НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

«На правах рукопису»

УДК_____

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ __Войтко С. В.___
(піжпис) (ініціали, прізвище)

«___» _____2018 р.

Магістерська дисертація

на здобуття ступеня магістра

зі спеціальності 051 «Економіка» _____
(код і назва)

спеціалізації «Міжнародні економіка» _____
(код і назва)

на тему: _____Вплив публічно-приватного партнерства на реалізацію міжнародних проектів_____

Виконала: студентка 6 курсу, групи УС-61м

_____Гумницька Марія Вікторівна_____ _____
(повне прізвище, ім'я, по-батькові) (підпис)

Науковий керівник:____к.е.н., доцент Савченко С.М. _____ _____
(науковий ступінь, вчене звання, прізвище, ініціали) (підпис)

Рецензент:_____к.ф.-м.н., професор Капустян В. О._____ _____
(науковий ступінь, вчене звання, прізвище, ініціали) (підпис)

Засвідчую, що у цій магістерській дисертації немає запозичень праць інших авторів без відповідних посилань

Студент _____

Київ - 2018 року

Анотація

до магістерської дисертації «Вплив публічно-приватного партнерства на реалізацію міжнародних проектів»

Магістрант: Гумницька Марія Вкторівнач

Керівник: к. е. н, доц. Савченко Сергій Миколійович

Магістерська наукова робота присвячена дослідженню та розробці програмного комплексу для вирішення задачі вибору безпілотного літального апарату (БЛА).

Об'єкт дослідження – процес формування й розвитку державно-приватних партнерств як інструмент здійснення інфраструктурних та соціально-економічних проектів.

Мета роботи – обґрунтування комплексу теоретичних, методологічних і практичних підходів до визначення місця й ролі державно-приватного партнерства в економічній структурі сучасного суспільства, а також розробка сучасної концепції механізму розвитку державно-приватного партнерства в Україні..

Пояснювальна записка магістерської роботи складається зі вступу, трьох розділів, висновків та додатку.

У вступі визначається актуальність теми та проводиться короткий огляд поставленої задачі.

У першому розділі розглядаються теоретичні засади й генезис розвитку ППП.

У другому розділі проводиться аналіз існуючого середовища ППП.

У третьому розділі наведений опис недоліків і переваг ППП, його перспектив.

Магістерська наукова робота містить 121 сторінку (без додатків), 4 рисунки, 19 таблиць, 121 джерело, 1 додаток.

Ключові слова: ППП, ДПП, концесія, лізинг, розподіл ризиків, проект, етап, контракт на управління, інфраструктура

Summary

to the master's thesis "Influence of public-private partnership on implementation of international projects"

Graduate student: Mariya V. Humnitskaya

curator: Candidate of Economic Sciences, Assoc. Savchenko Sergey Nikolayevich

The master's scientific work is devoted to the research and development of the software complex for solving the problem of the choice of an unmanned aerial vehicle (UAV).

The object of the research is the process of formation and development of public-private partnerships as an instrument for implementing infrastructure and socio-economic projects.

The purpose of the work is to substantiate the complex of theoretical, methodological and practical approaches to determining the place and role of public-private partnership in the economic structure of modern society, as well as developing a modern concept of the mechanism of development of public-private partnership in Ukraine.

The explanatory note of the master's thesis consists of an introduction, three chapters, conclusions and an appendix.

The introduction determines the relevance of the topic and provides a brief overview of the task.

The first chapter examines the theoretical foundations and the genesis of the development of the PPP.

The second section analyzes the existing EPT environment.

The third section describes the shortcomings and advantages of the PPP, its prospects.

Master's degree paper contains 121 pages (without appendixes), 4 figures, 19 tables, 121 sources, 1 supplement.

Keywords: PPP, PPI, concession, leasing, risk distribution, project, stage, management contract, infrastructure, IFK

Зміст

Вступ

I. Теорія проектів ППП…….11

1. Методологічні засади публічно-приватного партнерства…….11

2. Історія виникнення державно–приватного партнерства……33

3. Типологія контрактів ППП

II. Аналіз здійснення проектів приватно-публічного партнерства……63

1. Тенденції у здійсненні проектів ППП в інфраструктурі…… 63

2. Розподіл ризиків як головний фактор здійснення проектів ППП ……79

3. Аналіз розвитку ППП в Укріні ……...86

III. Перспективи та загрози розвитку проектів ППП……113

Висновки……...119

Список використаних джерел ……123

Додатки

BLT — будівництво, оренда і передача, Build, Lease, and Transfer

BROT — будівництво, відновлення (реконструкція), управління і передача, Build, Rehabilitate, Operate, and Transfer.

DB — проектування і будівництво, Design, and Build.

DBFO — проектування, будівництво, фінансування і експлуатація, Design, Build, Finance, and Operate.

DBO/DBM — проектування, будівництво і експлуатація/утримання, Design, Build, and Operate/Maintain.

EMEA – регіон Європи, Близького Сходу і Африки.

EPEC – Європейський Центр Експертизи проектів ДПП.

LC — договір оренди, Lease Contract.

MAP-21 – федеральний акт США «Moving Ahead – в інтересах прогресу в 21 столітті».

PPI – проект Світового банку «Private Participation in Infrastructure».

PPP, PЗ – публічно-приватне партнерство (Public-Private Partnership).

RLT — відновлення, оренда і передача, Rehabilitate, Lease or Rent, and Transfer.

ROT — відновлення (реконструкція), експлуатація і передача, Rehabilitate, Operate, and Transfer.

SPV – проектна компанія.

TIFIA – Закон США про Транспорт, Фінанси і Інновації.

BOO — будівництво, володіння і експлуатація, Build, Own, and Operate.

BOT — будівництво, експлуатація і передача, Build, Operate, and Transfer.

ДПП – державно-приватне партнерство.

ЄК – Європейська комісія.

МАР – Міжнародна асоціація розвитку,

МС — контракт на управління, Management Contract.

O&MC — контракт на управління і експлуатацію, Operation and Management Contract.

ПФІ – приватна фінансова ініціатива (Private Finance Initiative).

СПК – спеціальна проектна компанія.

ВСТУП

Актуальність теми. Головним завданням сучасного етапу розвитку України є модернізація економіки країни з метою підвищення її конкурентоспроможності і стійкості перед викликами сучасності. Економічна модернізація вимагає переозброєння основних галузей промисловості, випереджального розвитку інфраструктури всіх видів, створення сучасних виробництв і будівництва нових об'єктів соціального сектора. Міжнародний досвід показав, що переведення економіки на шлях модернізації неможливо здійснити із залученням лише державних ресурсів. Вирішення зазначеної проблеми можливе тільки на підґрунті об'єднання зусиль держави і приватного бізнесу, що у світовій практиці реалізується в рамках інституту державно-приватного партнерства (ДПП).

Питання співпраці держави й приватного капіталу беруть початок у взаємодії двох основних суб'єктів ринкової економіки ще з найперших держав. Однак державно-приватне партнерство стало переважною формою такої співпраці з кінця XX – початку XXI ст.

Разом з тим, взаємодія держави і приватного бізнесу, створення стійких партнерських відносин між ними ускладнюється недостатньою пропрацьованістю економічно-інституційних основ цієї взаємодії, питань перерозподілу прав власності, які виникають у процесі реалізації проектів у рамках відносин державно-приватного партнерства, поспішністю прийняття адміністративних рішень щодо створення ДПП без докладного опрацювання його моделі і механізму. Нечітке уявлення про фінансові джерела, потенційні ризики й очікувану ефективність від реалізації проектів у ряді випадків призводять до неефективного використання державних ресурсів і втрати бізнесом зацікавленості в участі у ДПП.

Тому існує нагальна потреба теоретичного осмислення проблем, які виникають у процесі функціонування механізму державно-приватного партнерства, майнових відносин, специфічних проблем управління об'єктами

власності в рамках ДПП і їх відчуження, здійснюваного в тісному зв'язку з дослідженням фінансового механізму, джерел фінансування, форм і процесу фінансового забезпечення державно-приватного партнерства, розподілу майнових боргових зобов'язань і відповідних їм прав і відповідальності, виникаючих ризиків, критеріїв оцінки реальних фінансових і соціальних результатів ДПП..

Загальнотеоретичну основу формування інституту ДПП у сучасних умовах становлять дослідження провідних вчених у галузі економіки й менеджменту – таких як Дж.М. Кейнс [117], Ф. Ліст [135], А.Маршалл [142], Дж.С.Мілль [146], Ф.Найт [156], Д. Норт [157], В. Ойкен [165], Д. Рікардо [186], П.Самуельсон [195], А. Сміт [203], Г.Ходжи [346-352] та інші.

Методологічні основи формування розвитку ДПП досліджують А.Акінтої [265-266], Дж.Аллан [268], С.Афанасьєв [8], Н.Безбах [14], В.Варнавський [58-61], А.Гриценко [77], Д.Грімсі [332-333], А.Зельднер [109], С.Кліменко [121], В.Клєпіков [120], В.Кузьмін [131], Є.Сава [406], О. Харт [339-341], Х. Хем [337] та інші вчені.

Організаційно-економічним аспектам ДПП приділяють увагу Г.Боднар [22], О.Бойко [23], В.Варнавський [59], Т.Єфименко [98], В.Жук [100], О.Огій [162], С.Грев [331] та багатьох інших відомих вчених.

В Україні методологію формування і розвитку ДПП, досліджують М. Авксентьєв [1-2], Г. Аксьонова [3], О.Балюк [10], Н. Безбах [13-16], О.Головінов [75], А.Гриценко [78], О. Длугопольський [90], Л.Дмитриченко [91], С.Єрмілов [95-97], В.Жук [100-103], С.Клименко [121], О.Ляхо¬вич [137], В.Павлов [161], О.Пильтяй [173-175], Л.Проданова [181], О.Самойліков [183-184], О.Солодовнік [206], О.Тофанюк [216-217], В.Узунов [220-229], М. Хохлов [232] та інші провідні вчені. Українські вчені, такі як С. Грищенко - К., Москаленко О.М. [5] досліджували окремі питання підготовки та реалізації проекту державно-приватного партнерства в українських умовах в різних галузях економіки. Світовий банк [1] та Азійській банк розвиту [4] розробляють методологію оцінки цих проектів та агрегують статистичні данні.

Необхідно додати, що вчені досліджують механізми [1, с.143-149; 90, с.74-80], форми [70; 102, с.109-111; 112; 137, с.248-251], фактори розвитку [104, с.31-33; 115, с.38-39], переваги й недоліки [133, с.114-116;], галузеві й територіальні особливості [127, с.64-67; 140, с.93-101], інвестиційні [27, с.412-418; 57, с.149-153; 76, с. 94–103] й нормативно-правові [18, 147-157; 63, с.18-19; 65, с. 433–439] механізми, ризики [13, с.284-291; 74, с. 264–270; 119, с.37-42;], соціально-економічні наслідки [150, с.15-25], міжнародні [62; 89, с.43-49] та інші аспекти державно-приватного партнерства.

Однак у наукових працях названих авторів відсутнє комплексне дослідження відносин ДПП, особливо в умовах динамічного зовнішнього середовища, що притаманне сучасній Україні. Тому розробка теорії, методології та механізмів реалізації ДПП для забезпечення ефективного розвитку суспільства є актуальною, має наукове й практичне значення, що визначило вибір теми дослідження, його мету і задачі.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є обґрунтування комплексу теоретичних, методологічних і практичних підходів до визначення місця й ролі державно-приватного партнерства в економічній структурі сучасного суспільства, а також розробка сучасної концепції механізму розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

Для реалізації мети поставлено і вирішено наступні задачі:

- досліджено генезис державно-приватних партнерств як соціально-економічного феномену;
- визначено теоретико-методологічні аспекти взаємодії суспільного і приватного секторів економіки;
- розкрито сутність та економічний зміст категорії «державно-приватне партнерство»;
- систематизовано досвід застосування державно-приватного партнерства в провідних індустріальних країнах;
- узагальнено зміст і цілі державно-приватних партнерств;
- систематизовано моделі державно-приватних партнерств;

- класифіковано й охарактеризовано ризики учасників державно-приватних партнерств;

- досліджено концепції управління бізнес-ризиками ДПП і розроблено відповідний механізм для умов національної економіки;

- проаналізовано нормативно-правове забезпечення реалізації відносин державно-приватного партнерства в Україні;

- визначено перспективні напрями розвитку форм і методів співпраці держави та бізнесу в Україні.

Об'єкт дослідження – процес формування й розвитку державно-приватних партнерств як інструмент здійснення інфраструктурних та соціально-економічних проектів.

Предмет дослідження – теоретико-методологічні засади і механізм забезпечення розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

Методи дослідження. Аналіз проблем ДПП базується на фундаментальних положеннях економічної теорії, працях провідних вчених в галузі ДПП, аналітичних звітах державних і громадських економічних інститутів та міжнародних фінансових організацій, законодавчих й нормативно-правових документах щодо регулювання партнерських відносин.

Синергетичний підхід став підґрунтям аналізу й визначення сутності та економічного змісту категорії «державно-приватне партнерство», а також обґрунтування елементів механізму реалізації державно-приватного партнерства в Україні. Дослідження механізмів розвитку ДПП у різних країнах світу проводилося з використанням структурного підходу, методів логічного, порівняльного і статистичного аналізу, угруповань, абстрактно-логічного моделювання тощо. Методи моделювання використано при аналізі ризиків учасників ДПП і для обґрунтування особливостей розвитку державно-приватних партнерств та механізму їх реалізації в національній економіці України.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у дослідженні та подальшому розвитку теоретичних засад публічно-приватного партнерства в

контексті тенденцій розвитку економіки України. Положення магістерської дисертації, що визначають її наукову новизну і виносяться на захист, полягають у наступному:

удосконалено:

– класифікацію типів контрактів мід приватною та державною стороною

– метод оцінки ризиків, що виникають при різних рівнях розподілу ризику між учасниками ППП;

отримали подальший розвиток:

– механізм здійснення ППП з урахуванням специфіки українського законодавства;

– поняття «інфраструктурні проекти» як комплекс заходів щодо покращення економічної, соціальної та державної інфраструктури, тобто "основної фізичної та організаційної структури", необхідної для здійснення економічної, соціальної та державної діяльності ;

РОЗДІЛ І

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1. 1 Методологічні засади публічно-приватного партнерства

Термін "публічно-приватне партнерство" не має єдиного юридичного значення і може бути використаний для опису широкого кола різноманітних заходів, в яких державний та приватний сектори певною мірою працюють разом. ППП є різноманітними договірними відносинами, коли обидві сторони поділяють права та обов'язки протягом дії контракту. Різні форми ППП можуть існувати за участю різних комбінацій державного та приватного фінансування сектору та впливу ризику на проект. Різні механізми часто відображають різні рівні розподілу ризику, а роль приватної сторони залежить від сектора та характеру ринку.

Процес партнерства з приватним сектором органи влади можуть ініціювати в таких випадках:

– коли послуги або проект не можуть бути надані (реалізовані) лише з використанням фінансових ресурсів органу влади;

– коли участь приватного партнера призведе до підвищення якості послуг;

– коли участь приватного партнера пришвидшить реалізацію проекту чи початок надання послуг;

– коли надходить ініціатива від користувачів послуг щодо залучення приватного партнера;

– коли існує можливість для конкуренції між потенційними партнерами;

– коли існує можливість нескладного вимірювання результату та встановлення вартості послуг;

– коли вартість реалізованого проекту чи новостворених послуг може бути відшкодована через механізм сплати користувачами;

– коли проект чи нові послуги є інноваційними;

– коли існує досвід партнерської співпраці між органом влади та приватним сектором;

– коли в результаті партнерства виникає можливість пришвидшити економічний розвиток громади (території, регіону).

Хоча поняття державно-приватного партнерства є уже неновим, воно з'явилося у 1997 році з публікацією доповіді групою, зібраною навколо Ніла Кіннока, щодо питання фінансування проектів трансєвропейської транспортної мережі шляхом партнерства між приватним та державним сектором [1]. Концепція державно-приватного партнерства являє собою форму "співпраці між державною владою та приватним сектором, а також між неурядовими організаціями, асоціаціями чи компаніями-підприємцями відповідно".

Державно-приватне партнерство є по суті є формою закупівель. На відміну від традиційних методів контрактування на нове будівництво, в якому окремі функції розподілені та закуповуються за допомогою окремих пропозицій, ППП являє собою єдину приватну організацію, як правило, консорціум приватних компаній, беручи на себе відповідальність та фінансове зобов'язання за виконання всіх або значної кількості функцій по проекту. При передачі відповідальності та ризику декількох елементів проекту приватному партнеру, спонсор проекту звільняється від контролю над закупівлями, а приватний партнер отримує можливість отримати фінансовий дохід, що відповідає ризикам, які він на себе прийняв.

Класифікація ППП у різноманітних формах залежать в основному від області відповідальності та ступеня ризику, що надається приватним партнером щодо проекту. У кожному випадку приватний партнер бере на себе

фінансовий ризик у певній формі - наприклад, через інвестиції в акціонерний капітал, відповідальність за заборгованість, договір на фіксовану ціну або їх поєднання.

