ЖУРНАЛ
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ
Том 3 (№ 2). Червень 2004
Видання Тернопільської академії народного господарства

Економічна теорія

Удо БРОЛЛ,
Антоніо РОЛЬДАН-ПОНС

СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО СУБ'ЄКТІВ ПУБЛІЧНОЇ І ПРИВАТНОЇ ФОРМ ВЛАСНОСТІ*, ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Резюме

Спільні підприємства суб'єктів публічної і приватної форм власності – це інституційні форми, обрані місцевими органами самоврядування для залучення капіталовкладень. У даній праці ми описуємо економічну структуру, у якій компанія визначає обсяг інвестицій, а місцеві органи самоврядування беруть на себе розробку алгоритмів та норм розподілу валових витрат і валового доходу, тим самим впливаючи і на порядок оподаткування публічно-приватних спільних підприємств. Норми розподілу валового доходу мають бути розроблені так, щоб збільшити рівень інвестицій за умов наявності певних структурних викривлень та з метою стимулювання економічного розвитку в реґіоні. Це може бути вагомим для східноєвропейських країн із перехідною економікою у випадку іноземних інвестицій. Загалом контракти суспільно-приватних спільних

© Удо Бролл, Антоніо Рольдан-Понс, 2004.

Бролл Удо, д-р, професор, кафедра управління бізнесом та економіки, Дрезденський технічний університет, Німеччина.
Рольдан-Понс Антоніо, докторант, Дрезденський технічний університет, Німеччина.

* Враховуючи те, що в науковій літературі України і Росії ще не сформульовано єдиного визначення терміну *Public-Private Joint Venture*, науковий і літературний редактори допускають можливість використання двох термінів: спільне підприємство суб'єктів публічної і приватної форм власності та суспільно-приватне підприємство.

підприємств приводять до ефективних результатів. Проте ми також наведемо приклад, коли така спільна угода може виявитися недієвою.

Ключові слова

Економічний розвиток, інвестування, спільне підприємство суб'єктів публічної і приватної власності, реґіональна політика, європейська інтеграція.

1. Вступ

У даному дослідженні ми описуємо структуру, в якій національна або міжнародна компанія визначає обсяг інвестиційних витрат, а місцеві органи державної влади розробляють умови розподілу валового доходу між контрагентами спільного публічно-приватного підприємства та умови його оподаткування. Вони мають бути розроблені так, щоб стимулювати зростання іноземних інвестицій за умов наявності викривлень та асиметричної інформації між сторонами спільного підприємства. Вигодою від створення спільного підприємства суспільної і приватної форм власності є зростання обсягу нерозподіленого прибутку у зв'язку з усуненням викривлення, яке властиве угодам підприємства, що не є спільним. З логічних міркувань припускається, що зростання капіталовкладень стимулюватиме економічний розвиток у місті чи реґіоні (див. Svejnar/Smith 1984; Marjit 1990; Chan/Hoy 1991; Marjit et al. 1995; Fujita et al. 1999).

Спеціалісти з міжнародного бізнесу використовують термін «моделі входу», щоб описати різні методи та підходи, доступні для здійснення входу на ринки та ведення бізнесу в інших країнах чи реґіонах. Один із способів входу – спільне підприємство, у якому дві або більше організації об'єднують зусилля, щоб увійти на ринок. Спільне підприємство нині є одним із найпоширеніших та найефективніших засобів ведення міжнародного бізнесу. Однак угоди спільного підприємства мають вирішальне значення для його успіху.

У традиційній теорії міжнародної торгівлі установи та заходи згідно з контрактом як детермінанти торгівлі та інтеграції простежуються нечітко. Проте нині у літературі з великою зацікавленістю розглядають ставлення до рішення щодо організації національної чи міжнародної економічної діяльності з фірмою або через ринок, що відповідає таким міжнародним діловим операціям, як прямі іноземні інвестиції, спільне підприємство, альянси, бартерна торгівля та інші види міжнародного співробітництва. Це особливо правильно щодо програм реформування країн із перехідною економікою. У даному дослідженні ми розробляємо модель суспільно-приватного спільного підприємства, у якій розподіл витрат виступає основною рушійною силою. Приватна компанія приймає рішення, чи бути повним власником інвестицій в області/місті, а чи сформувати суспільно-приватне спільне підпри-

ємство з місцевим органом влади. Продемонстровано, що участь місцевих органів влади у розподілі витрат заохочує інвестування.

