серед яких ключовими було визнано агропромисловий комплекс, банківські та фінансові послуги, паливно-енергетичний сектор, ІКТ, нерухомість та будівництво, роздрібна торгівля, телекомунікації та передача даних, подорожі та туризм, вперше було розглянуто сфери державної політики, які за позицією компаній-членів Палати та партнерськими організаціями, потребували ретельного перегляду та реформування [1].

Важливим напрямом у реалізації розвитку міжнародного партнерства в Україні є формування інвестиційно-інноваційної політики уряду, що забезпечить розвиток

пріоритетних галузей економіки та сприятиме покращенню економічного потенціалу окремих підприємств, регіонів, держави в цілому та підвищить конкурентоспроможність України на світовій арені.

Політика уряду у даній сфері повинна здійснюватися шляхом застосування системи організаційно-інформаційних заходів та фінансової підтримки, яка охоплює розробку стратегічних програм розвитку; формування реальних джерел фінансування науки, визначення оптимального рівня частки державної власності.

Проте, в Україні склалася ситуація, коли за рахунок посиленого податкового тягаря на певні галузі економіки (харчову і легку промисловість, машинобудування) державні субсидії отримують галузі сировинного напрямку. Наша держава сьогодні потребує забезпечення інноваціями базових галузей із паралельним впровадженням інновацій в базові виробництва. А без чіткої стратегії інноваційно-інвестиційної діяльності цю проблему не вирішити.

Тому, фінансова підтримка інноваційного розвитку повинна охоплювати податкові пільги для інноваційних секторів економіки, надання їм субсидій, пільгове кредитування, та інше.

Політика уряду у інноваційній сфері повинна спрямовуватися на розвиток існуючих переваг в обраних галузях, а для цього необхідне забезпечення на регіональному та місцевому рівні компетентних інституцій, виконавців та організацій.

Таким чином, уряд повинен враховувати той факт, що інноваційна діяльність фірм та секторів економіки значно відрізняється від традиційних і потребує спеціальної бази знань, що поєднує кваліфікації та навички. Передача знань через міжнародні мережі, партнерства вимагає регіональної компетентності, що акумулюється переважно у кваліфікованих фахівцях. У переважній більшості інновації потребують значних інвестицій в наукові дослідження та розвиток.

Найефективнішим у розвитку інноваційної сфери буде створення партнерських структур, таких як технологічні альянси, венчурні і аутсорсингові фірми, науково-дослідні консорціуми у сфері ІКТ, біотехнологій, виробництва нових матеріалів, фармацевтичній, хімічній, аерокосмічній та автомобільній галузі. Саме в

інноваційній сфері ефективно співпрацюють великий і малий бізнес: відбувається об'єднання компаній, інноваційних фірм та створення партнерств, здійснюються інвестиції в НДДКР та підписання ліцензійних угод, що сприяють подоланню технічної і ринкової невизначеності нових продуктів.

Так, реалізація інвестиційно-інноваційної політики передбачає реструктуризацію промислового сектору економіки держави, що забезпечить розвиток пріоритетних галузей економіки і створить основу для розвитку міжнародних партнерських відносин.

На формування конкурентоспроможних форм господарювання в Україні найбільше впливає антимонопольне регулювання. Світова практика антимонопольного регулювання за кордоном полягає у врахуванні особливостей злиття і поглинання. В умовах посиленої міжнародної конкуренції злиття здатне підвищити поточну ефективність виробництва та зміцнити конкурентоспроможність національних компаній на світовому ринку і, водночас, посилити конкуренцію на транснаціональному рівні [1].

Злиття є доцільним, коли воно відбувається галузях, що зазнають активних й швидких технологічних змін, та сприяє підвищенню ефективності виробництва, скороченню невиробничих витрат і запобігає банкрутству. Проте у випадку створення штучних бар'єрів для виходу на ринок нових фірм та наявністю таємних угод щодо обмеження конкуренції на ринку, злиття може бути заборонено.

Щодо вітчизняних методів поглинання компаній, то вони суттєво відрізняються від західних. Це пояснюється, насамперед, тим, що переважну більшість українських корпорацій було створено у процесі приватизації (відповідно акціонерний капітал був «розпорошений» серед працівників). Більшість керівників таких корпорацій виявилися неготовими працювати в умовах ринкової економіки [1]. Ці фактори, а також специфіка чинного законодавства та відносна слабкість фондового ринку України визначили появу жорстких, часом неетичних схем «перерозподілу власності» в Україні.

На мікрорівні партнерської взаємодії, відсутність диверсифікованих організаційних форм виробництва ускладнює налагодження міжгалузевої кооперації

для всебічної реалізації виробничого потенціалу галузей, заважає розширенню ринків реалізації промислової продукції, зменшує можливості регіонального та галузевого розвитку промисловості [].