Відповідно, термін "ППП" не означає інноваційне фінансування як таке, а замість цього - інноваційні закупівлі основних капітальних проектів, в яких інвестовано приватний капітал. ППП можуть бути відрізнені від інших договорів про співробітництво між державним та приватним секторами, які не є закупівлями, а є механізмами надання приватного капіталу транзитним проектам. Багато транзитних агентів, наприклад, є партнерами з приватним сектором для сприяння розвитку нерухомості у транзитних об'єктах та навколо них, що часто називають спільним розвитком або транзитним проектом. Ці партнерські відносини забезпечують доступ до додаткових капітальних та операційних доходів для транзитних агентів шляхом отримання лізингових платежів, плати за доступ і збільшення надходжень від проїзних квитків, а також пряме фінансування приватного сектору капітальних коштів, що сприяють доступу між транзитними та приватними розробками. Проте функція капіталовкладення є лише одним з елементів ППП.

У зв’язку з існуванням різноманітних форм співпраці між державною владою та приватним сектором складно і водночас недоцільно давати стандартне визначення державно-приватного партнерства. Існують різні уявлення щодо цього типу партнерства, оскільки є різні системи адміністративних та громадських послуг, які можна знайти в різноманітних сферах. Модель організації державного управління (централізовано-децентралізована) та характер програми, яка має бути впроваджена (секторальна з національною або місцевою програмою) є ключовими для вибору підходу визначенння цього поняття -- "централізоване", децентралізоване / змішане [3] або "інтегроване" [4].

У абревіатурі ППП присутній термін «проект», що означає:

Проект - це тимчасове підприємство, призначене для створення унікальних продуктів, послуг або результатів. Тимчасовий характер проекту

означає, що у будь-якого проекту є певний початок і завершення. Завершення настає, коли досягнуті цілі проекту; або визнано, що цілі проекту не будуть або не можуть бути досягнуті; або зникла необхідність в проекті. «Тимчасовий» не обов'язково передбачає коротку тривалість проекту. «Тимчасовий», як правило, не відноситься до створюваного в ході проекту продукту, послуги або результату. Більшість проектів робиться для досягнення стійкого, тривалого результату. Так, результатом проекту зі зведення монумента на центральній площі міста стане монумент, який буде прикрашати місто протягом століть. Проекти також можуть призводити до впливів на соціальну, економічну і навколишнє середовище, що перевищує тривалість самого проекту.

Кожен проект приводить до створення унікального продукту, послуги або результату. Незважаючи на те, що в результатах проекту можуть бути присутні елементи, що повторюються, їх наявність не порушує принципової унікальності робіт по проекту. Наприклад, офісні будівлі можуть будуватися з однакових матеріалів або однієї і тієї ж командою, але їх місце розташування може бути унікальним і відрізнятися архітектурою, обставинами, підрядниками і т.д.

Поточна діяльність, як правило, являє собою повторюваний процес, оскільки виконується відповідно до існуючих в організації процедурами. І, навпаки, через унікального характеру проектів, можлива невизначеність щодо продуктів, послуг або результатів, що створюються в ході проекту. Завдання по проекту можуть бути новими для команди проекту, що обумовлює необхідність більш ретельного планування, на відміну від рутинних робіт. Крім того, проекти робляться на всіх рівнях організації. У проекті може брати участь одна людина, один структурний підрозділ або декілька структурних підрозділів організації.

В результаті проекту може вийти:

• продукт, який представляє собою елемент іншого виробу або кінцевий виріб;

• здатність надавати послуги (наприклад, бізнес-функції, що підтримують виробництво або дистрибуцію); або

• результати, такі як наслідки або документи (наприклад, дослідний проект виробляє дані, які можна використовувати для визначення наявності тенденції або користі будь-якого нового процесу для суспільства).

Прикладами проектів можуть служити, серед іншого:

• розробка нового продукту або послуги;

• здійснення змін в структурі, кадрах і стилі організації;

• розробка або придбання нової або вдосконаленої інформаційної системи;

• будівництво будинків або споруд; або

• впровадження нової процедури або нового процесу на підприємстві.

Сьогодні публічно-приватне партнерство (ППП) - це поняття, яке все більше і більше присутнє в економічних ЗМІ, всередині міжнародних інституцій, в рамках політичних дискурсів та економічних, фінансових та юридичних публікацій. У різних формах ця тема використовується в більшості маркетингових документах та у пропозиціях продуктів і послуг великих аудиторських та консалтингових фірм, банків або міжнародних юридичних фірм.

Концепція державно-приватного партнерства визначає будь-яку форму співпраці між державним та приватним секторами. Звичайно, юридично, спосіб вираження цих партнерських відносин відрізняється від юридичної системи до іншої. У випадку юридичних систем, які мали французьке законодавство як базу, концесійні або державні контракти більш часто зустрічаються як форми вираження державно-приватного партнерства.

Проте контракт ППП сприймається по-різному в спеціалізованій літературі залежно від того, як він розглядається:

- в американських та англосаксонських доктринах ППП являє собою угоду між приватним та державним секторами, відповідно до яких надаються

послуги, що становлять державний інтерес, послуги, які до цього часу надавалися державною адміністрацією. Основні особливості такого партнерства залежать від наступних аспектів: розподілу інвестицій, ризиків, відповідальності та переваг між двома партнерами.

- у рамках французької доктрини наголошується на самому контракті, який регулює нову форму об'єднання приватних органів щодо експлуатації державних послуг та інвестицій в них. У зв'язку з тим, що увага приділяється адміністративному контракту, в даному випадку державно-приватному партнерству, така форма співпраці між державним та приватним секторами є дуже жорсткою.

Економічні галузі, які мають відношення до проектів державно-приватного партнерства, дуже різноманітні, вони не обмежуються лише інфраструктурою, можуть також включати проекти морських перевезень (морські флоти), повітряні перевезення (аеропорти), розподіл води, санітарні умови, переробка відходів, електроенергія, газ, загальна реконструкція, дослідження та розвиток тощо. Партнерства також стосуються соціальної та ексклюзивної діяльності держави: правосуддя (в'язниці, реформи тощо), оборона (конверсія їх сайтів, будівництво та обслуговування логістичних об’єктів, переведення військ, матеріально-технічне забезпечення в рамках закордонних місій тощо) освіта та охорона здоров'я. Для прикладу, проекти, що стосуються спортивного обладнання, очисні споруди, мусороперероблні заводи, культурно-туристичні програми, IT послуги або громадська електрика.

Приватний сектор виділяється за рахунок партнерства з державним сектором, надаючи важливий внесок у процес вирішення різних суспільних проблем. Публічно-приватне партнерство останнім часом ПОКАЗАЛО несподіваний розвиток у наданні різних видів державних послуг. Деякі дослідники вважають, що великий інтерес, який демонструє державний сектор у розвитку державно-приватного партнерства, є наслідком трьох факторів:

1) уряди зацікавлені в ефективному перерозподілі ресурсів, які вони мають;

2) приватні постачальники послуг (прибуток і неприбуткова організація) демонструють великий потенціал у пропозиції громадських послуг;

3) поступово розвивається ідея нарощування внутрішньогалузевої компліментарності в організації та наданні послуг;

Партнерство - це форма співпраці, в якій ризики, витрати та прибуток однаково розподіляються між партнерами. Причина формування таких партнерських відносин різниться, але в загальному випадку це фінансування, планування, створення, експлуатація та підтримка інфраструктури та державних послуг для надання альтернативних суспільних послуг, які є економічно вигідними. Іншими словами, кожен партнер сприяє плануванню та мобілізації необхідних ресурсів для досягнення спільної мети. Кожен учасник добровільно привносить свої власні ресурси (фінансові, матеріальні, символічні, авторитет тощо).

Поява, створення та розвиток партнерських зв'язків між державним та приватним секторами має переваги для місцевих органів влади: вони мобілізують як державні ресурси, так і приватні, створюють нові компетенції, навчаються на досвіді, дають впевненість у сприянні консолідації партнерства та посилення бажання взаємодопомоги. Хоча відправна точка до державно-приватного партнерства переходить від державної адміністрації, яка зацікавлена в наданні деяких суспільних благ або послуг до приватного партнера, орієнтованого на прибуток, згодом остаточна мета є спільною: надання деяких економічно ефективних послуг громаді. Значення терміну "державно-приватне партнерство" переходить від співпраці між державним органом та економічним агентом з приватного сектору, до співпраці між державним органом та неурядовим асоційованим сектором, що складається з контрольованих організацій, що знаходяться в приватній власності, але чия мета - задовольняти деякі суспільні та соціальні потреби, а не лише отримувати прибуток.

ППП це довгостроковий контракт між приватною стороною та державною установою для надання публічних активів або послуг, в яких приватна сторона несе значний ризик, а відповідальність за управління та винагорода пов'язана з якістю виконання.

Це визначення

- охоплює ППП, які передбачають як нові, так і існуючі активи та пов'язані з ними послуги;
- включає ППП, в яких приватна частина сплачується повністю користувачами послуг, а також ті, в яких державна установа здійснює деякі або всі платежі;
- охоплює контракти у багатьох секторах та на багато послуг, за умови, що існує загальна зацікавленість у наданні цих послуг, а проект включає довгострокові активи, пов'язані з довгостроковим характером контракту ППП.

Функції проекту, передані приватній стороні, такі як проектування, будівництво, фінансування, експлуатація та технічне обслуговування, можуть відрізнятися від контракту до контракту, але у всіх випадках приватна сторона несе відповідальність за виконання проекту та несе відповідальність за ризик та управління. Контракти ППП, як правило, розподіляють ризики між сторонами таким чином, що кожна найкраще управляє своєю частиною, передача ризику приватній стороні не є метою, але інструментом для повної передачі відповідальності керівництва та для вирівнювання приватних інтересів із загальним інтересом.

Через державно-приватне партнерство (УПП) уряди співпрацюють з приватним сектором для надання державної служби відповідно до суворих критеріїв обслуговування. Уряд встановлює цілі проекту, а приватний сектор бере на себе відповідальність за їх виконання. Оплата за доставку та розподіл ризиків допомагають приватним партнерам зосередити увагу на наданні якісних державних послуг, які допомагають досягти національних цілей розвитку.

Таким чином, державно-приватне партнерство виникає на підґрунті інституційної основи взаємовідносин держави і приватного сектора в рамках ДПП; розділенні власності державного і приватного секторів; розподілі функцій, прав, обов'язків і ризиків між державою і приватним сектором при виконанні проекту в рамках ДПП.

Таблиця 1.1

Класифікація дефініцій державно-приватного партнерства за типами

Підхід	**Автор**	**Дефініція ДПП**
1	**2**	**3**
Організаційно-правовий	The World Bank Group	«…засноване на угоді або контракті між державою і приватним сектором для спільної реалізації інфраструктурних проектів з можливим передаванням прав власності на отримані результати приватному сектору» (*Тут і далі в таблиці посилання на джерело міститься в Додатку А.*)
	Сильвестров С.М.	«…складний комплекс договірних взаємовідносин між внутрішніми і зовнішніми інвесторами, позичальниками, замовниками, постачальниками, регулювальними органами влади різного рівня»
	Варнавський В.А.	«..юридично закріплена форма взаємодії між державою і приватним сектором щодо об'єктів державної і муніципальної власності, а також послуг, що надаються державними і муніципальними органами, установами, підприємствами з метою реалізації суспільно-значимих проектів у широкому спектрі видів економічної діяльності»
Функціонально-фінансовий	Ясін Є.	«…спільна робота, консультації і спільні проекти»
	Акітоі Б., Хеммінг Р., Шварц Г.	«…домовленості, у рамках яких приватний сектор надає активи і послуги інфраструктури, які традиційно надаються органами державного управління»
	Самуельсон П.	«…це взаємовідносини між державним і приватним секторами, що встановлюються з метою розподілу ризиків і вигід від здійснення якого-небудь підприємницького проекту»
	Варнавський В.	«…інституціональний і організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значимих проектів»
	Махортов Є. А., Семченков О. С.	«Державно-приватне партнерство – це конструктивна взаємодія влади і бізнесу не тільки в економіці, але й інших сферах суспільного життя – політиці, культурі, науці тощо»
	Міхеєв В. А.	«…система співпраці приватного сектора, підприємств і організацій бізнесу з державними установами; а також регіональних корпорацій з державними підприємствами, установами, спрямована на досягнення спільних економічних цілей, на вирішення актуальних соціально-економічних завдань»

Продовження табл. 1.1

Функціонально-фінансовий	Греф Г.О.	«…можливість сконцентрувати увагу державних органів на найбільш властивих їм адміністративних функціях і скоротити державні ризики за рахунок їх розподілу між приватним партнером і владою»
	Брайловський І. А.	«… це своєрідний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значимих проектів»
	Федоров Є. О.	«Державно-приватне партнерство (ДПП) — найважливіший і універсальний механізм розвитку економіки, значення якого щороку зростає і який уже приносить суспільству необхідний соціально-економічний ефект»
	ЛІГАБізнесІнформ	«Йдеться про співпрацю між державою і приватним капіталом, саме про довгострокове співробітництво, і в цьому випадку оренда й лізинг насправді не є предметом ДПП. Це співробітництво між державою, органами місцевого самоврядування і приватними фірмами, які між собою розподіляють ризики певного бізнесу, по-перше, і, по-друге, приватні фірми беруть на себе якісь державні, муніципальні завдання і управляють цими завданнями самостійно і на свій ризик»
	IA REGNUM	«… об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів суспільства, держави або органів місцевого самоврядування і приватного бізнесу на довготривалій і взаємовигідній основі»
	Герасимов Є.	«… альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значимих проектів»
	«Міжнародна вища школа бізнесу «МІРБІС» (Москва)	«…партнерство включає розподіл ризиків і доходів, а також використання кваліфікації і ресурсів державного і приватного сектора для досягнення намічених стратегічних результатів в інтересах держави»
	Соснова С.	«…одна з форм концесійних угод застосовується, коли держава зацікавлена в приватних інвестиціях при збереженні за собою власності на об'єкт»
	Барсукова Н., Саланін В.	«… спільний розвиток об'єктів, повністю або частково приналежних державі»
	Вікіпедія	«…сукупність форм середньо- і довгострокової взаємодії держави й бізнесу для вирішення суспільно значимих завдань на взаємовигідних умовах»

Державний сектор економіки в проектах ДПП може бути представлений органами центральної, регіональної та місцевої виконавчої

влади, залежно від масштабів проекту. Приватний сектор – одним або декількома приватними економічними агентами. У певних випадках, до участі в підготовці та реалізації проектів ДПП можуть залучатися треті особи: науковці, експерти, кредитори, постачальники, аудитори та ін.

Держава в проектах ДПП повинна, по-перше, відігравати роль творця справедливих «правил гри» (законодавчу), по-друге – об'єктивного арбітра (контрольно-ревізійну роль), що стежить за дотриманням правил кожної зі сторін, по-третє, роль специфічного бізнес-партнера, який бажає одержати різні преференції від співпраці з приватним бізнесом. Зараз же український приватний бізнес з причин, що залежать від держави, відіграє роль повністю залежного від нього пасивного учасника, тоді як насправді міцне й довгострокове партнерство можливе лише за умови дотримання рівнозначної обопільної вигоди.

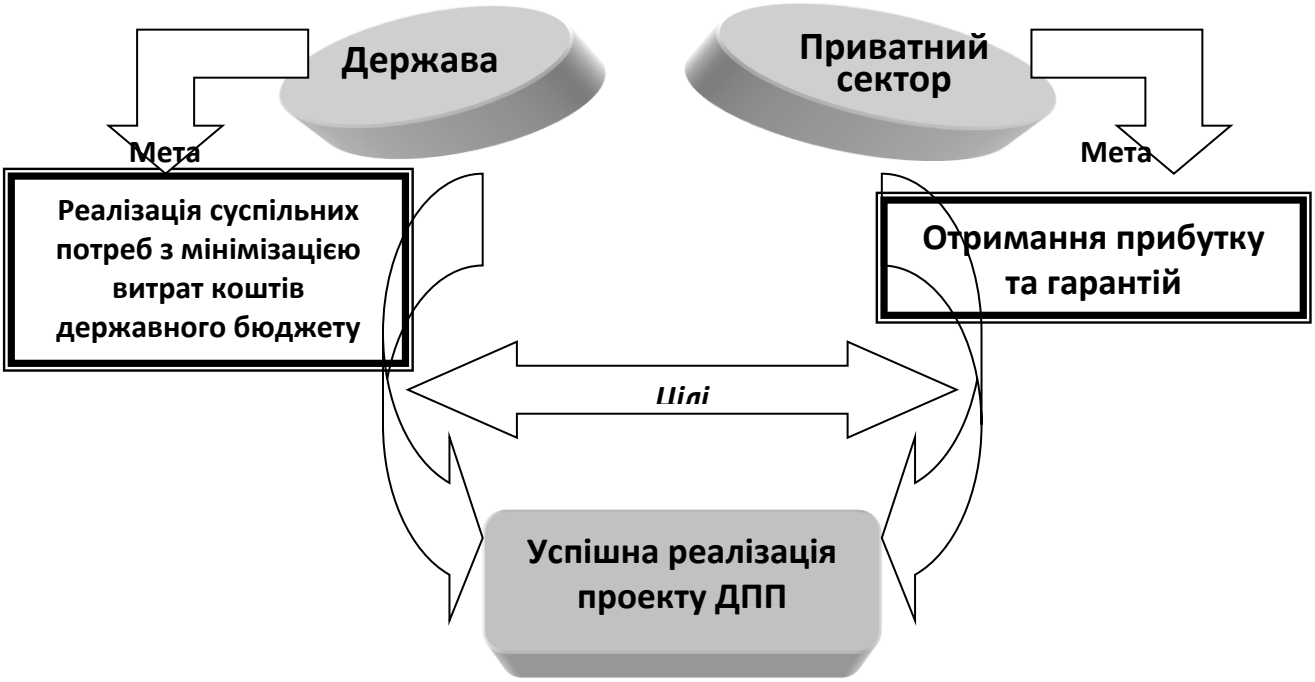


Рис. 1.1. Цільові орієнтири сторін державно-приватного партнерства

Держава, будучи уособленням, виразником і реалізатором потреб та інтересів суспільства, має в своєму розпорядженні певні ресурси: речові, неречові; виробничі, фінансові та ін. Досить часто виникає ситуація, коли

державний сектор не в змозі реалізувати інтереси суспільства через відсутність певного виду ресурсів і/або через нераціональне їх використання. Одночасно, приватний сектор має в своєму розпорядженні ресурси, які відсутні у державного, і володіє інструментами більш раціонального їх використання. Потреба в поєднанні ресурсів державного і приватного секторів і засобів їх використання є ще однією причиною появи ДПП. При цьому важливу роль починають відігравати інтереси уже конкретних економічних суб'єктів – держави і приватного підприємця.