Стаття складається з чотирьох розділів. Після вступу у розділі 2 ми обмірковуємо базову модель та вводимо механізм контракту суспільно-приватного спільного підприємства. У розділі 3 ми розглядаємо, як можна змінити модель для того, щоб урахувати недовіру між учасниками підприємства. Ми також зважуємо можливість, за якої схему спільного підприємства неможливо впровадити. У розділі 4 – підводимо підсумки праці після деяких загальних зауважень.

2. Суспільно-приватне спільне підприємство

У цьому розділі досліджується угода, яку укладають компанія і місцевий уряд (або уряд країни-організатора), та спосіб, у який суспільно-приватне спільне підприємство може вплинути на результат. Спільні підприємства за своєю суттю є договірними відносинами, оскільки вони приводять до виникнення спільних зобов'язань щодо обсягів інвестування та розподілу сукупного, а ще точніше валового доходу між місцевим органом влади та фірмою. Для базової моделі та її застосування важливим є питання, чи можливо досягти ефективного контракту суспільно-приватного спільного підприємства на практиці.

Для побудови базової моделі використаємо наступні умовні позначки: I – обсяг інвестицій, R – валовий дохід майбутніх періодів, s – ставка податку на валовий дохід, r – загальна ставка дисконту, a_1 – частка валового доходу, що припадає на фірму, a_2 – частка інвестицій, які зробила фірма. Припускаємо, що існує вітчизняна або міжнародна компанія, зацікавлена в інвестуванні у реґіон або місто, що виявляє інтерес.

У початковому періоді компанія інвестує I та отримує $R(I)$ у наступному періоді. Еталонною є ситуація, за якої місцевий уряд призначає s як податок на доходи $R(I)$ і компанія обирає I для максимізації:

$$\frac{(1-s)R(I)}{1+r} - I.$$

Це дає:

$$\frac{R'(I^s)}{1+r} = \frac{1}{1-s},$$

тобто оптимальні інвестиції I^s.

Для будь-якого даного s фірма інвестуватиме I^s, заробляючи таким чином $(1-s)R(I^s)/(1+r) - I^s$, і ми припускаємо, що s є таким, за якого ком-

панія принаймні отримає вищий прибуток, ніж той, який можна отримати від аналогічного обсягу інвестицій у решту території країни. Угоду підприємства, яке не є спільним, буде віднесено до даної еталонної ситуації, у якій місцевий уряд (або уряд країни-організатора) отримає дохід $sR(I^s)/(1+r)$.

Тепер ми вводимо суспільно-приватне спільне підприємство наступним чином. Для будь-якого даного s місцева влада пропонує норму розподілу $C(a_1,a_2 \mid s)$, де a_1 – частка валового доходу та a_2 – частка інвестицій компанії. Частки місцевого уряду представлені $(1-a_1,1-a_2)$. Постає питання, чи існує така норма розподілу, за якої система стимулює отримання більшого доходу, ніж в еталонній ситуації. Ми припускаємо, що, коли суспільно-приватне спільне підприємство створює більший надлишок, ніж в еталонній ситуації, то місцевий уряд (або уряд країни-організатора) отримає весь додатковий прибуток, а обумовлений дохід іноземної фірми визначено як у випадку неспільного підприємства. Таке припущення є спрощеним, однак воно не впливає на якісні результати, котрі ми виводимо.