Недосконала організація приватизаційних процесів зруйнувала територіально-виробничі комплекси та коопераційні зв'язки між підприємствами, зменшилися можливості акумулювання інвестицій, де найбільш здатними структурами для інвестування стали вертикальні та горизонтальні корпорації.

Після ринкових перетворень, масової приватизації та реформ у законодавстві України, організаційно-правові форми зазнали відчутних змін. Станом на 01.01.11 р. переважали товариства з обмеженою відповідальністю і приватні підприємства (74,4 %), далі акціонерні товариства - 5,3 %, тоді як частка спільних підприємств знаходиться на рівні 0,7%, а частка іноземних підприємств становить 0,2 % (табл. 1).

Таблиця 1

Деякі форми господарювання у промисловості України (станом на 01.01.11 р.)

Форми господарювання	Усього (станом на 01.01.2011р.)
Разом, з них:	127503
Приватне підприємство	32898
Товариство з обмеженою відповідальністю	61921
Акціонерне товариство	6785
Спільне підприємство ¹	856
Іноземне підприємство	204
Асоціація	120
Корпорація	82
Консорціум	16
Концерн	39
Інші об'єднання юридичних осіб	102

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України []

¹ Примітка автора: чинним законодавством не передбачається створення та державна реєстрація нових підприємств та організацій з такими організаційно-правовими формами

З таблиці, можна помітити, що великі підприємства і об'єднання (асоціації, корпорації, консорціуми, концерни) представлені у незначній кількості, тоді як саме вони забезпечують основну зайнятість, найбільшій обсяг реалізації продукції і переважну частку капітальних інвестицій, а також концентрацію науково-технічного та виробничого потенціалу промисловості, що дозволяє їм вживати більш

радикальні та ризикові заходи щодо оновлення виробництва, розширення номенклатури промислової продукції та поліпшення її споживчих якостей.

На сьогодні, в Україні існують диверсифіковані бізнес-групи (СКМ (“System Capital Management”, “Приват”, “Універсальна інвестиційна група”, та інші), які за структурою відповідають ФПГ, проте створення фінансово-промислових груп у вітчизняному законодавстві не врегульовано []. Таким чином, законодавча невизначеність призводить до проблем у державному регулюванні їх діяльності.

Так, державна політика по відношенню до великих підприємств та їх об’єднань в рамках раціоналізації форм господарювання у промисловості поряд з модернізацією техніки і технології стане важливим напрямом структурної перебудови промислового комплексу держави, що сприятиме збільшенню іноземного інвестування в економіці країни. А корпоратизація забезпечить концентрацію капіталів різних розмірів та реалізацію масштабних інвестиційних проектів, налагодження коопераційно-виробничих зв’язків в рамках міжгалузевої територіальної співпраці, створення ефективних партнерських структур на основі довгострокової взаємодії підприємств та їх включення у міжнародні мережі [].

Розвиток потенціалу міжнародного партнерства в Україні буде ефективним лише у випадку співпраці державних структур, організацій, об’єднань на усіх рівнях взаємодії (рис. 1).