Розвиток партнерства держави і бізнесу обумовлюють наступні обставини: держава не має достатньо коштів для модернізації, обслуговування й розширення інфраструктури, яка знаходиться в державній власності, багато держав в останні роки зменшили ступінь державного втручання в економіку; більш ефективним власником завжди вважався приватний бізнес, а не держава. Крім того, приватний власник має певний економічний інтерес – одержання прибутку та одержання конкурентних переваг за рахунок освоєння таких економічних ніш, які до того або не були представлені на ринку або знаходилися у винятковому володінні держави. Майже всі дослідники наголошують (і ми приєднуємося до такого висновку), що одне з важливих завдань у рамках ДПП – таке узгодження інтересів учасників, яке дозволило б кожному з них реалізувати власні потреби з мінімальними втратами і одержати вигоди [41, с. 232-236; 42, с.52-57; 47, с.68-72].

До складу формуючого пропозиції приватного сектора в міру розвитку ДПП входить усе більше число суб'єктів, представлених спеціалізованими консультаційними компаніями, фінансовими організаціями і будівельними фірмами, що пропонують відповідні послуги. На противагу державі їх комерційний інтерес полягає в збільшенні обсягів інвестиційних проектів, супроводжуваному ростом їх вартості. Досягти цього можливо, змінивши структуру попиту, на що й буде спрямована в рамках ДПП приватна ініціатива. У результаті спільних зусиль держави і бізнесу ДПП одержує

належний розвиток у довгостроковій перспективі, забезпечуючи високу ефективність для одних і стабільний дохід для інших.

Учасники проектів ППП

Широке коло зацікавлених сторін (стейкхолдерів) може бути залучене до ППП, відрізняючись залежно від місії проекту, його способів надання та фінансування, а також правове середовище, в якому воно відбувається. Учасниками ДПП можуть бути:

• державотворці, які створюють правове середовище для ППП та можуть грати роль у схваленні проекту;

• виконавчий орган державного сектора, такий як відділ транспорту або митна служба, який буде виконувати роль спонсора проекту, укладати договір з одним або кількома приватними організаціями, а також забезпечувати управління проектом та нагляд;

• інші державні посадові особи, які можуть відігравати певну роль у виборі чи затвердженні проектів, наприклад, губернатори, міські голови, державні транспортні комісії чи комітет, столичні планувальні організації чи члени місцевих законодавчих органів;

• власники капіталу, такі як фонди та концесіонери;

• кредитори, такі як комерційні банки, державні інфраструктурні банки або федеральна програма надання кредитної допомоги;

• підприємства приватного сектору чи працівники державного сектору, які надають проектування, будівництво, операційні та послуги з обслуговування;

• технічні, юридичні, фінансові та інші радники державних або приватних партнерів;

• виборці, які в деяких юрисдикціях повинні затверджувати певні проекти

• платники податків, які можуть надавати фінансування через податки; і / або

• користувачі об'єкта, які можуть надавати фінансування за рахунок прямих комісій або зборів.

Таблиця 1.2.

Зацікавлені сторони, які є учасниками фінансові моделі у проектах

Зацікавлена особа	Опис	Етап
Влада	Оцінює приблизну вартість двох варіантів закупівель: ППП або відповідний орган державного сектора Обговорює механізм обміну ризиками учасниками торгів та оцінює їх пропозицію на конкурсних торгах. Оцінює новий тариф	Стадія попереднього пропозиції Стадія тендерних пропозицій та переговорів Операційний етап
Спонсор	Сприяє поданню пропозиції Обговорює механізм розподілу ризиків та структуру капіталу проекту з іншими потенційними спонсорами, кредиторами та державними органами. Монітор та відстеження ефективності проекту. Обговорення нового тарифу з державним органом	Етап попередньої пропозиції Стадія тендерних пропозицій та переговорів Етап будівництва та експлуатації. Стадія експлуатації
Кредитор	Змінює початкову модель на базову фінансову модель кредитора, щоб перевірити фінансову життєздатність проекту. Підтримання фінансової моделі та моніторинг витрат проекту. Оцінка впливу будь-якого річного операційного бюджету, наданого механізмом проекту кредиторам	Етап фінансування Етап будівництва Стадія експлуатації
Консультант	Розробка та аудит фінансових моделей. Допомага спонсору, кредитору та урядовій владі в оцінці проекту.	Стадія пропозиції, етап ведення переговорів, етап фінансування, будівництво та експлуатація.

Стимулювання світової економіки здійснюється за рахунок боротьби між державою і ринком, а саме між групами осіб, які спираються у своїй боротьбі на ці два інститути. Таким чином, виділяють два найбільш значимі

економічні суб'єкти – держава і приватний бізнес. Вони не тільки конкурують за економічний вплив, що в принципі стимулює розвиток економіки, але й покликані тісно співпрацювати для підвищення ефективності своєї діяльності. Саме такі тенденції до партнерства і визначають розвиток сучасної економіки.

Головною перевагою державно-приватного партнерства в даному контексті є гнучкість. Обумовлена економічною і соціальною доцільністю, роль держави може бути обмежена рівно настільки, наскільки це необхідно в кожній конкретній сфері, кожному конкретному регіоні, кожному конкретному проекті.

Отже, розвиток на практиці державно-приватного партнерства приведе до пом'якшення або навіть усунення одного з головних економічних протиріч; дозволить забезпечити економічне зростання при скороченні державних витрат, і при цьому державні функції виконуватимуться на більш високому рівні без шкоди національній безпеці і соціально-економічній стабільності. Крім того, утворюється безпрецедентний синергетичний ефект, який обумовить високі темпи якісного економічного зростання протягом довгострокового періоду.

Взаємодія держави й бізнесу може бути виражена різними формами. До них з тими або іншими застереженнями зазвичай відносяться оренда державного майна, державне замовлення, державні субсидії, бюджетні кредити, податкові відносини та ін. [23, с. 210-214; 36, с.15-18]. Однак у рамках обґрунтованої нами методологічної бази, ці відносини слід віднести до публічного сектора економіки. Участь на паях держави в капіталах акціонерних товариств, навпаки, потрібно вважати заснованою на суто ринкових принципах, оскільки, незважаючи на наявність сторони, яка представляє державні інтереси, головною статутною метою комерційно організованої господарської діяльності є винятково максимізація прибутку.

Як застосовуються ППП: сектори та послуги

ППП застосовуються у широкому спектрі секторів для закупівлі різних видів активів та послуг. У всіх випадках проект ППП створює або

сприяє наданню державних послуг або майна; і це пов'язано з активами довгострокового використання.

Визначення державних послуг може відрізнятися у різних країнах і у часі. Розглядаючи як державну службу будь-яку послугу, стосовно якої уряд вважає необхідним її надання. Основна увага до довгострокових активів висвітлює довгостроковий характер контракту ППП. ДПП взагалі включає основні фонди, але проекти можуть також включати пов'язані довгострокові активи, що мають конкретні цілі або конкретні ділянки, такі як рухомий склад поїзда. ППП за галузевими прикладами та ресурсами наводиться декілька прикладів типів активів та послуг, які можна придбати за допомогою ППП, разом з деякими посиланнями, що дають більш глибокий аналіз широкого спектру світового досвіду з ППП.

Деякі країни зосереджують своє використання ППП лише на певних секторах, залежно від своєї політики. Обґрунтування такого вузького фокусу може включати бажання підтримувати інвестиційні пріоритети уряду; покращити надання послуг; або віддавати перевагу галузям, в яких очікується, що ППП стануть найбільш успішними.

І навпаки, деякі країни визначають певні сектори чи послуги в рамках секторів, для яких не можна використовувати ППП. Іноді вони називаються основними службами, тобто послугами, які повинні надаватися виключно урядом. Визначення основних послуг в різних країнах залежить від місцевих переваг та сприйняття. Наприклад, у секторі охорони здоров'я у Сполученому Королівстві ППП були використані для побудови лікарень та надання допоміжних послуг, таких як підтримка, але основні медичні послуги залишаються відкритими (McKee et al., 2006). З іншого боку, в рамках проекту ППП лікарні у Лесото приватний оператор надавав повний спектр медичних послуг (IFC 2011).

Проблеми інфраструктури та способи, якими ППП можуть допомогти

Інфраструктура має вирішальне значення для економічного розвитку, зменшення бідності та нерівності, створення робочих місць та

забезпечення екологічної стабільності. Інфраструктура генерує високі соціальні прибутки та сприяє підвищенню добробуту. В кінцевому підсумку уряди несуть відповідальність за надання суспільних послуг та інфраструктури, необхідної для їх отримання. Інфраструктурні інвестиції часто є частиною соціального доповнення між урядом та її громадянами.

Недостатня інфраструктура обмежує економічний ріст та негативно впливає на якість життя, особливо в країнах, що розвиваються. Коли попит на послуги інфраструктури перевищує пропозицію, відбувається перевантаження або нормування послуг; якість надання послуг є низькою або ненадійною, а деякі сфери просто не обслуговуються. Станом на 2016 рік було оцінено, що: понад 2,4 мільярда людей не мали доступу до покращеної санітарної допомоги. Не менше 663 мільйонів людей не мають доступу до безпечної питної води. Більше мільярда людей жили без доступу до електрики. Принаймні одна третина світового сільського населення не має відповідного запезпечення дорогами.

Ми визначаємо державно-приватне партнерство як державну службу та / або приватну економічну діяльність, яка спільно фінансується та управляється державним сектором та галуззю на основі контракту, що регулює фінансування та операційну діяльність (Koschatzky 2013: 21-22) . ДПП у контексті стратегічних досліджень - це способи співпраці між державними науково-дослідними організаціями та компаніями та характеризуються довгостроковим інституційним та стратегічним співробітництвом для досягнення взаємодоповнюючих цілей спільними зусиллями досліджень (Buckland 2009). Обидві сторони приносять власні ресурси та спільно діляться ризиками та можливими доходами від експлуатації результатів досліджень (Becker 2003).

Термін "інфраструктура" використовується для охоплення спектру секторів та послуг, для яких використовуються ППП. У цьому контексті "інфраструктура" охоплює економічну, соціальну та державну інфраструктуру, тобто "основні фізичні та організаційні структури", необхідні

для здійснення економічної, соціальної та державної діяльності (визначення Oxford English Dictionary).

ППП включатиме довготермінове зобов'язання щодо надання інфраструктурних послуг - це передбачає проектування та будівництво інфраструктури або поновлення існуючих об’єктів та забезпечення довгострокового обслуговування майна. Більшість ППП включають додаткові послуги, включаючи повну експлуатацію інфраструктури, коли приватний оператор може забезпечувати якість та продуктивність обслуговування, а закупівельний орган визначає його якість та продуктивність.

Великий обсяг знань про державно-приватні партнерства (ППП) був сформований у всьому світі широким спектром урядових практик, приватного сектору, міжнародних інститутів розвитку, наукових кіл та експертних радників.

Більшість проектів ППП передбачають договірний термін від 20 до 30 років; інші мають більш короткі терміни; і кілька останніх більше 30 років. Термін завжди повинен бути достатньо довгим, щоб приватна сторона мала стимул до розрахунку витрат на надання послуг на етапі проектування проекту. Це також включає в себе послуги з технічного обслуговування, щоб оптимізувати оптимальні компроміси між початковими інвестиційними витратами та майбутніми витратами на технічне обслуговування та експлуатацію. Підхід "все життя", який враховує витрати на весь термін служби та різноманітні вигоди, максимізує ефективність надання послуг. Це є основою обґрунтування використання ППП для надання суспільних послуг. Точна тривалість контракту залежить від типу проекту та міркувань політики. Політики повинні усвідомлювати, що попит на послуги, що надаються проектом, буде підтримуватися протягом усього терміну дії договору; приватна сторона повинна мати можливість приймати відповідальність за надання послуг протягом її терміну; і закупівельна влада повинна мати змогу взяти на себе зобов'язання в рамках проекту на його термін. Наявність

фінансування та його умови можуть також вплинути на термін контракту на ППП.

Для надання послуг приватна сторона, як правило, створює компанію ***СПК*** – спеціальна проектна компанія. Вона дозволяє розподіляти всі активи та зобов'язання, пов'язані з приватним наданням послуг.

Механізм оплати ППП є третім визначальним елементом. Послуги приватного партнера можна сплатити шляхом збору платежів від користувачів послуги, урядом або поєднанням двох з загальною, визначальною характеристикою, що оплата залежить від результатів роботи. Варіанти механізму платежу можуть залежати від функцій приватної сторони:

Завдяки користувацьким платежам ППП, як-от платні дороги, приватна сторона надає послугу користувачам і генерує дохід шляхом стягнення плати за користувачів за цю послугу. Ці тарифи (або тарифи або митні збори) можуть бути доповнені державними платежами, наприклад, додатковими платежами за послуги, які надаються користувачам з низьким рівнем доходу при обмеженому тарифі; або субсидії на інвестиції при завершенні будівництва або конкретних будівельних етапів. Виплати можуть бути обумовлені наявністю послуги на певному рівні якості. Соціальна рентабельність, створений користувальницьким взносом, може принести користь ширшому населенню, а не тільки тим, хто безпосередньо користується активом. Наприклад, вартість нерухомості поблизу проекту ППП може збільшуватися, оскільки економічна активність зростає у регіоні.

Уряд, який платить за ППП, є єдиним джерелом доходів для приватної сторони. Витрати уряду можуть залежати від наявності активу або послуг за визначеною контрактом якістю (оплата доступності), наприклад, безкоштовна автострада, на яку уряд здійснює періодичні платежі за наявність. Вони також можуть бути об'ємними платежами за послуги, що надаються користувачам, наприклад, оплати працездатності лікарняної допомоги.

Ці характеристики можна по-різному об'єднати, щоб створити широкий спектр договорів про ППП. Ці контракти можна розглядати як континуум між державним та приватним забезпеченням інфраструктури, що передає зростаючу відповідальність та ризик для приватного сектора.

Механізм оплати повинен бути структурований таким чином, щоб чиста винагорода приватної сторони була пов'язана з продуктивністю. Щоб приватна сторона мала необхідні стимули для надання послуг на рівні продуктивності, призначеної закупівельним органом, її винагорода, за винятком витрат, повинна збільшуватися, наближаючись до цих рівнів. Окрім того, постійні суттєві відхилення від передбачуваних рівнів ефективності повинні призвести до скасування контракту, причому плати за завершення роботи розроблені таким чином, що припинення проекту ніколи не є простим рішенням для приватної сторони.

Потенційні вигоди та ризики державно-приватного партнерства

Таке партнерство визнає той факт, що обидва сектори - державний та приватний - мають однакове значення і що обидва можуть запропонувати вигоди залежно від розвитку власних можливостей, які повинні використовуватися на користь суспільних інтересів, ефективно з економічної точки зору. Таким чином, практично обидва сектори приносять певний внесок у партнерство, кожен з яких бере на себе частку від ризиків, а також від переваг, що виникають внаслідок ДПП.

Державно-приватне партнерство не є рішенням для надання всіх послуг, оскільки існують певні ризики при застосуванні партнерства, особливо якщо їх коригування в певних конкретних обставинах критично не розглядаються. Тим не менше, адміністрація отримує значні переваги, коли державно-приватне партнерство використовується в належному контексті, оскільки він отримує гроші, пов'язані з розробкою проектів, а також управління та обслуговування державних послуг. Громадсько-приватне партнерство є способом впровадження нововведень щодо способу надання послуг або організації, що забезпечує підвищення якості та ефективності.