Проблема місцевої влади полягає у тому, щоб обрати таку норму розподілу

$$\frac{R(I)}{1+r} - I - \left[\frac{(1-s)a_1R(I)}{1+r} - a_2I\right] \geq \frac{sR(I^s)}{1+r},$$

яку допускають вимоги компанії щодо її участі:

$$\frac{(1-s)a_1R(I)}{1+r} - a_2I = \frac{(1-s)R(I^s)}{1+r} - I^s.$$

Відповідно до умови заміщення, для того, щоби реально досягти контракту суспільно-приватного спільного підприємства, новий рівень інвестицій $I(a_1,a_2,s)$, досягнутий у контракті, має задовольняти наступній умові:

$$\frac{R(I)}{1+r} - I \geq \frac{R(I^s)}{1+r} - I^s.$$

Зауважте, що $R(I)/(1+r) - I$ досягає максимального значення для $I = I^0$, де $R'(I^0)/(1+r) = 1$ і

$$\frac{R(I^0)}{1+r} - I^0 > \frac{R(I^s)}{1+r} - I^s.$$

Тепер у нас є змога сформулювати наступне твердження.

Твердження 1. *Для $a_1 = a_2/(1-s)$ суспільно-приватне спільне підприємство є ефективним, тобто має переваги порівняно з угодою неспільного підприємства.*

Доведення. Оскільки фірма максимізує ліву частину рівняння вимог компанії щодо її участі, то для визначення оптимального обсягу інвестицій їй необхідно обрати $I = I^0$, оскільки $(1-s)a_1 = a_2$, і, згідно з визначенням, нам відомо, що $R(I^0)/(1+r) - I^0 > R(I^s)/(1+r) - I^s$. Відповідно, хоча фірма отримає прибуток, як у випадку неспільного підприємства, держава одержить більший дохід, ніж $sR(I^s)/(1+r)$.

Інтуїцію, що стоїть за результатами, можна пояснити наступним чином. Обираючи $a_1 = a_2/(1-s)$, спільне підприємство усуває ефект викривлення податку з валових доходів. У такому випадку фірма змушена обрати I^0, що веде до збільшення надлишку, який можуть розподілити обидві сторони. При виборі взаємозв'язку «замовник – виконавець» між місцевим урядом та фірмою на перший план ми висуваємо одне з численних можливих рішень щодо укладання угоди. Проте спроектоване у такий спосіб спільне підприємство переважає в економічному плані угоди неспільного підприємства. Цікавим є те, що, коли у випадку неспільного підприємства ставку оподаткування s було обрано для максимізації податкових надходжень (припускають, що така s існує), місцевий уряд може досягти кращих результатів, якщо запропонує спільне підприємство і збере більше податків, стимулюючи фірму інвестувати більше при такій ставці оподаткування.

3. Деякі приклади застосування

У даному розділі ми обміркуємо деякі випадки щодо застосування в економіці суспільно-приватного спільного підприємства у відносинах між національною чи міжнародною фірмою та місцевою владою.

3.1. Невизначеність оподаткування

До цього часу ми припускали, що уряд може з упевненістю виконувати свої зобов'язання як щодо ставки податку, так і стосовно суспільно-приватної норми розподілу. У цьому розділі ми розглядаємо ситуацію, коли місцевий уряд не може впевнено виконати свої зобов'язання щодо оголошеної ставки податку, але може скласти обов'язковий для підприємства контракт. Компанія усвідомлює існування такої можливості. Нехай s_A буде оголошеною ставкою податку. Однак для фірми ставка оподаткування відповідає нормі розподілу $s \in [s_A, 1]$ з питомою вагою $f(s)$, тобто інвестор вважає, що існує певна ймовірність зростання місцевої податкової ставки. Фірма, що не зважає на ризик, обирає I для максимізації:

$$\frac{(1-\bar{s})R(I)}{1+r} - I,$$

де $\bar{s}$ – очікувана ставка податку, яка дає $I = I^{\bar{s}}$. Уряд країни-організатора отримає $s_A R(I^{\bar{s}})/(1+r)$.