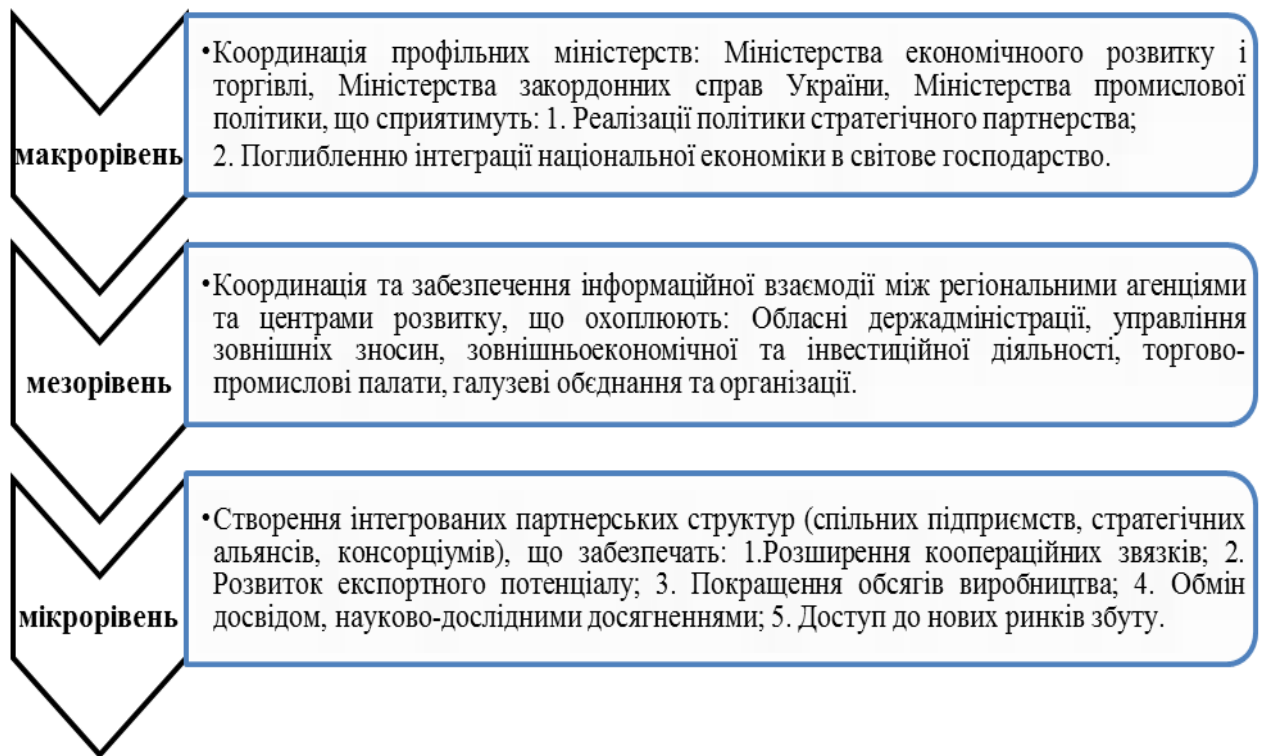


Рис. 1. Схема функціональних взаємозв'язків суб'єктів національного господарства для забезпечення розвитку міжнародного партнерства в Україні

Висновки. Варто відзначити, що довгострокове партнерство є гнучким механізмом взаємодії країн та міжнародних організацій, яких поєднує вирішення стратегічних завдань для реалізації власних інтересів і підвищення рівня стабільності у світі.

Подолання нерівномірностей у розвитку та створенню умов для плідного та ефективного співробітництва сприяють підписання ряду угод між Україною та ЄС, виконання спільних проектів на зразок програми ТАСІС та Європейського інструменту сусідства і партнерства (ЄІСП).

Важливим кроком при налагодженні партнерських відносин між українськими та іноземними партнерами стане активна співпраця, яка сприятиме створенню ефективних механізмів – структур, процесів і навичок – для подолання організаційних і міжособистісних відмінностей і отримання справжньої цінності від партнерського союзу. Формування багаточисельних зв'язків на різних рівнях забезпечать обмін інформацією, координацію і контроль.

З негативних чинників потрібно зазначити, що в умовах недостатньо розвинених технологій і нестабільного фінансового становища, провідним українським

виробникам протягом тривалого часу, доведеться миритися з тим, що у партнерстві з міжнародними корпораціями вони перебуватимуть на другому плані задля можливості отримати доступ до нових ринків, технологій, інвестиційних ліній, та інше. Разом з тим, таке партнерство сприятиме поступовій інтеграції національної економіки до процесу транснаціоналізації, інтернаціоналізації бізнесу та створенню інтегрованих структур.

Українські підприємства, функціонуючи в межах корпорацій на основі міжнародних стандартів та правил, будуть напрацьовувати необхідний досвід і, у свою чергу, здійснювати вплив на діючу нормативно-регулятивну систему національної економіки в бік її ефективності і подальшого розвитку.

Література:

1. Єгоренко Н. О. Участь у міжнародній спеціалізації та кооперації як ефективна форма розвитку вітчизняних підприємств / Н. О. Єгоренко // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Вип. 242: В 4 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, – Т III. – 2009. – 268 с.
2. Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Задой А. О. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навч. посіб. / А. О. Задой. – К.: Знання, 2007. – 332 с.
4. Консалтингове агентство з публічно приватного партнерства в інфраструктурі (The Public – Private Infrastructure Facility, PPIAF) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ppiaf.org>
5. Організація з економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Організації з економічного співробітництва та розвитку. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>
6. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 48.

7. Реструктуризація промисловості України у процесі посткризового відновлення / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, В. Г. Савенко, С. Л. Воробйов, [та ін.]; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 112 с.
8. Струк Н. Антикризова стратегія ділового партнерства підприємств України / Н. Струк // Економіка ринкових відносин – 2010. – № 5–6. – С. 332–336.
9. Филюк Г. М. Особливості трансформації ринкових структур у транзитивній економіці [Електронний ресурс] / Г. М. Филюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 24. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/2011_24/Zb24_25.pdf.

Сафарян Ирэна Андреевна

**ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ПОДДЕРЖКИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ**

Safaryan Irena

**EFFECTIVE STATE SUPPORT FORMATION OF INTERNATIONAL
PARTNERSHIP IN UKRAINE**

Відомості про автора:

ППП: Сафарян Ірена Андріївна

Вчене звання: к.е.н.

Основне місце праці: Тернопільський національний економічний університет;
старший викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу

Е-мейл: irenapidhurska@yahoo.com

Тел.: 097 6970219