Публічно-приватне партнерство пов'язане як з потенційними перевагами, так і з потенційними ризиками, які стосуються втрати контролю державним органом. Питання контролю має підходити до того моменту, коли проект визначається та піднімається під час переговорів про контракт, і в остаточному рішенні місцевий орган влади зобов'язаний встановлювати стандарти послуг та забезпечувати громадський інтерес. Поєднання недостатнього досвіду місцевої адміністрації та невідомих факторів рішення з державно-приватним партнерством може іноді призвести до політичних ризиків.

Неспроможність місцевої влади до виграшу від конкуренції - це ще один ризик, який би обмежив спроможність місцевих органів влади виробляти інновації, ефективність та низькі ціни. Таким чином, конкуренція між приватними партнерами з метою забезпечення їх права бути частиною державно-приватного партнерства є важливою користь для місцевої влади. Місцеві органи влади не зможуть скористатися подібним партнерством, якщо існує лише обмежена кількість потенційних партнерів, які мають досвід або здатність відповідати на запити. З іншого боку, якщо договори державно-приватного партнерства не структуровані, вони можуть призвести до зниження якості послуг, надання послуг неефективно або відсутності належних заходів для підтримки корисності.

Для того, щоб мати переваги та звести до мінімуму ризики, місцевий орган влади повинен встановити належні інституційні рамки, включаючи політику, правила, стандарти та процедури, а також людські та організаційні ресурси для досягнення успішного державно-приватного партнерства. Через різноманітні види державно-приватного партнерства, доступних для адміністрації, існують певні плутанини, пов'язані з елементами державно-приватного партнерства. Багато разів трапляється, що державно-приватне партнерство не враховується як можливість, просто через відсутність правильної інформації або через помилкову інформацію, що базується на

поганих концепціях, таких як факт прийняття ДПП, адміністрація може втратити контроль за наданими послугами.

ППП - це не єдиний спосіб залучення приватного сектору до інфраструктури. Подібні механізми описані у пункті 1.3.

1. 2. Історія виникнення Державно–приватного партнерства.

Найпершою формою державно-приатного партнерства, яку можна класифікувати як *протоформу ДПП*, був ***відкуп*** – передача державою приватній особі на певний період і на певних умовах права стягувати податкові та інші збори й платежі. У рамках відкупної системи держава на основі повернення передавала виключне право на одержання доходів від якої-небудь діяльності, або користування чим-небудь приватній особі чи приватній компанії. Найбільшу значимість відкупи здобували в сфері збору податків у силу слабкості системи державного управління, нерозвиненості фіскальної системи, відсутності у держави точної інформації про платників податків і значимості такої діяльності для наповнення державного бюджету. Можна говорити про те, що застосування державою відкупної системи у фіскальній галузі було вимушеним заходом. Відкупник на підставі документально оформленої домовленості з органами влади вносив у скарбницю певну (паушальну) суму або до збору податків з довіреної йому території, згодом компенсуючи її, або після, залишаючи собі обумовлену частину зібраної суми [190, с. 23-25].

Початок виникнення відкупів відноситься до VI ст. до н.е. Так, у Персії при Імперії Ахеменидів (559-330 рр. до н.е.) повноваження по збору податку з майна в сатрапії (провінції) Вавілонії були передано двом банкірським домам, які одержували винагороду за свою роботу. Відкупи можна зустріти в історії давнього Єгипту (з VI ст. до нашої ери). На території Давньої Греції, в Афінах, розвинена система відкупів зустрічається вже в VI ст. до нашої ери. У цьому місті-державі всі непрямі податки, в тому числі митні платежі, віддавалися на

відкуп. Таким же чином використовувалися й інші види державної власності, зокрема земля й рудники [190, с. 39].

У середні віки відкупи були поширені у Франції (з XIII ст.), у Голландії, Іспанії, Англії. Відкупи стали одним з найважливіших джерел первісного накопичення капіталу. З розвитком капіталізму відкупи збереглися у своєрідних формах в Італії (XX ст.) у вигляді стягнення деяких податків приватними банками, ощадкасами. У США наприкінці XIX – на початку XX ст. існували форми відкупів при стягненні податкових недоїмок. На території сучасної України відкупи були уведені наприкінці XV – на початку XVI ст. Найбільшого розвитку тут одержали митні, соляні, винні відкупи. Останні були введені в XVI ст. і набули ваги в XVIII – XIX ст., коли дохід казни від питного податку становив понад 40% суми всіх податків держбюджету [25, с. 44-45]. Основними недоліками відкупної системи були: непрозорість діяльності відкупників, слабкі можливості їх контролю й корупційний характер видачі відкупів. Доходи від винних відкупів займали значну частку в податкових надходженнях бюджету (у деякі періоди – майже 50%), тому відмовитися від них, незважаючи на критику відкупної системи з боку освіченої частини населення, було неможливо. У 1863 р. винні відкупи були скасовані і замінені акцизом [190, с. 32].

Поява відкупів була обумовлена слабкістю тодішнього інституту держави, недорозвиненістю фінансової системи. Часто забувають, наскільки пізньою, навіть в історії західних держав, була поява фінансів, системи щорічних парламентських бюджетних слухань, які забезпечили великий ступінь координації та контролю державного фінансування.

В якості ще однієї з *протоформ* державно-приватного партнерства можна розглядати ***каперство або корсарство***, яке було поширене в XIII-XIX ст. Одну з перших спроб регламентації каперства здійснив у 1288 році арагонський король Альфонсо III, видавши указ, згідно якого каперам необхідно було отримувати патенти й вносити заставу до забезпечення того, що вони не грабуватимуть судна своїх співгромадян, не нападатимуть на

ворога під час перемир'я або в нейтральних портах. Законодавство XIV-XV ст., наприклад, закон Генуї 1313-1316 роках і ордонанс французького короля Карла VI (1400 року), фактично повторювало положення вищезазначеного указу й додавало ще одну вимогу – принесення каперами присяги в тому, що вони не заподіюватимуть шкоди своїм співгромадянам і їх союзникам. Каперство проіснувало до середини XIX ст. [233, с.196].

На нашу думку, украй важливу роль відіграло каперство як спільне використання державних і приватних ініціатив (фактично – попередників державно-приватного партнерства) при становленні Великобританії як провідної морської держави. Особливе значення, при цьому, зокрема у формуванні інструментів такого партнерства, мала Британо-Іспанська війна 1585-1603 років Британці прагнули долучитися до розподілу багатств, які отримувала Іспанія в своїх володіннях у Новому Світі, а також зменшити іспанський вплив у Нідерландах, тому Єлизавета I і чимало її багатих підданих фактично поєднали свої зусилля для пошуку варіантів досягнення зазначених цілей.

Ще однією формою взаємодії державного і приватного секторів стала ***концесія***, яка до сьогодні залишається однією з провідних моделей ДПП. Концесії з'явилися в XVII ст. в Англії, США, Франції. *В основі концесії – перепоступка прав на окремі види господарської діяльності недержавним іноземним або вітчизняним компаніям на певних умовах* [134, с. 45].

Початок феодального періоду концесійних відносин збігається з початком раннього Середньовіччя. Феодальний період тривав до часу відкриття Америки. Даний період відзначається наданням землі імператорами й королями у європейських країнах. Недарма англійський юрист лорд Коук у 1660 р. стверджував, що «великі англійські маєтки — це ніщо інше як концесії від Корони». Другий період відомий діяльністю таких привілейованих компаній, як The East India company, The Hudson's Bay company тощо, які, володіючи урядовими повноваженнями, управляли колоніальними територіями. Третій період збігається з ерою сучасної індустрії, і в ньому

концесія в основному має форму привілею. Закріплюючись на договірній основі, спочатку концесії містили приховані або напівприховані привілеї у вигляді повноважень. Потім концесії набувають відкритого характеру у вигляді договору, з якого поступово зникають привілеї [408].

Концесії мають не тільки економічний, але й політичний сенс, коли державна територія у встановленому міждержавними актами порядку може передаватися в концесію. Перша концесія з освоєння корисних копалин була надана в Іспанії в 1256 р. Перша концесія з видобутку нафти в медичних цілях була надана в Італії, у районі Міано де Медізано в 1400 р. У Франції з XVI ст. державна влада намагалася використовувати приватних підприємців, щоб розбудовувати за їх рахунок, але під своїм контролем, економічну діяльність, яка забезпечувала комунальне обслуговування громадян або економіку в цілому. Так, перша концесія у Франції була надана Адаму де Крапонну в 1554 р. для будівництва каналу [264].

Таким чином, історично концесії виникли як узаконена форма договірних відносин держави (в особі урядових або муніципальних органів) і приватних інвесторів з метою стимулювання залучення й вкладення їх капіталу у розвиток національної економіки. При цьому, як правило, таким недержавним інвесторам надавалося на строковій і поворотній основі право користування державною і муніципальною власністю (включаючи природні ресурси), а також право на здійснення монополізованих державою видів діяльності.

Концесійні договори в їх сучасному значенні вперше одержали поширення в континентальній Європі ще на початку XIX ст. і застосовувалися спочатку у Франції, потім у Німеччині, Італії та інших західноєвропейських країнах переважно в сфері міського і комунального господарства, а також стосовно до різних об’єктів монопольної державної власності. Концесії як договірна форма залучення приватних інвестицій у національну економіку і зараз широко використовуються багатьма державами, які адаптують такого роду угоди до своїх конкретних потреб і потреб національної економіки.

У XVI-XVIII ст. концесії оформлялася особливим документом, який видавався державою, – дозволом на володіння державною власністю, який був однобічним власним актом держави. З XIX століття концесія оформляється договором, двосторонньою угодою. Особливе значення концесії набули з середини XIX століття у сфері будівництва й реконструкції транспортної інфраструктури, а також експлуатації природних ресурсів. Широко використовувалися вони у Франції, Австралії, Росії.

Найбільше поширення концесійна модель одержала у Франції: за концесійним механізмом будувалися мости, канали, дороги, об’єкти комунальної інфраструктури, культурні й спортивні установи. Особливість французької концесійної моделі полягала в тому, що органи місцевої влади зберігали майно у власності, при цьому приватна сторона несла витрати з управління об'єктом, одержуючи дохід від його експлуатації. Концесійні форми дещо втратили своє значення після 30-х років XX століття у зв’язку зі збільшенням ролі держави в економіці [164].

У Росії концесії існували протягом двох нетривалих історичних відрізків: кінець 1850-х – початок 1880-х років. Основна сфера застосування концесій – будівництво залізниць. Концесіонер, який діяв у формі акціонерного товариства, одержував право будувати і/або ремонтувати ділянку залізниці або залізничний вузол, покриваючи свої витрати за рахунок зборів з проїжджаючих поїздів. Єдиної правової бази регулювання й контролю діяльності концесіонерів створено не було. А тому на початку 1880-х років через казнокрадство й хабарництво концесії були припинені, уряд взяв курс на будівництво об’єктів за рахунок державної скарбниці. Цей період характеризується появою перших спроб залучення іноземного капіталу в спільні державно-приватні проекти [213, с. 72].

Після Першої Світової і громадянської війн Радянська Росія опинилася у скрутному економічному становищі, і керівництву країни довелося використовувати концесійні моделі для залучення фінансових ресурсів. У цей період сфера застосувань концесій значно розширилася – вони активно

застосовувалися у видобувній і обробній промисловості, сільському господарстві й торгівлі. Ключовою відмінністю даного періоду розвитку концесій стало масштабне залучення іноземного капіталу, вивезення капіталу за кордон, орієнтація на інтереси приватного сектора. Практика залучення закордонних інвесторів була успішною: їх участь приносила з собою як фінансові кошти, необхідні для відновлення економіки, так і технічні знання, необхідні для її модернізації. Концесії були згорнуті в СРСР наприкінці 1920-х років через ідеологічні міркування [213, с. 74].

Рис. 1.2. Типова структура консорціуму приватного сектора

Транснаціональні корпорації (ТНК) мобілізували значні ресурси для інвестицій в інфраструктуру країн із низьким і середнім рівнями доходів. У 1996–2006 рр. відповідні зобов'язання (у тому числі за концесійними угодами) становили 246 млрд дол. США [12]. Важливість ТНК як суб'єктів капіталовкладень була неоднаковою в різних країнах. Так, Китай і Південна Африка незначною мірою покладалися на них у справі розбудови й модернізації своєї інфраструктури, тоді як у Єгипті й Пакистані частка ТНК у

загальному обсязі приватних інвестицій в інфраструктуру була великою [9, с. 27].

Країни Азії традиційно є лідерами у сфері інноваційних технологій та науково-технічного прогресу. Наприклад, у Японії було створено наукове місто Цукаба, де розташовані 45 із 98 провідних науково-дослідних лабораторій країни. На підприємствах у цьому місті працює 150 тис. осіб. До наукової мережі Цукаби входять 103 організації – наукові інститути, навчальні заклади, державні та некомерційні організації, винахідницькі центри японських корпорацій. Джерелом фінансування Цукаби є ППП [6].

На таких самих засадах сформовані технологічні парки Китаю. Наприклад, до складу технопарку Чжунгуаньцунь, заснованого в 1988 р., площа якого становить 100 км2, входять 50 вищих навчальних закладів, 30 науково-дослідних інститутів та лабораторій, понад 22 тис. компаній із загальним оборотом 80 млрд дол. США. На території зони високих технологій Наньху площею 22 км2, створеної в тому самому році, розмістились 30 ВНЗ та 5700 підприємств, 700 із котрих є компаніями з іноземним капіталом [13, с. 39].

Важливим є досвід ППП у Франції, що має значну практику державно-приватної взаємодії у сфері інфраструктури, але переважно у формі концесій. Правова база в країні була стабільною, але слабкою. Державний сектор ініціював розвиток ППП. Було прийнято нові форми партнерських контрактів, за якими, зокрема, побудовані медичні заклади, поліцейські дільниці та інші установи [14, с. 58]. У 2004 р. ухвалено закон про ППП. Як відомо, застосовуються різні підходи до вибору форми власності – між повністю державним або спільним із приватним сектором підприємством. Наприклад, у Англії і Німеччині перевага віддається останньому. У Франції ППП вважається найкращою структурою, котра надає адміністративні послуги. Команда, що цим займається, збирає інформацію, забезпечує підтримку і допомогу в підготовці та підписанні договорів про партнерство. Крім того, вона здійснює оцінку, що є обов’язковою умовою для певних

проектів, але для місцевої влади це альтернативний варіант. В європейських системах управління важливе місце посідають такі системи забезпечення якості, як TQM (Total Quality Management), SQMS (Scottish Quality Management System), ISO (International Standardization) та ін. Пік зацікавленості процедурами забезпечення якості припав у світі на початок 90-х років XX ст. [11]. У багатьох країнах місцеві органи влади використовують елементи названих критеріїв для оцінювання і якості своєї діяльності, і витрат на надання різноманітних місцевих послуг, зорема утримання доріг, водопостачання, прибирання вулиць та ін. [5, с. 89].

Подальшого *розвитку державно-приватна взаємодія набуває в 1960-ті роки XX ст. у США в рамках проектів з розвитку міської інфраструктури за участю приватних інвесторів (urban development projects).* Адміністрація міста відповідно до плану міської забудови пропонувала для розробки ділянки землі, занедбані промислові об'єкти. На ділянці приватний партнер, використовуючи власні кошти, зводив об'єкти нерухомості та інфраструктурні об'єкти. Якщо цілі спільного проекту були досягнуті, то держава звичайно «виходила з гри», залишаючи бізнес приватнику. Надалі державно-приватне партнерство (ДПП) стало практикуватися в США як один з методів державних закупівель в інфраструктурній сфері.

У Великобританії ДПП набуло розвитку в 1992 році у формі «Приватної фінансової ініціативи» (ПФІ, Private Finance Initiative). У рамках ПФІ були розроблені стандартизовані процедури і методи взаємодії з приватними інвесторами. Особливістю ПФІ стала передача приватній компанії, обраній в результаті конкурсу, прав на виконання функцій, що охоплюють увесь життєвий цикл об'єкта нерухомості: планування, фінансування, будівництво, обслуговування, експлуатація [85, с. 67-68].

Незалежність місцевої влади у Франції означає, що національний уряд не може вимагати оцінювання якості роботи. У країні функціонує 77 комітетів управління, до складу яких входять зацікавлені непрофесійні особи. Комітети вносять пропозиції щодо подальшого розвитку нормативно-правової

бази. На сьогодні у Франції впроваджується 50 проектів на суму 8 млрд євро та 23 на суму 1,5 млрд євро. Однією з особливостей партнерства у Франції є утримання балансу між великими державними і малими проектами, котрі впроваджує місцева влада. Основною сферою впровадження ППП є концесії на спорудження автомагістралей та на водопостачання [5].

Отже, ППП набуло поширення у більшості країн світу, де його розглядають як один з основних інструментів розвитку економіки. Партнерство дає змогу державі та приватному сектору за рахунок об'єднання фінансових, управлінських, технологічних ресурсів отримувати взаємну вигоду, поєднуючи розв'язання суспільно значущих завдань соціально-економічного розвитку країни з досягненням інтересів бізнесу і громади [16].

З середини 90-х років почалася активна експансія філософії та інструментів ДПП у нові сфери господарювання (дослідження й розробки, освіта, спорт), і в практику країн, раніше не охоплених цим процесом (Латинська Америка, африканські країни, країни східної Європи) [264].