У контракті розподілу місцевий уряд прагне обрати норму розподілу $C(a_1, a_2 \mid s_A)$, яку

$$\frac{R(I)}{1+r} - I - \left(\frac{(1-\bar{s})a_1 R(I)}{1+r} - a_2 I \right) \geq \frac{s_A R(I^s)}{1+r}$$

допускають вимоги компанії щодо її участі:

$$\frac{(1-\bar{s})a_1 R(I)}{1+r} - a_2 I = \frac{(1-s)R(I^{\bar{s}})}{1+r} - I^{\bar{s}}.$$

Якщо місцевий уряд надасть перевагу $a_1 = a_2/(1-\bar{s})$, то компанія обере $I = I^0$. Шляхом підстановки ми доходимо висновку, що суспільно-приватне спільне підприємство можна реалізувати як

$$\frac{R(I^0)}{1+r} - I^0 > \frac{R(I^{\bar{s}})}{1+r} - I^{\bar{s}} + \frac{(s_A - \bar{s})R(I^{\bar{s}})}{1+r},$$

якщо $s_A < \bar{s}$.

Твердження 2. *Коли місцевий уряд (або уряд країни-організатора) не дотримується оголошеної ставки оподаткування, але може скласти обов'язковий для суспільно-приватного спільного підприємства контракт, існує схема суспільно-приватного спільного підприємства, яка має переваги порівняно з угодою неспільного підприємства.*

Зауважте, що у даному випадку схема суспільно-приватного спільного підприємства усуває два види викривлень. По-перше, вона усуває викривлення, зумовлене податковою ставкою, що властиве у ситуації неспільного підприємства. По-друге, вона усуває викривлення, яке виникає в результаті недотримання місцевим урядом оголошеної ставки оподаткування. Оскільки фірма не довіряла місцевому урядові, система з самого початку втрачала дохід у розмірі $(s_A - \bar{s})R(I^{\bar{s}})/(1+r)$, який тепер можна знову отримати за допомогою суспільно-приватного спільного підприємства.

Завдання даного розділу полягало в аналізі ситуації, коли чесний уряд не може переконати іноземного інвестора в тому, що проголошена податкова політика є достовірною. Ми доводимо, що навіть тоді, коли місцевий уряд або уряд країни-організатора вирішує дотримуватися оголошеної податкової політики, а інвестор вважає, ніби існує деяка позитивна ймовірність того, що уряд країни-організатора виконає своє рішення, притоку інвестицій може і не бути. Проте схема спільного підприємства може сприяти налагодженню інвестування. Розширюючи аналіз попереднього дослідження, можна припустити, що компанію турбує не лише очікувана ставка подат-

ку, фірма враховує також мінливість податкової ставки. У випадку, коли міжнародна компанія, яка прагне уникнути ризику, опиниться у ситуації з невизначеним оподаткуванням, можна показати, що існує суспільно-приватне спільне підприємство, яке має переваги порівняно з угодою неспільного підприємства (див. Marjit et al. 1995; Broll et al. 2003).

3.2. Випадки унеможливлення реалізації проекту створення публічно-приватного спільного підприємства

Далі ми наводимо приклад, коли контракт спільного підприємства неможливо реалізувати. Припустимо, що дисконтна ставка місцевого уряду r_g відмінна від приватної дисконтної ставки компанії, тобто $r_g \neq r$. Можна показати, що кожного разу, коли дисконтна ставка місцевого уряду r_g більша за приватну дисконтну ставку r, неможливо створити суспільно-приватне спільне підприємство. Іншими словами, обов'язкова для суспільно-приватного спільного підприємства умова може не дотримуватися.

За умови існування різних дисконтних ставок уряд обере a_1 та a_2, які

$$\frac{R(I^0)}{1+r_g} - I^0 - \left[\frac{(1-s)a_1R(I^0)}{1+r} - a_2I^0\right] \geq \frac{sR(I^s)}{1+r_g},$$

допускають вимоги компанії щодо її участі:

$$\frac{(1-s)a_1R(I^0)}{1+r} - a_2I^0 \geq \frac{(1-s)R(I^s)}{1+r} - I^s.$$

Поєднавши дві нерівності, ми отримаємо:

$$\frac{R(I^0)}{1+r_g} - I^0 \geq \frac{R(I^s)}{1+r_g} - I^s + [sR(I^s) - R(I^0)]\frac{(r-r_g)}{(1+r_g)(1+r)}.$$

Сформулюємо наступне твердження.