Публічно-приватне партнерство в ЄС. Термін державно-приватного партнерства офіційно не визначений у Європейському Союзі, воно загалом означає співпрацю між державною владою та бізнесом для забезпечення фінансування, будівництва, реконструкції, управління, обслуговування інфраструктури або надання послуги. ППП вважається надзвичайно динамічним, і особливості більшості угод вказують на певні обставини, багато окремих компонентів, які використовуються для формування та структурування конкретних партнерств [8], що використовуються у різних підходах до цих угод.

Наклавши жорсткі бюджетні обмеження на держави-учасників, Маастрихтський договір, підписаний 7 лютого 1992 року, непрямим чином, безумовно, сприяв формуванню державно-приватного партнерства. Виконання вимог щодо зменшення дефіциту державного бюджету призвело до зменшення державних витрат, які до цього часу були спрямовані на побудову деяких великих змін та громадських об'єктів. Враховуючи що інших

джерел для здійснення публічних послуг не було, і будь-яка затримка у розвитку була помітною, країни-члени звернулися до приватного сектора, щоб отримати всі відповідні активи.

Європейської комісії визначає ППП як партнерство між державними органами та сукупністю компаній, що займаються питаннями фінансування, будівництва, реконструкції , управління або обслуговування інфраструктури або надання деяких послуг.

У Європейському Союзі Європейська Комісія та Європейський Суд, як правило, включають в термін державно-приватного партнерства будь-яку співпрацю між державними та приватними суб'єктами та юридичні категорії, для яких це партнерство застосовується, тобто, державними закупі та концесії. Якщо перші виграють від конкретного юридичного режиму, передбаченого законом про вторинні конкуренції, то концесії діють за положенням Договору про інституціоналізацію Європейського Співтовариства щодо внутрішнього ринку та судової практики Європейського суду. Шляхи інституціоналізації ДПП або представлені контрактом, у якому відносини між державним партнером та громадськістю є чисто договірними або створюючи нову господарську одиницю, яка контролюється як публічними, так і приватними партнерами.

Концепція державно-приватного партнерства довела свою корисність у економіці держав, які її використовували, і дозволила реагувати на найважливіші потреби громади, не потребуючи державних фінансів, і одночасно звільнивши громадськість від обов'язків адміністрування. Останніми роками державно-приватне партнерство набуває все більшого значення в галузі соціальної політики, оскільки, починаючи з реформування системи управління, слугувало появі співпраці між різними секторами (державними, приватними, соціальними) з метою належного та ефективного вирішення багатьох проблем громад шляхом участі всіх соціальних контрагентів. Базуючись на принципі добровільного співробітництва,

державно-приватне партнерство передбачає віру державних та приватних агентів, що їхні вигоди будуть більші, ніж якщо б вони діяли поодинці.

Для того, щоб досягти успіху в такому співробітництві, і щоб уникнути невдачі, потрібно узгодити діяльність та рішення, якісне управління спільними діями, що передбачає прийняття обома партнерами загальних правил та норм експлуатації; партнерські контракти повинні бути добре узгоджений та юридично структуровані; моніторинг приватного партнера на всіх етапах інвестування та кооперація, яка вимагає від державного сектора знання в галузі управління, тому що нестача у громадськості компетенції установ може спричинити труднощі в управлінні партнерством.

Зростаюче використання ДПП може пояснюватися різними чинниками. Наприклад, залежно від бюджетних обмежень, з якими стикаються країни Європейського Союзу, проекти ДПП відповідають більше необхідності приватного фінансування державного сектора. Це також показує необхідність знань і методів управління приватним сектором, як частиною суспільного життя.

Державні органи країн-членів Європейського Союзу часто використовують ДПП для здійснення інфраструктурних проектів, особливо у транспортному секторі, сфері охороні здоров'я, освіти та громадської безпеки.

В Європі відомо, що використання ППП може сприяти створенню європейських транспортних мереж, що мало затримку, частково тому, що інвестицій було недостатньо. Відповідно до ініціативи економічного зростання, Рада Європи затвердила ряд заходів щодо збільшення інвестицій для розвитку інфраструктури транс'європейської мережі, а також у напрямку інноваційних досліджень та розробок, а також створення контрактів з ППП. У цілому держави-члени Європейського Союзу дуже зацікавлені у державно-приватному партнерстві як про можливості економічного розвитку, але застосовують його різним чином і в різних галузях.

У Румунії перші державно-приватні форми партнерства відбулися власне на національному рівні з середини 90-х років завдяки виникненню

секторальних та національних стратегій, а також деяким інституційним структурам, таким як Тристороння комісія та Економічнийа і Соціальна Рада .

Ці партнерства поступово сприяли створенню фокусу співпраці між соціальними та політичними діячами. Зростання готовності приватного сектора до серії обов'язків і ризиків, а також державного сектору приватизації державних послуг призвело до збільшення зусиль, спрямованих на впровадження концепції державно-приватного партнерства у досягненні цілей та соціально-економічні проекти в Румунії.

Проблеми процесу адаптації до світової економіки - наприклад, закону пропозиції та попиту та закону про конкуренцію, а також процесу інтеграції Румунії до Європейського Союзу - відновлення інфраструктури, водогосподарства, переробки відходів, захист навколишнього середовища, моніторинг соціального забезпечення, забезпечення лояльного та передбачуваного бізнес-середовища, - відображають чинники використання державно-приватного партнерства як спосіб співпраці між державним сектором - ініціатором проектів комунальних послуг та приватним сектором, який володіє коштами та виконавче керівництво.

На національному рівні місцева адміністрація на румунському мові повинна знайти рішення для фінансування. Румунія дотримується Європейського Союзу, дотримуючись певних стандартів щодо державних послуг, які місцевий рівень розвитку та місцеві ресурси не можуть покривати самостійно. Громадську місцеву адміністрацію просять ідентифікувати та використати на законних підставах ресурс, який він має, і ті, які він може мати, не очікуючи рішення уряду. Це передбачає ініціативу щодо капіталізації ресурсів, які вже мали місце на місцевому рівні, та залучення приватних інвесторів, а також відповідальність за управління ресурсами та заохочення громадської турботи.

Сьогодні Закон № 178. 2010 державно-приватного партнерства, опубліковане в офіційному моніторі Румунії, частина 1, №. 676 від 8 жовтня 2010 р. З його поперечними змінами та доповненнями, відповідно до

нормативних положень, передбачає формування державно-приватного партнерства як проектування, будівництва, реабілітації, модернізації громадського об'єкта, що підтримує розробку та передачу доброї чи державної служби, в залежності від випадку. Мета закону полягає в тому, щоб привести до регулювання ініціативу та створення проектів державно-приватного партнерства для громадських операцій у різних секторах з приватним фінансуванням. Закон про державно-приватне партнерство застосовується для участі в проекті державно-приватного партнерства між державним партнером та приватним інвестором після застосування однієї з процедур призначення приватного партнера для закриття проекту, а також для заснування та регулювання діяльність проекту компанії.

Загалом, згідно з юридичними умовами, зазначеними раніше, у договорі державно-приватного партнерства міститься державний партнер, завжди юридична особа цивільного права, тоді як приватний інвестор може бути фізичною / юридичною особою, а також судовим особа або асоціації судових осіб цивільного чи приватного права. Мета закриття договору завжди є суспільною метою: проектування, фінансування, реконструкція будівлі, модернізація, експлуатація, підтримання, розробка та передача доброї чи державної служби. Також, державно-приватний партнерський договір - це названий контракт, який повинен бути відокремлений від підписів спільного підприємства та інших доповнень, створених органом влади, який має іншу мету, відмінну від того, що зазначено у договорі державно-приватного партнерства. Спільний державний партнерський договір є взаємною, обтяжливою та складовою частиною прав.

.

1. 3. Типологія контрактів ППП

Контракти ППП описуються за трьома широкими параметрами: по-перше, *тип активу*; по-друге, за які *функції приватна сторона несе відповідальність*; по-третє, як приватна сторона отримує компенсацію.

Приватизація та управління контрактами

ППП часто плутають з приватизацією. Існує чітка різниця між цими двома формами залучення приватного сектору: приватизація передбачає тривалу передачу приватному сектору, який раніше було державним майном, тоді як ППП обов'язково передбачає постійну роль державного сектора як "партнера" у поточних відносинах з приватним сектором. При ППП, відповідальність за надання послуг, безумовно, знаходиться в руках державного сектору, і існують прямі договірні відносини між урядом та постачальником приватного сектора. При приватизації негайна відповідальність за надання послуги може часто переходити до приватного провайдера (хоча в остаточному підсумку громадянин може взяти на себе відповідальність уряду): якщо телефон у приватизованій комунальній компанії не працює, громадянин, як правило, скаржиться на приватного провайдера, але якщо лікарня такої ж форми власності буде закрита, громадянин все одно буде вважати уряд негайно підзвітним. Ці відмінності можуть бути важливими, коли уряди прагнуть залучити громадське розуміння та підтримку ППП та починають виявляти навички та процеси, необхідні для різних процесів ППП. Деякі уряди навмисно прагнули закріпити свої програми з ППП, щоб відрізняти їх безпосередньо від приватизації, а в деяких випадках навіть від попередніх форм концесії. Наприклад, в Мексиці деякі проекти називаються проектами надання послуг (ПНП), а в Перу проекти ППП були закріплені в законодавчій базі як концесії, що надаються спільно.

Інші форми залучення приватного сектору можуть набувати форму короткострокових договорів з управління або (довгострокової) оренди або угод з аффірмажу з обмеженими інвестиціями приватного партнера. Проекти з побудови доріг та проекти з водопостачання та водовідведення часто використовують цей підхід. Наприклад, міські комунальні послуги у країнах, що розвиваються, можуть включати в себе договори оренди або контрактування, коли приватний сектор укладає довгострокову угоду з органами державної влади з управління та обслуговування об'єкта та

здійснення інвестиційної програми в комунальній сфері, хоча державний сектор зберігає відповідальність за фінансування інвестицій. Ці проекти мають деякі спільні характеристики з капіталомісткими ППП, і багато з описаних етапів можуть бути однаково придатними для підготовки таких проектів та залучення хороших операторів. Проте передача ризиків приватному сектору є більш обмеженою, що має наслідки для стимулів та характеру партнерства. Зокрема, хоча прибуток приватної сторони може опинитися під загрозою через умови контракту, на карту обмежується тільки обмежений капітал приватного сектору, а отже, важливі дисциплінарні механізми, знайдені в капіталомістких ППП, такі як належна перевірка кредиторів та подальший вплив капітальних вкладень на виконавчий ризик відсутній або принаймні значно знижений.

Багато ППП включають нові активи, які часто називають проектами "зелених насаджень". Наприклад, Програма ППП Сполученого Королівства - Приватна Фінансова Ініціатива (PFI) - залучала приватні компанії до фінансування, будівництва та управління новими державними активами, починаючи від шкіл та лікарень до об'єктів оборони. ППП також може бути використані для передачі відповідальності за модернізацію та управління існуючих об’єктів приватним компаніям. У будь-якому випадку ключовою особливістю ППП є те, що надані об’єкти або послуги визначаються в рамках результатів, а не вхідних даних, тобто визначають те, що потрібно отримати, а не як це робити.

Центральна характеристика контракту ППП полягає в тому, що вона об'єднує декілька етапів чи функцій проекту. Тим не менше, функції, за які відповідає приватний учасник, різняться і залежать від типу активів та послуг, що беруть участь. Типові функції включають в себе:

- дизайн (також називається інженерна робота) - включає розробку проекту з початкової концепції та вихідних вимог до конструктивних технічних умов.
- створення або реабілітація - коли ППП використовуються для нових об’єктів інфраструктури, вони зазвичай вимагають від приватної

сторони побудувати актив та встановити все обладнання. Там, де ППП стосуються існуючих активів, приватна сторона може відповідати за реабілітацію або продовження активу.

- фінансування - коли ДПП передбачає будівництво або реабілітацію активу, приватна сторона, як правило, також зобов'язана фінансувати всі або частину необхідних капітальних витрат, як це більш докладно описано в розділі, як фінансуються ППП.

- підтримка - ППП призначають відповідальність приватній стороні за підтримку інфраструктурного активу до певного стандарту протягом строку дії договору. Це є фундаментальною ознакою контрактів з ППП.

- експлуатація - операційні обов'язки приватної сторони для ДПП можуть широко варіюватися в залежності від характеру базового активу та відповідної послуги. Наприклад, приватна сторона може відповідати за:

- технічну експлуатацію об'єкта та надання основних послуг державою-відшкодовувачем, наприклад, установка для очищення води

- технічна експлуатація об'єкта та надання послуг безпосередньо користувачам, наприклад, ППП для системи водопостачання

- надання служб підтримки, причому державна установа залишається відповідальною за надання громадських послуг користувачам, наприклад, ППП для шкільної будівлі, яка включає в себе побутове обслуговування

Що не є ППП: інші види приватної участі.

Окрім визначення сутності та основних особливостей ДПП, також корисно з'ясувати, чим вони не є. Це корисно, щоб допомогти нам зрозуміти, чому різноманітні функції моделі допомагають створювати ефективні, доступні і стабільні проекти, а також чому відхилення від стандартної моделі може спричинити невдачу проекту. Це не означає, що проекти та контракти, розроблені як варіанти моделі ППП, не є корисними. Навпаки, вони можуть бути дуже корисними за певних обставин; однак, часто, коли проекти та контракти, які структуровані як ППП не вдаються, причини можуть

відслідковуватися відхиленнями від визначальних характеристик ППП. Це можна побачити у звіті аудиторського офісу Великобританії про нездатність ППП оновити підземну транспортну інфраструктуру Лондона (NAO 2009a).

Таблиця 1.3

Ключові елементи різних схем формування відносин державно-приватного партнерства*

Ключові елементи схем ДПП	Участь сторін ДПП	Аутсорсинг	ПФІ	Поступка	Оренда	Будівництво, експлуатація, перезавання
Визначення операцій і умов їх реалізації	Обслуговування	X	X	X	X	X
Визначення джерел фінансування	Капітальні вкладення за рахунок приватного сектора		X	X		X
	Відшкодовується зборами з користувачів			X	X	
	Відшкодовується за договором з державними органами	X	X			X
Створення компанії спеціального призначення (SPV)	Створення активів приватною компанією		X	X		X
Визначення форм власності на виконаний об'єкт після закінчення проекту	Державна до та після укладання контракту	X	X	X	X	
	Приватна при укладанні контракту, державна після			X		X
	Приватна постійно					

*Складено автором за: 122

Інші види договорів про надання державних активів та послуг

Уряди укладають широкий спектр договорів із приватними компаніями. Деякі з цих типів контрактів поділяють деякі з типових характеристик ППП, такі як довгострокові, пов'язані з виходом або пов'язані з продуктивністю, але вони не є ППП, як визначено вище. Наприклад, це:

Управлінські контракти, що не розділяють довгострокову характеристику ППП, значні інвестиції в приватний капітал, а також високий

рівень відповідальності за довгострокові показники за рахунок інвестицій в активи інфраструктури. Однак вони зазвичай включають аналогічні показники ефективності та вимоги щодо ППП. Ефективні стимули створюються в першу чергу за допомогою платних та штрафних схем. Орієнтована на продуктивність, вона має відігравати роль, коли приватний сектор не бажає інвестувати, або якщо уряд не бажає виконувати довгострокові зобов'язання. Наприклад, в пояснювальних записках Світового банку щодо регулювання водних ресурсів (Groom et al., 2006, 36-42) описано, які угоди у галузі управління водними ресурсами використовуються. Операційне упрпавління та обслуговування (O & M) та контракти на технічне обслуговування на основі технічного обслуговування також можуть не підпадати під визначення ППП, якщо вони мають короткий термін та не мають достатніх інвестицій приватного оператора.

Допоміжні (афірмовані) контрактами - це контракти, згідно з якими уряд делегує управління державною послугою приватній компанії за встановлену плату. Наприклад, за контрактом у водному секторі винагорода оператора - фіксована сума на кубічний метр води, що продається, хоча ця сума може бути скоригована протягом багатьох років на основі інфляції та ефективності оператора. Приватні оператори також не мають інфраструктурних інвестицій приватними операторами - вони також були рішенням, коли попит на інвестиції є низьким, або коли уряд може інвестувати і не бажає передавати настільки велику відповідальність перед приватною стороною.

Дизайн-побудова або контракти "під ключ" включають аналогічні специфікації на основі вихідних даних; однак, як короткострокові контракти, які не включають технічне обслуговування або експлуатацію, вони не створюють однакові перспективи для стимулювання ефективності, як ПГЧ. Для складної інфраструктури ці договірні вимоги в контракті з проектування можуть не забезпечувати оптимального дизайну, що дозволяє підрядчикам скоротити кути, що призводить до додаткових витрат на технічне

обслуговування та експлуатацію. Дизайн-будівельні контракти - це короткострокові контракти, які не дають довгострокових обов'язків приватній стороні. Вони звичайно використовуються для простих проектів, або для проектів, де очікується, що продуктивність надійде на одному рівні з належним технічним обслуговуванням, і, отже, різання в кут не має значення.

Договори фінансового лізингу - це довгострокові контракти на надання державних активів. Однак ці контракти переміщують значно менший ризик приватній стороні, ніж ППП, оскільки уряд зберігає більшу частку ризику, ніж це звичайно було б у рамках ППП. Договори фінансового лізингу не передають значну відповідальність за управління та виконання приватній стороні. Очікується, що вони не призведуть до суттєвих покращень у виконанні послуг або досягненні економії.

Інші поняття "державно-приватні партнерства"

Визначення державно-приватного партнерства часто використовується для декількох інших видів договорів між державними та приватними організаціями, що суттєво відрізняються від контрактів ППП.

Державне та приватне партнерство для інновацій - Управління з контролю за харчовими продуктами та ліками США та Університету Рочестера ініціювали так зване партнерство між державним та приватним секторами, метою якого є поліпшення лікування знеболювальними, що називається Анальгетичні інноваційні випробування, можливості та мережі (AIBMM, англ. ACTION) у 2011 році. ця багаторічна ініціатива спрямована на сприяння та прискорення розробки нових анальгетиків шляхом виявлення недоліків у розробці клінічних випробувань.

Державно-приватні партнерства для захисту навколишнього середовища - нафтова промисловість має давню історію так званих державно-приватних партнерств, спрямованих на пошук спільних рішень екологічних, освітніх та громадських питань - ці партнерські відносини є добровільною діяльністю, спрямованою на забезпечення того, щоб нафта та природний газ

компанії сприймалися як невід'ємна частина суспільства, сприятлива спільнот, в яких працює ця галузь.

Державно-приватне партнерство з охорони здоров'я та проти хронічних захворювань - у 2010 році СОТСО, нафтова компанія, яка експлуатує трубопровід Чад-Камерун на території Камеруну, ініціювала так званий партнерський державно-приватний партнерський проект з контролю за малярією (головна проблема громадського здоров'я в районі) уздовж трубопровідного коридору.

Державно-приватне партнерство зі страхування тероризму - після нападу 11 вересня було прийнято Закон про страхування від ризиків тероризму, також відомий як TRIA, і був створений так званий державн-+о-приватне партнерство з метою стабілізації ринку страхування, щоб забезпечити охоплення приватного тероризму широко доступними та забезпечувати належне відновлення в разі майбутніх катастрофічних збитків. Відповідно до цієї програми, страховикам доведеться покрити значні збитки - приблизно 30 млрд. доларів США у загальному обсязі франшизи - до того, як уряд вдасться забезпечити додаткове покриття.

Партнерство між державним та приватним секторами проти шахрайства в галузі охорони здоров'я - це добровільне, партнерське партнерство між урядами штатів федерального уряду та урядами штатів, приватними організаціями медичного страхування та групами боротьби з шахрайством у сфері охорони здоров'я, призначених для обміну інформацією та здійснення найкращих практик для покращення виявлення шахрайства, запобігання оплаті рахунків шахрайських організацій, а також знаходити і припиняти шахрайство.

Громадсько-приватне партнерство проти тероризму - Глобальна контртеррористична стратегія Організації Об'єднаних Націй заохочує "державно-приватні партнерства"; "Велика двадцятка" започаткувала Глобальний форум для партнерства між державами та компаніями з боротьби з тероризмом (Москва 2006), в результаті чого з’явилась Стратегія "Великої

вісімки" з партнерства між державами та компаніями щодо боротьби з тероризмом.

Характеристики та властивості цих видів партнерств дуже відрізняються від ППП. Зокрема, вони не демонструють зв'язку між високими капіталовкладеннями та сильними зобов'язаннями щодо виконання, які ми спостерігаємо в рамках ППП, які ми розглядаємо - деякі з цих угод не мають значних капіталовкладень, інші не мають жодних надійних зобов'язань щодо ефективності, а просто зобов'язання застосувати найкращі зусилля компанії до досягнення певної мети.

Незважаючи на те, що більшість проектів ДПП стосуються розбудови інфраструктури, цей механізм може бути дієвим та інноваційним засобом надання широкого спектру послуг органами влади. Прикладами таких проектів є надання послуг зі збору комунальних платежів від населення, вивезення твердих побутових відходів, утримання доріг тощо.

Органи влади часом уникають ДПП, вважаючи, що приватний партнер скорочуватиме обсяг надання послуг, підвищуватиме плату за послуги для населення або вдаватиметься до обох цих дій одночасно. Щоб уникнути цієї загрози, органи влади мають ініціювати створення ДПП лише у випадку, якщо проведені ними дослідження вказують на те, що приватний партнер зможе надавати послуги з меншими витратами, аніж органи влади, або за таку саму ціну – запропонувавши вищий рівень надання послуг. Прибуток приватного партнера має утворюватися внаслідок підвищення продуктивності роботи або збільшення обсягу надання послуг, а не через підвищення ціни [182, с. 18].

Слід відзначити, що органи влади дійсно, як правило, можуть позичати кошти у банківських та інших фінансових установах за нижчими ставками, ніж приватні організації. Запозичення органів влади підтримуються податковими надходженнями та вважаються практично безризиковими, внаслідок чого відсоткові ставки з таких запозичень встановлюються на декілька відсотків нижче, аніж позики для приватного сектора. Однак, ці

міркування однобокі, бо, по-перше, існують приховані витрати, такі як альтернативна вартість виділення органами влади обмежених ресурсів на реалізацію певного проекту, які при цьому ігноруються; і, по-друге, при цьому не враховується такий чинник, як можливість передання ризику приватному сектору (наприклад, з таких питань, як непередбачені перевитрати та затримки виконання).

Зазвичай використовують такі моделі для опису типових партнерських угод:

- контракти на надання послуг;
- контракти на управління;
- контракти оренди або аффермаж;
- концесії;
- контракти BOT та подібні до нього;
- спільне підприємство.

Контракти на надання послуг - форма договору за яким, уряд (державний орган) наймає приватну компанію або організацію для виконання одного або декількох зазначених завдань та послуг на певний період, зазвичай 1-3 роки. Державний орган залишається основним постачальником інфраструктурної послуги та передає лише частину роботи приватному партнеру. Приватний партнер у свою чергу, повинен виконати завдання за узгоджену винагороду і зазвичай повинен задовольняти стандарти якості, що встановлені в державному секторі. Уряди використовують механізм конкурсних торгів для присудження контрактів на обслуговування, які добре працюють враховуючи обмежений період і вузьку природу цих контрактів. До переваг відносять той факт, що сервісні контракти, як правило, є найбільш підходящими там, де послуга може бути чітко партнерствоною в договорі, а продуктивність можна легко контролювати. Також контракти мають досить низький рівень ризику для розширення ролі приватного сектора. Сервісні контракти часто короткотермінові та бар'єри для входу на ринок також не високі, що збільшує конкуренцію. Проте сервісні контракти непридатні, якщо

основним завданням є залучення капіталовкладень. Державний сектор залишається відповідальним за встановлення тарифів та активи, обидва з яких є політично вразливими і мають важливе значення для підтримки системи.

Контракти на управління - це договір за яким приватний сектор надає послугу у вигляді адміністративного управління державного майна або служби за певну винагороду, відповідальність за діяльність якого належить державі. Держава зі своєї сторони контролює його роботу. Приватний партнер може забезпечувати об’єкт оборотними активами та як правило не інвестує значних коштів. Для забезпечення стимулу підвищення продуктивності державний сектор призначає додаткову винагороду за досягнення певних цілей та завдань, зберігає зобов’язання великих капіталовкладень, особливо тих, які__необхідні для можливості досягнення запланованої мети. Основною перевагою цієї моделі є можливість державного сектору отримати управління об’єктом без фактичної передачі активів, із постійним контролем за ним. При залученні ефективного приватного партнера, може використовуватися як антикризовий захід, оскільки приватний сектор має більші можливості до вирішення цих проблем. Але існує розкол між обслуговуванням та управлінням, точки зору держави та приватного сектора можуть розбігатися. Після закінчення контракту й поверненню до державного управління, система управління не так ефективна, тобто позитивний ефект від контракту на управління не залишається.

За *договором оренди або лізингу*, приватний партнер несе повну відповідальність за служби, якість та дотримання стандартів обслуговування. Модернізація та інвестиції залишаються обов’язком державної влади. Оператор надає послуги за свій рахунок та ризик. Як правило договір оренди триває 10-20 років під час якого фінансові, експлуатаційні та технічні ризики приймає на себе приватний партнер. Однак, обов'язки щодо стратегічного планування та фінансування об'єкту повністю залишаються за державою.

Найчастіше цей тип угод застосовується у проектах, що самостійно генерують грошові надходження, тобто є самоокупними.

Аффермаж схожий, але не одне і те саме, що договір оренди. Приватний оператор відповідає за експлуатацію та технічне обслуговування комунального підприємства, але не за фінансування капіталовкладень. Проектна компанія одержує не фіксовану плату за свої послуги, а частину надходжень від споживачів, при цьому інша частина надходить державі як власнику активів. Виплати державі розраховуються як відсоток від доходів або частка від загальної вартості виконаних послуг. До переваг лізингових угод відносять: при довгострокових угодах, можливі великі інвестиції; короткий термін реалізації. До недоліків відносять: не висока інвестиційна привабливість при коротких термінах; необхідний державний контроль; багато ризиків залишаються за державою; використовується для існуючих об’єктів інфраструктури.

Концесія - надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на будівництво або управління чи експлуатацію об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику.

Концесія перекладає відповідальність за повне надання послуг у певній сфері, включаючи експлуатацію, технічне обслуговування, менеджмент, та реконструкцію системи. Важливо зазначити, що приватний партнер повністю відповідальний за капіталовкладення, які все одно перебувають у державній власності. Державний сектор у свою чергу відповідає за додержання стандартів якості та цінової політики. Концесіонер отримує плату за надання послуг безпосередньо від користувачів системи.

Тариф, як правило визначається у концесійному договору, у якому може бути зазначена можливість його змінення протягом часу.

Концесійні угоди, на відміну від традиційних контрактів, повинні бути довготерміновими. Чим більше строк дії контракту, тим привабливішим для приватної сторони стає така форма бізнесу, оскільки дозволяє покрити витрати капіталу та максимізувати прибуток. До переваг концесійної угоди можна віднести: високий рівень приватних інвестицій; високий потенціал для підвищення ефективності на всіх етапах розробки та реалізації проекту; високий рівень інновацій. Недоліки вважають: складні в реалізації та управлінні; може знадобитись регулюючий орган; довгий процес між переговорами та реалізацією проекту.

Контракти BOT та подібні до нього покладає на приватного партнера ряд зобов’язань, перелік яких і встановлює тип моделі. Так типова модель BOT – Build-Operate-Transfer, визначає за приватною стороною зобов’язання створити новий об’єкт у відповідності із стандартами держави, мати право експлуатації та управління визначений термін, а після проходження певного терміну передати об’єкт у право власності державі.

DBOT (проектування-будівництво-управління-передача). Перевага цього підходу полягає в тому, що він містить у собі відповідальність приватного сектора щодо виконання одразу декількох функцій: проектування, будівництво та утримання об'єкту. Таке поєднання є ефективним з огляду на те, що приватний сектор застосовує комплексний підхід до проекту і одразу визначає програму щодо довготермінового утримання об'єкту.

Такий підхід зменшує ризик, пов'язаний з непередбачуваними витратами у майбутньому.

Спільна діяльність держави та бізнесу. Часткова передача об'єкта у власність приватному сектору. Така модель передбачає спільну діяльність щодо проекту. У таких проектах обидві сторони мають здійснювати інвестиції, але повний контроль в процесі управління залишатиметься за приватною стороною. Участь держави у таких проектах може мати різні форми, такі як

надання пільгових кредитів, субсидій, участь у статутному капіталі, передача активів та інше. Головними вимогами до спільної діяльності є наступні: приватна сторона має бути обрана на конкурсних засадах; контроль має залишатися за приватною стороною; частка держави має бути чітко визначена; витрати мають компенсуватися безпосередньо через стягнення плати зі споживачів послуг; розподіл ризиків та нагород має бути чітко визначений та узгоджений заздалегідь [4].

Моделі здійснення проектів ППП

Одна з ключових характеристик ППП - це метод, який використовується для здійснення проекту. Моделі здійснення проектів ППП можуть розглядатися як такі, що перебувають у континуумі громадсько-приватних поєднань. На одному рівні є традиційні проекти громадського проекту, де державні сектори належать і зберігають контроль над проектом на протязі всього періоду життєвий цикл. Такі проекти можуть надавати певні функції приватному сектору - наприклад, за контрактом на будівництво контрактних проектів, але вони не є ППП. Інша крайність - це приватизація, де проекти приватні, національні та контрольовані, підпорядковані лише загальнодержавним законам та нормам. Такі теж не є ППП. Між цими полюсами державного та приватного контролю лежить низка варіантів ППП, де державний сектор зберігає остаточну відповідальність за власність та володіння активом, але приватний сектор бере на себе одну або декілька традиційно публічних ролей і відповідальність за доставку проекту.

Таблиця 1.4

Матриця градації рівня залучення прватної сторони

зростання ролі приватної сторони

<table>
<tr><td>Дизайн, запропоно-вана ціна, будівниц-тво (ДЦБ)</td><td>Дизайн і будівництво (ДБ)</td><td>Дизайн, Будівництво Управління, Технічне обслуговування (ДБОТ)</td><td>Дизайн, будівни-цтво, фінансування (ДБФ)</td><td>Дизайн, фінансува-ння, керування, технічне обслуговування (ДФКТО)</td><td>Будівництво, передача, управлі-ння (БПУ)</td><td>Будівни-цтво, укправ-ління, переда-ча (БУП)</td><td>Будівництво володніння управління (БВУ)</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Традиційний підхід, відсутнє ППП</td><td>Контракт на керівни-цтво і технічне обслуго-вування (КТО)</td><td rowspan="2"></td><td>Інше приватне фінансування</td><td>Дизайн, будівницт-во, фінан-сування, управління</td><td>Оренда, будівни-цтво, управ-ління (ОБУ)</td><td rowspan="2"></td><td>Володіння і керування приватним сектором</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>Довготермінова оренда (концесія)</td><td></td><td>Продаж активів</td></tr>
<tr><td colspan="5" rowspan="2">Публічно-приватні партнерства</td><td>Покупка, будівництво, керування (ПБК)</td></tr>
<tr><td>Повна приватизація</td></tr>
</table>

Роль приватного сектору в рамках ДПП може включати в себе проектування, будівництво, експлуатацію, підтримку або націоналізацію об'єкта, а в деяких випадках, припускаючи обмежений термін володіння. Таким чином, як показано на малюнку, ППП коливається від контрактів на проектування, в яких один приватний підрядник несе відповідальність як за проектування, так і за побудову проекту, за власний капітал, у якому приватна компанія володіє активом деякий період часу, перш ніж передати право власності державному спонсору.

Кожна з наведених вище форм ДПП має свої переваги і недоліки, тому структура проекту публічно-приватного партнерства повинна узгоджуватись з пріоритетними потребами сектору та цілями проекту.

Враховуючи широкі можливості щодо вибору найбільш доцільної форми публічно-приватного партнерства, державний сектор розглядає питання щодо партнерства з приватним сектором, якщо склалися наступі умови та обставини: послуги не можуть бути надані або проект не може бути реалізований за наявних ресурсів або досвіду тільки місцевого органу влади; приватний оператор може забезпечити вищий рівень якості послуг у порівнянні з тим, який міг би бути наданий самостійно місцевим органом влади; приватний оператор може забезпечити більш швидкі темпи реалізації інфраструктурного проекту у порівнянні з тим, якби це було реалізовано тільки в рамках державного сектору; споживачі послуги підтримують ідею залучення приватного оператора. Існує можливість для конкуренції між потенційними приватними операторами. Існує необхідна законодавча база; проект чи послуга створює можливість для інновацій; існують можливості для прискорення економічного розвитку [5, С.15].

Не зважаючи на те, що партнерство державного і приватного секторів не можна розглядати як панацею у вирішенні проблем, що постають у сфері інфраструктурних послуг, регіональні та місцеві органи влади можуть розглядати та оцінювати суттєві переваги застосування механізму партнерства з приватним сектором у прийнятному контексті соціально-економічного розвитку окремого регіону або міста. Таким чином, Україна поступово готується до активного застосування державно-приватного партнерства. основними критеріями, що визначають необхідну модель ДПП є розподіл інвестицій, ризиків, зобов’язань між державою та приватним сектором, термін та об’єкт укладання угоди. ДПП здатне значно підвищити якість та конкурентоспроможність об’єктів, але це можливо лише при зацікавленості усіх сторін договору.

Висновки до розділу І.

1. На підставі аналізу історичних аспектів співробітництва державного і приватного секторів економіки встановлено, що практично всі моделі такого співробітництва підпорядковувалися двом головним тенденціям. Перша – це інтереси сторін, друга – нерозвиненість держави та її інститутів.