Твердження 3. *Коли дисконтна ставка місцевого уряду більша за приватну дисконтну ставку, неможливо створити суспільно-приватне спільне підприємство.*

Доведення. Якщо $r_g > r$, другий член правої сторони нерівності має додатне значення, оскільки $sR(I^s) < R(I^0)$. Таким чином, $I = I^0$ не задовольнятиме вимогам компанії.

Якщо $r_g > r$, то уряд як партнер пов'язаний з надто високими витратами для компанії. Таким чином, розподіляючи інвестиції партнерів суспільно-приватного спільного підприємства, місцевий уряд збільшує вартість проекту. Тепер існує компроміс між зростаючими інвестиціями та зростаючими витратами. Відповідно, результат може бути спрямований у будь-якому з двох напрямків.

4. Висновки для України

У цій праці розроблено модель публічно-приватного спільного підприємства, у якій розподіл витрат і доходів виступає основною рушійною силою. Приватна компанія приймає рішення, чи бути повним власником інвестицій в області/місті, а чи сформувати суспільно-приватне спільне підприємство з місцевим органом влади. Доведено, що розподіл інвестиційних витрат місцевими органами влади заохочує інвестування. Ми розглянули різні ситуації, коли суспільно-приватні спільні підприємства можуть підвищити ефективність інвестиційного проекту. Незважаючи на те, що ми базувались на простій моделі, основну ідею можна простежити чітко. Наприклад, у ситуації невизначеності оподаткування припускається, що уряд може виконувати умови контракту спільного підприємства, але не виконувати свої зобов'язання щодо ставки оподаткування. У зв'язку з цим спроможність дотримуватися певної політики, порівняно з іншою політикою, набуває важливого значення. Якщо легше дотримуватись якогось політичного курсу, то ми пропонуємо органам державної влади обрати такі інструменти, які сприятимуть досягненню позитивного результату з метою забезпечення економічного розвитку. Це може бути вагомим для східноєвропейських країн із перехідною економікою (див. Marjit et al. 1999; Marin/Schnitzer 2002; Broll et al. 2003; 2004).

Література

1. Broll, U., Marjit, S. and A. Mukherjee, 2003, Foreign direct investment, credible policy: the role of risk sharing, International Trade Journal 12, 165–176.
2. Broll, U., Marjit, S. and J.E. Wahl, 2004, Regional policy, integration and the distribution of foreign investment, Review of Regional Research – Jahrbuch fuer Regionalwissenschaft (forthcoming).
3. Chan, R. and M. Hoy, 1991, East-West joint ventures and buyback contracts, Journal of International Economics 30, 331–343.

4. Fujita, M., Krugman, P. and A.J. Venables, 1999, The Spatial Economy (cities, regions, and international trade), MIT Press, Cambridge et al.

5. Marin, D. and M. Schnitzer, 2002, Contracts in Trade and Transition: The Resurgence of Barter, MIT Press, Cambridge, MA.

6. Marjit, S., 1990, Rationalizing public-private joint ventures in an open economy – a strategic approach, Journal of Development Economics 33, 377–383.

7. Marjit, S., Broll, U. and I. Mallick, 1995, A theory of overseas joint ventures, Economics Letters 47, 367–370.

8. Marjit, S., Ng, Y.K., Broll U. and B. Moitra, 1999, Resolving the credibility problem of an honest government: a case for foreign investment subsidy, Review of International Economics 7, 625–631.

9. Svejnar, J. and S.C. Smith, 1984, The economics of joint ventures in less developed countries, Quarterly Journal of Economics 119, 149–167.

Стаття надійшла до редакції 8 квітня 2004 р.