2. Виникнення феномену відкупів, корсарства, концесій тощо, обумовлювалося тим, що державі для реалізації своїх функцій були потрібні певні ресурси, в першу чергу фінансові. Через нерозвиненість інститутів держави, вона не могла в повній мірі та в необхідні на поточний момент терміни самостійно реалізувати свої економічні, політичні та інші інтереси. Для розв'язання проблеми держава делегувала частину своїх функцій і надавала частину належних їй ресурсів приватному сектору, який, з одного боку, задовольняв фінансові потреби держави, а з іншого, частково перебирав на себе функції держави і отримував економічний прибуток.

3. Подібні відносини продовжували існувати, доки рівень розвитку держави та її інститутів не дав змогу останній максимально повно виконувати приналежні їй функції. На нашу думку, протоформи ДПП були не актами партнерства (за винятком окремих елементів концесійних відносин), а делегуванням окремих функцій держави або їх елементів приватному сектору. Тому більшість розглянутих моделей взаємодії держави й бізнесу припинили існувати, а оскільки й досі держава (в основному з фінансових причин) не в змозі повною мірою задовольнити суспільні інтереси, на зміну протоформам у другій половині XX ст. виникли і отримали подальший розвиток сучасні форми державно-приватного партнерства.

4. Взаємовідносини держави й бізнесу, тобто державного і приватного секторів економіки привертали увагу вчених практично від самого початку появи науки економіки. На перших етапах її розвитку різні наукові школи і напрями розглядали ступінь втручання або невтручання держави в діяльність приватного сектора. До початку XX ст. співробітництво держави й бізнесу в економіці практично не розглядалось. У нові часи виникла концепція змішаної

економіки, яка розглядала не лише проблеми державного втручання в ринкові відносини, але й передбачала можливість безпосередньої співпраці держави та бізнесу.

5. З початку 90-х років XX ст., після появи і реалізації перших проектів державно-приватного партнерства, виникла необхідність теоретичного осмислення інтересів, мотивів, факторів і можливостей співпраці держави й бізнесу у формі державно-приватного партнерства.

6. Дослідження ранніх форм взаємодії державного і приватного секторів економіки дало підґрунтя для висновку, що в процесі відносин державно-приватного партнерства, з одного боку, концентрується ресурсна база реалізації спільних проектів, а з іншого боку, виникають суперечності сторін-учасників ДПП, що потребує певних механізмів їх розв'язання для ефективного досягнення цілей. Дослідження генезису ДПП впевнює в тому, що головною методологічною основою аналізу сутності, економічного змісту, механізмів і протиріч розвитку ДПП є теорія сумісно-розділених відносин. У даному разі сумісними є відносини об'єднання фінансових, трудових, інтелектуальних та інших ресурсів задля спільної реалізації проектів, а розділеними є відносини власності, відносини щодо розподілу ризиків, а також щодо одержання і привласнення вигід від реалізації проектів державно-приватного партнерства.

7. Державно-приватне партнерство це будь-які офіційні відносини або домовленості на фіксований період часу між державними і приватними учасниками. Обидві сторони взаємодіють у процесі ухвалення рішення і співінвестують обмежені ресурси для досягнення конкретних завдань у певній галузі науки, технології та інновацій.

Багатоаспектність відносин. що відбиваються категорією ДПП, обумовило безліч визначень і безліч використання словосполучень, що відбивають сутність цих відносин. Серед фахівців немає чіткого розуміння терміна «public-private partnership». Існують декілька варіантів що використовуються як синоніми: *приватно-державне партнерство,*

державно-приватне партнерство, муніціпально-приватне партнерство, приватно-суспільне партнерство, приватно-державна кооперація, публічно-приватне партнерство, суспільно-приватне партнерство, партнерство держави й приватного сектора

8. Державно-приватне партнерство – це система взаємовигідного економічного співробітництва державного і приватного секторів економіки (з можливістю залучення третіх осіб), що певним чином юридично оформлена, заснована на розподілі ризиків між державою і приватним сектором (на покладанні ризиків на того партнера, який зможе попередити, або пом’якшити їх негативні наслідки) і орієнтується на одержання максимального ефекту від реалізації проектів ДПП та на задоволення інтересів суб’єктів ДПП в умовах обмеженості ресурсів окремої сторони.

Державно-приватне партнерство є довгостроковим взаємовигідним контрактом між державним органом влади і приватним сектором з метою створення суспільної інфраструктури і надання на її основі послуг, в якому: використовуються матеріальні і нематеріальні ресурси державного і приватного секторів; розділяються ризики, обов'язки, права, а також вигоди між державою і приватним сектором; вимоги до результату визначаються державою.

РОЗДІЛ ІІ.

АНАЛІЗ ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЕКТІВ ПРИВАТНО-ПУБЛІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА

2.1 Тенденції у здійсненні проектів ППП в інфраструктурі

Лідером за кількістю реалізованих проектів державно-приватного партнерства є країни Латинської Америки та Карибського басейну, саме цей регіон успішно реалізував з 1990 до 2014 року 1974 проекти, що становить 30,5% від загальної кількості та 941,8 млн.дол. США інвестицій, тобто 40%. Тихоокеанський регіон та країни Східної Азії хоча і реалізували 1847 проектів, кошти на їх реалізацію були порівняно не великими, адже за обсягом інвестицій вони отримали 403,5 млн. дол. США, з цими показниками вони значно відстають від країн Латинської Америки. Загалом майже у всіх регіонах світу, половина проектів, що започатковується, відноситься до енергетичного сектору. Передусім це пов'язано із енергетичними та екологічними проблемами. У країнах Південної Азії слід зазначити велику кількість проектів державно-приватного партнерства в галузі будівництва автомобільних шляхів. Європейський регіон підтримує основні тенденції розвитку, де переважна більшість проектів зосереджена у енергетиці та телекомунікаціях – галузі що стрімко розвиваються у еру цифрових технологій. Державно-приватне партнерство застосовуються у 22 країнах Європи та Східної Азії. 872 проекти залучили близько 377 млн. дол. США, найбільші з яких створені на території Туреччини та Російської Федерації.

Австралія. Ряд австралійських урядів штатів прийняли систематичні програми на основі ППП. Перша, і модель для більшості інших, - партнерство.

Канада.мФедеральний уряд консерваторів під Стівена Харпера в Канаді зміцнив свою прихильність P3S зі створенням коронної корпорації, P3 Canada Inc., у 2009 році канадські авангарди для ППП були провінційні

організації, за підтримки Канадської ради з питань державно-приватного партнерства створений у 1993 році (організація, що фінансується членом, з представниками як державного, так і приватного секторів). Будучи прибічником концепції Р3, Рада проводить дослідження, публікує висновки, полегшує форуми для обговорення та спонсорує щорічну конференцію з актуальних тем як вітчизняних, так і міжнародних. Щорічно Рада відзначає успішне партнерство між державним та приватним секторами через Національну програму нагород, яка проводиться одночасно з щорічною конференцією в листопаді.

На нижчих рівнях державних Р3 були використані для побудови основних інфраструктурних проектів, таких як системи транзиту, такі як Viva Rapid Transit та Ontario Highway 407, і для побудови громадських будівель, таких як школи.

Китай Муніципальний уряд міста Шаньтоу, Китай, підписав 50-мільярдний договір про PPP угоди з групою CITIC для розробки масивного житлового проекту площею 168 квадратних кілометрів, розташованого в південному районі центрального ділового району міста. Проект включає в себе розвиток нерухомості, будівництво інфраструктури, включаючи транскордонний тунель та промисловість. Проект під назвою New Town Coastal New Shantou ставить собі за мету бути висококласним культурним дозвіллям, діловим центром східного району Гуандун.

Індія. Уряд Індії визначає ЗП як "партнерство між суб'єктом державного сектору (спонсорським органом) та суб'єктом приватного сектору (юридичною особою, у якій 51% чи більше акцій є приватним партнером / і) для створення та / або управління інфраструктурою громадського призначення на певний період часу (концесійний період) на комерційних умовах і в якій приватний партнер був закуплений через прозорі та відкриті системи закупівель »[12].

Уряд союзу оцінив інвестиції в розмірі 320 мільярдів доларів США в інфраструктуру у 10-му плані [13]. Основні проекти розвитку інфраструктури

Індійського штату Махараштра (понад 50%) базуються на моделі P3. У 2000-х роках інші моделі таких країн, як Карнатака, Мадхья-Прадеш, Гуджарат і Таміл Наду, також були прийняті. Галузеві дорожні проекти складають близько 53,4% від загальної кількості проектів і 46% від вартості. Порти посідають друге місце і складають 8% від загальної кількості проектів (21% від загальної вартості). [14] Інші галузі, включаючи енергетику, зрошення, телекомунікації, водопостачання та аеропорти, набрали поштовх через модель P3. Починаючи з 2011 року, очікується, що ці сектори отримують інвестиції в Rs. 2,027,169 краура (за даними WPI 2006-2007). [15]

Японія. У Японії з 1980-х років сектор ППП (第三 セ ク タ ー daisan sekutā) налічує спільні корпорації, вкладені як у державний, так і в приватний сектори.

У залізничному транспорті - це коротка лінія або мережа ліній, що експлуатуються невеликою операційною компанією, що спільно належить префектурі / муніципальному управлінню та меншим приватними інтересами. Лінії третього сектору, як правило, є колишньою групою JR, або, до 1987 року, японськими національними залізницями (JNR) - лініями, які були вилучені з цих великих компаній.

Філіппінське уряд (філіппінський підрозділ Pampubliko - у Pribadong Sektor) веде онлайн-перелік проектів ППП. Закон Філіппінського BOOЗ був прийнятий 5 травня 1994 р., Згодом був змінений у 2012 р. на Фонд інновацій ADEC співпрацює з Азіатським інститутом менеджменту (AIM) Scientific Research Foundation, Inc. для подальшого розвитку стандартів державно-приватного партнерства для глобального сектору охорони здоров'я, вивчаючи та аналізуючи проблеми ППП на Філіппінах

Росія. В даний час існують спеціальні закони про ППП у 69 суб'єктів Російської Федерації. [19] Але більша їх частина - це лише декларації. Крім ДПП в Росії також регулюється Федеральним законом № 115-ФЗ (21.07.2005) «Про концесійні угоди» [20] і Федеральний закон № 94-ФЗ (21.07.2005) «Про

закупівлю товарів, робіт і послуг для державних і муніципальні потреби "[21]. Деяким чином ППП також регулюється Федеральним законом №116-ФЗ від 22.07.2005 р. "Про спеціальні економічні зони" [22] (з точки зору надання вигід бізнесу на спеціальних територіях - у широкому сенсі це варіація ППП) .

Тим не менше всі ці закони та документи не охоплюють всіх можливих форм ППП. У лютому 2013 року експерти оцінювали суб'єкти Російської Федерації відповідно до їхньої готовності до реалізації проектів через державно-приватне партнерство. Найбільш розвинений регіон був Санкт-Петербург (з рейтингом 7,8), найменше Чукотка (рейтинг 0,0).

Об'єднане Королівство. У 1992 році консервативний уряд Джона Майор у Великобританії запровадив ПФІ [24], першу систематичну програму, спрямовану на заохочення партнерських відносин між державним та приватним секторами. Програма 1992 року спрямована на скорочення вимог щодо запозичень у державному секторі, хоча, як вже зазначалося, вплив на державні рахунки було багато в чому ілюзорним. Лейбористський уряд Тоні Блера, обраний у 1997 році, розширив ініціативу PFI, але прагнув перекласти акцент на досягнення "вартості грошей", в основному шляхом відповідного розподілу ризику. Однак з того часу було виявлено, що багато програм виконували суттєві перевитрати бюджету і не подавали як вартість грошей для платника податків, причому деякі проекти коштували більше для скасування, ніж для завершення.

Сполучені Штати. Біржа інфраструктури західного узбережжя (WCX), партнерство між штатами та провінціями на рівні уряду на рівні штату Каліфорнія, Орегон, Вашингтон та Британська Колумбія, яке було започатковано у 2012 році, проводить оцінки бізнес-прикладів для окремих інфраструктурних проектів та пов'язує приватні інвестиції з можливостями державної інфраструктури. Платформа має на меті замінити традиційні підходи до фінансування та розвитку інфраструктури за допомогою "інфраструктури, орієнтованої на показники", яка характеризується проектами, які фінансуються за можливості за рахунок внутрішніх норм

прибутку, а не податкових доларів та оцінюються відповідно до соціальних, екологічних та економічні наслідки, на відміну від поповнення капіталу та капітальних витрат [25]. "Виклик мій брат" - це ще один приклад публічно-приватного партнерства.

У 2017 році штат Техас прагнув, щоб його перший приватний партнер приєднався до проекту з реконструкції будинку Дж. Дж. Саттона у центрі Сан-Антоніо поблизу Аламодома, повідомляє Майк Новак, голова Комісії з питань технічного обслуговування. Органи місцевого самоврядування в Техасі вже уклали такі партнерські відносини, включаючи реконструкцію HemisFair Arena та будівництво Вестоном Урбаном нової башти Frost Bank у Сан-Антоніо. Названий на честь Дж. Саттона, першого афроамериканця, обраного посадовою особою в Сан-Антоніо, у 2014 році державний комплекс з шести акрів був звільнений через зараження летючої капусти та погіршення фундаменту. У 2015 році губернатор Грег Абботт, всупереч пожаданням мера Іві Тейлора, скористався своїм вето на рядок, щоб вилучити 132 мільйони доларів, які б фінансували реабілітацію The Sutton. Держава сподівається побачити майно, яке в майбутньому використовуватиметься для офісних приміщень та автостоянок [26].

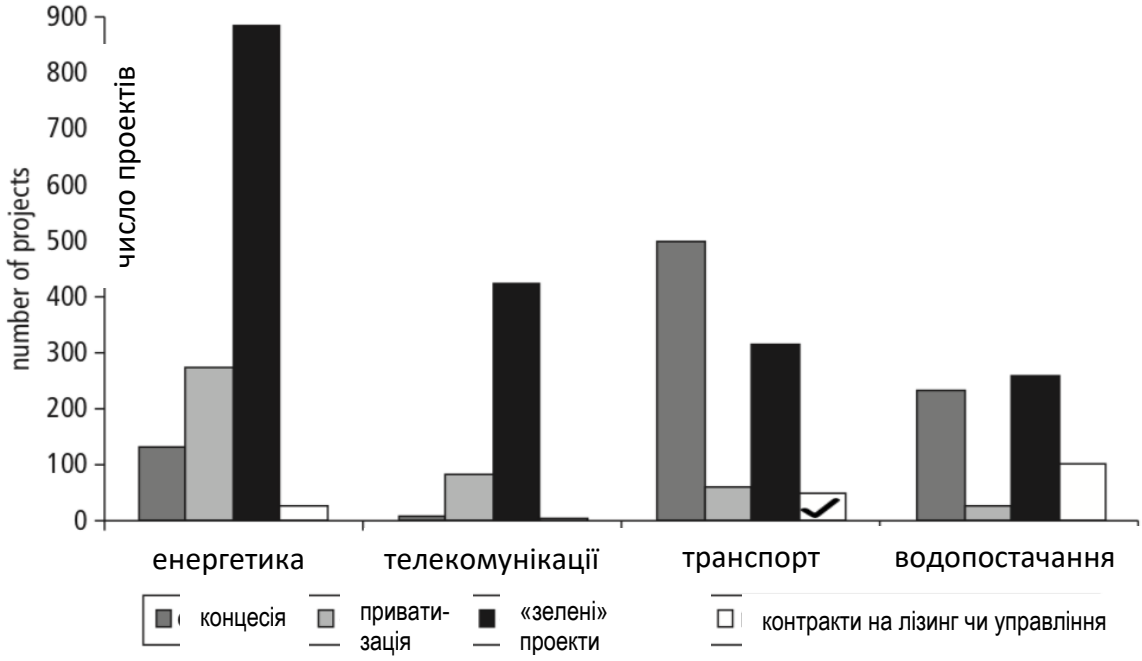
Біллі Нунгессер, губернатор штату Луїзіана, запропонував в 2017 р. Створити державно-приватні партнерства для багатьох державних парків, що фінансуються державою, які підпадають під його юрисдикцію, зокрема, посилаючись на два популярні об'єкти в парафії Сабіні: Північний Толедо-Бенд Парк і Парк Hodges Gardens, за яким експлуатаційні витрати значно перевищують доходи від плати за вхід до парку $ 1. Через періодичні державні фінансові питання, доля державних парків в Луїзіані залишається сумнівною після 1 липня 2017 року.

У штаті Массачусетс адміністрації Бейкер та Eversource Energy, як "державно-приватні партнерства", створили механізми, які дозволять Державному департаменту охорони та відпочинку відправляти корисні дороги під гальванізовані лінії високовольтних ліній електропередачі [28], що

експлуатуються комунальними підприємствами. альтернативні транспортні коридори. Ця особлива угода не передбачає жодних фінансових ризиків для комерційної діяльності. Там, де утиліта має існуючі сервітути, вони поділяють права на дорогу. Там, де утиліта не має існуючого сервітуту, але бажає отримати державне схвалення для будівництва нових ліній електропередачі на державній власності, утиліта відтворює проекти залізничних доріг у своєму клопотанні до Державної ради з питань енергетичних об'єктів (EFSB). Затвердження дозволить комунальним підприємствам будувати лінії електропередач та траси для використання гравію, які повністю фінансуються за допомогою електричних рахунків платника витрат. "Смітне вторгнення" на проект електричної "надійності" використовує права "комунального господарства" для отримання прибутку для подолання законів про навколишнє середовище та зонування, які в іншому випадку можуть бути предметом залізничної доріжки. Перевіряється законність керування проектами з трансмісії зелених насаджень на охорону навколишнього середовища та водно-болотних угідь, а також використання електричних витрат платників коштів для недостовірності. У суміжному випадку Верховний суд штату Массачусетс постановив, що клієнти електроенергії не можуть більше просити допомогти покрити витрати на будівництво газопроводів.

Складність транзакцій з фінансування проектів та різноманітність інтересів зацікавлених сторін є основними причинами, що ускладнюють розуміння фінансових моделей та підвищують схильність до помилок. Отже, важливо вивчити найкращу практику фінансових моделей ППП та перевірити модель на можливі помилки.

Для того, щоб навчитися розробці комплексної фінансової моделі, важливо розуміти використання фінансової моделі на різних етапах та дізнатись, хто сторони (зацікавлені сторони) використовують фінансову модель.



Source: World Bank and PPIAF PPI project database.

Рис. 2.1. Число проектів в інфраструктурі залежно від типу контракту і сектору

Розробка найкращої практики фінансових моделей ППП

У контексті загальної фінансової моделі Панко зазначив, що 88% з 113 електронних таблиць фінансових моделей, що перевіряються з 1995 року, містять помилки через невідповідність формули [8].

Є два методи розробки фінансової моделі, такі як: знизу вгору та зверху вниз. Siersted стверджував, що ідентифікація вхідних даних фінансової моделі може допомогти з'ясувати, де змінні можуть змінити процес обчислення [9]. Ідентифікація вводу може бути зроблена шляхом відображення цих змінних та розміщення їх у певних областях, так що більшість людей можуть зрозуміти їх легко. Ця ідентифікація є базовою для послідовної формули.

Крім того, прозорість формули розрахунків може допомогти аудитору, кредитору або іншим сторонам підтримувати обчислення та посилання на правильному шляху. Більшість фінансових моделювачів

вважають цю стратегію нижнім підходом, за яким вхідна ідентифікація вихідних даних поряд з базовими розрахунками є пріоритетом. Тим часом, Свон запропонував почати хорошу фінансову модель, спочатку спроектувавши, а потім визначивши вихід, а не вхід [10]. Цей підхід називається підходом "зверху вниз". Спочатку визначається мета фінансової моделі, а потім розглядається питання використання фінансової моделі. Без чіткого плану чи набору завдань часто зацікавленим сторонам досить складно зрозуміти модель. За відсутності конструктора моделі важко мати повну впевненість, що модель насправді робить те, що вона повинна робити, а також тому, що користувачі або спонсори не були задіяні в процесі розробки, самі результати можуть бути незадовільними.

Існує п'ять етапів, коли модель використовується з різними цілями; вони є етапом попередньої пропозиції, етапом ведення переговорів, етапом фінансування, етапом будівництва та етапом експлуатації. У таблиці 2 показано використання фінансової моделі за участю зацікавлених сторін у проектах ППП.

Зацікавлені сторони в основному стурбовані спроможністю проекту генерувати достатньо грошових потоків протягом концесійного періоду, тобто залучити або заспокоїти інвесторів до своїх капіталовкладень [11]. Тим часом, проекти схеми ДПП, які, як вважають, забезпечують кращу цінність за гроші, були піддані критиці багатьма як найвищий рівень політичного патронажу чи корпоративної політичної влади [12-15]. Отже, примирення їхніх очікувань передбачає контроль за досягненням вартості грошей у проектах ППП, використовуючи фінансові моделі ППП.

Транспорт є ключовим чинником економічного та соціального розвитку, що приносить можливості для бідних та дозволяє економіці країни бути більш конкурентоспроможними. Транспортна інфраструктура зв’язує людей з робочими місцями, освіти та охорони здоров'я, а також забезпечує постачання товарів та послуг у всьому світі. Модернізація портів, аеропортів, доріг, залізниць і міських транспортних систем є важливою для розвитку.

Неповна та неадекватна транспортна інфраструктура може означати різницю між стійким прогресом та постійним недостатньо розвиненим.

Необхідність доступу до великої кількості земель та космосу для створення транспортних об'єктів робить їх дорогими, довгостроковими та політично чутливими підприємствами. Як наслідок, багато транспортних проектів потребують суттєвої державної підтримки. Проте досвід показує, що приватний капітал, експертиза та комерційна дисципліна можуть зробити помітні відмінності в наданні критичних транспортних послуг.

На відміну від інших секторів, насправді існує давня традиція приватних інвестицій у транспортні проекти, з багатьма прикладами залізниць, тунелів та мостів, які фінансуються шляхом поєднання приватного та державного фінансування. Перші дні залізниць у таких країнах, як Сполучені Штати та Велика Британія, включали приватні компанії, що створюють залізничні мережі на суші, надані державним сектором. Мости та тунелі спостерігали подібне поєднання публічної та приватної участі, користуючись послугами тих, хто бажає їх використовувати. Аеропорти та дороги, які історично фінансуються за рахунок державних коштів, за останні 20-30 років спостерігали більше залучення приватного сектора.

Оскільки уряди продовжують стикатися із зростаючими витратами та низькими показниками ефективності публічно фінансуються, високо субсидованих транспортних операцій, вони все частіше звертаються до приватного сектору для сприяння розробці нових схем транспортування та інвестування в існуючі системи. У країнах, що розвиваються, де уряди прагнуть стрімко нарощувати транспортну спроможність, витрати є надмірно високими, а партнером приватного сектору є все більш привабливий варіант розподілу витрат та ризиків.

Добре структуроване державно-приватне партнерство (ППП) - це один з підходів, який за належних умов допомагає урядам країн, що розвиваються, та країнам, що не є членами ОЕСР, для вирішення критичних транспортних проблем. Відповідно до часткової участі в базі даних

інфраструктури, починаючи з 1990 року, було здійснено понад 1600 транспортних ППП по всьому світу, на частку яких припадає понад 470 мільярдів доларів США у приватних інвестиційних зобов'язаннях у країнах, що розвиваються.

Розглянемо зразковий проект ППП у Болгарії

Проект Sofia Water, Bulgaria

Опис проекту: концесія у системі водопостачання міста Софії - 25-річна концесійна угода про фінансування, розробку, експлуатацію та підтримку муніципалітету інфраструктури водопостачання та водовідведення Софії; концесійна угода може бути продовжена на 10 років відповідно до Закону про майнові права

Дата фінансового закриття: Жовтень 2000 р

Вартість капіталу: 398,55 млн. Дол. США, з яких 82,95 мільйони доларів США (21 відсоток) це акціонерний капітал і 315,60 млн. дол США (79 відсотків) - це борг

Консорціум: Софійська Вода, що включає Об'єднані комунальні послуги / Міжнародну воду (56,25 відсотка), муніципалітет Софії (25 відсотків) та Європейський банк реконструкції та розвитку (18,75 відсотка)

Спонсори: Європейський банк реконструкції та розвитку

До 2000 року муніципалітет Софії, через свою комунальну компанію "Водоснабдаявне І" Каналізація ЕАД, відповідав за експлуатацію та підтримку міських мереж водопостачання та водовідведення, які обслуговують територію, яка охоплює близько 1,3 мільйонів чоловік. Проте Софійська система водопостачання та водовідведення, яка в основному була завершена в 1930-х роках, швидко погіршувалася через брак адекватного технічного обслуговування та капітальних вкладень, а кількість витоків у надзвичайних ситуаціях поступово збільшувалася до неприйнятних рівнів. З цієї причини муніципалітет звернувся до Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) у 1996 році і звернувся по допомогу до підготовки та проведення конкурсу, щоб обрати міжнародного концесіонера для реабілітації,

модернізації, експлуатації та підтримки інфраструктури водопостачання та водовідведення Софії . ЄБРР допомагав муніципалітету визначити параметри участі приватного сектора та мобілізувати незалежних консультантів, які працювали з муніципалітетом для підготовки проекту та вибору концесіонера через відкриті та конкурсні міжнародні торги. Торги пройшли три етапи: (а) попередня кваліфікація, (б) підготовка пропозицій, і (в) роз'яснення з бажаним покупцем. Початковий раунд попереднього кваліфікаційного відбору, який включав в себе ідентифікацію ставок та попередню перевірку потенційних учасників тендеру на те чи зможуть керувати згідно з контрактом, розпочати в квітні 1999 року і завершити в травні 1999 року. Після цього відбувся детальний розгяд торгів (період з червня по жовтень 1999 року), а потім остаточний огляд до створення концесії. Заключні подання складалися з двох конвертів: однієї конверти з найнижчим комбінованим тарифом від учасників торгів та другим конвертом, що містить безповоротне зобов'язання щодо мінімального розміру капітальних вкладень у розмірі 150 млн. доларів США та детальні технічні стратегії в таких сферах, як управління активами та обслуговування клієнтів. У процесі торгів, ЄБРР відіграв важливу роль як гарант прозорості процесу. Процес участі у тендерах викликав значний інтерес від провідних міжнародних водних компаній, де вісім концесіонерів потребували попереднього кваліфікації, а чотирьом концесіонерам (пізніше скоротили до трьох шляхом злиття), запрошених підготувати детальні пропозиції. Всі три фінальні консорціуми - International Water, Suez Lyonnaise des Eaux та Vivendi / Marubeni / Berliner Wasser Betriebe подали заявки повністю у відповідності до правил тендеру, що є знаком успіху цього процесу. У вересні 1999 р. На основі пропозиції тарифів була вибрана Софія Вода (Софійська Вода), а у жовтні 2000 р. Був підписаний концесійний договір.

Фактором суттєвого впливу під час тендерного процесу були порівняно короткий графік процесу тендеру, в результаті якого було виявлено кілька проблем, які не могли бути вирішені задовільно до та у процесі торгів.

Як наслідок, прагматичним шляхом було встановити ряд уточнень у концесійному контракті, який муніципалітет та приватний оператор мали виконати. Як наслідок, хоча контракт з Софійською Водою був підписаний у грудні 1999 року, він не став чинним (тобто досяг "фінансового закриття") до першого кварталу 2000 року. Муніципалітет отримав 25 відсотки акцій консорціуму-переможця, що включає Міжнародну воду та Об'єднані комунальні підприємства. ЄБРР надав кредит на підтримку програми капітальних витрат "Софія Вода" на перші п'ять років концесії, включаючи витрати на початок роботи. Початкові інвестиції зосереджені на відновленні мереж водопостачання та водовідведення з метою зменшення витоків та проникнення, заходи щодо забезпечення надійної пропозиції та вдосконалення виставлення рахунків та фінансового менеджменту.

25-річний концесійний контракт надав Софійській Воді відповідальність за все фінансування та діяльність, пов'язану з підтримкою та модернізацією інфраструктури Софії для обробки та розподілу прісної води та збирання каналізації, зберігаючи при цьому власність самих активів в руках муніципалітету. Власність нових об'єктів інфраструктури, збудована Sofia Water, також належала муніципалітету Софії. Софійській Воді було надано право використовувати ці активи, як існуючі, так і майбутні, відповідно до своїх прав та зобов'язань за концесійним договором. Концесія містить положення, що стосуються стандартів обслуговування, регулювання тарифів та вирішення спорів. Софійська вода стягує відповідний тариф зі споживачів, а прибуток від цього використовується для відшкодування інвестицій, покриття операційних витрат та отримання прибутку для концесіонера. Немає оплати на основі доступності.

Стандарти обслуговування

Відповідно до концесійної угоди, концесіонер повинен відповідати великому переліку стандартів або цілей служби, таких як якість питної води, мінімальний тиск та зменшення витоків, багато з яких були суттєво суворішими за рівень обслуговування, який мав була досягнута публічно

керованою компанією. Були також різні етапи виконання (включаючи інвестиції) та вимоги до звітування, такі як подання щорічних звітів про місце розташування районів ризику повені. Кожен зі стандартів мав грошовий штраф, який може бути стягнутий у випадку невиконання концесіонером.

Встановлення тарифу

Угода про концесію містила детальні положення щодо встановлення тарифів. Ці базові тарифи щорічно коригуються з урахуванням інфляції цін, використовуючи механізм індексації, що включає індекс споживчих цін, індекс заробітної плати, індекс цін на електроенергію та курс лев-євро в болгарському регіоні. Тарифи також можуть бути кориговані через певні прийнятні події, такі як конкретні види зміни законодавства або додаткові витрати, понесені концесіонером через різницю між фактичною якістю поданої сировини для концесійної компанії та контрактними припущеннями.

Вирішення конфліктів

Для врегулювання спорів, що можуть виникнути між муніципалітетом Софії та Софійською Водою, у контракті встановлюється необов'язкова процедура посередництва та комісія з вирішення спорів про концесію з трьома спільно призначеними членами: головою (юристом, який навчається в арбітражі), технічним експертом, фінансовим експерт. Існує також орган, який призначає посаду, якщо сторони не можуть домовитися про вибір цих членів. Якщо будь-яка сторона не погоджується з рішенням ради, вона може розглянути справу в рамках арбітражу в Болгарії протягом 30 днів; інакше рішення автоматично стає обов'язковим. Арбітраж проводиться за правилами Комісії Організації Об'єднаних Націй з права міжнародної торгівлі.

Моніторинг контрактів

Коли було складено концесійну угоду, в Болгарії не було ні одного національного водного регулятора. Проте, муніципалітет визнав важливість створення спеціального підрозділу для моніторингу виконання концесій та контролю тарифів. Тому концесійний договір передбачав, що для здійснення контролю за концесіонером буде створено незалежний підрозділ моніторингу

концесій (КМП) - Омоніт. Договір про концесію надавав КМП певні права, обов'язки та зобов'язання, надані муніципалітетом. Для того, щоб КМП став ефективним регуляторним інструментом, створення КМП стало прецедентом для забезпечення ефективності контрактів. Таким чином, як концесіонер, так і муніципалітет мали погодити сферу та функції КМУ відповідно до принципів, передбачених договором концесії, до дати набрання чинності. Омоніт був створений у 2001 році як незалежна організація, що діє від імені муніципалітету та споживачів. Омоніт був створений для того, щоб бути основним контактним для концесіонера, а також виступати технічним органом і радником муніципалітету, збирати інформацію та проводити експертний аналіз діяльності концесіонара. Омоніт був створений як тимчасовий захід до того часу, коли була розроблена нормативна база. Намір полягав у тому, що регулююча функція ефективно "мігрувала" з самого концесійного договору, як тільки з'явився офіційний регулятор. Проте Омоніт не був створений під час підписання контракту, тому відповідальність за прийняття рішень за концесійною угодою, наприклад, про накладення штрафів, залишилася у муніципалітету.

Омоніт був створений як незалежний орган, щоб надати оперативну та фінансову автономію від адміністрації та дозволити йому залучати кваліфікованих експертів за ринковою зарплатою через п'ятирічні поновлювані угоди з муніципалітетом. За допомогою конкурентного процесу було залучено трьох директорів "Омоніт": технічного експерта, експерта з обслуговування клієнтів та фінансового експерта, а до 2005 року на підприємстві було 15 співробітників. Річні бюджети Омоніту фінансуються за рахунок надбавки за тарифами, що збираються концесіонером на прохідній основі.

Роль Омоніта була важливою для забезпечення відповідності Софійської води найважливішим стандартам обслуговування, включаючи якість води та стічних вод. Проте невизначеність та недоліки у визначенні контракту все ще призводили до розбіжностей між Омонітом та Софійською

водою. Ці розбіжності варіювали від того, як Софія Вода тлумачила певні стандарти обслуговування, щоб компанія використовувала правильні методи калібрування моделі мережі.

До 2005 року було прийнято новий закон про розширення юрисдикції Болгарського енергетичного регулятора до водного сектору. Державна комісія з регулювання енергетики стала Державною комісією регулювання енергетики та водопостачання (SEWRC). SEWRC несе відповідальність за встановлення тарифів та контроль за якістю послуг підприємств у газовій, електричній, централізованому теплопостачанні та секторах водопостачання та водовідведення. Після створення національного регулятора Омоніт став частиною муніципалітету софійської структури з чітко визначеними правами та обов'язками. Роль Омоніта перейшла від моніторингу рівнів обслуговування до дуже жорсткого моніторингу стану активів. Софійська вода має зобов'язання, передбачене умовами концесійного договору, подати до муніципалітету два рази на рік загальний звіт та оновлений реєстр активів.

У 2008 році муніципалітет та Софійська вода переглянули частину концесійної угоди, щоб Софійська вода надавала більшу гнучкість у переговорах щодо тарифів. Відповідно до останніх угод концесіонер має право вимагати збільшення ціни на воду за певних умов. Якщо ці умови виконані, але SEWRC не дозволяє більш високим цінам, приватна компанія може скасувати концесійну угоду. Якщо це станеться, муніципалітет не буде зобов'язаний платити шкоду Софії Воді, але вона повинна покрити всі свої непогашені позики. Основні уроки проекту включають наступне:

• За відсутності національного водного регулятора необхідний незалежний ресурсний моніторинговий підрозділ для моніторингу виконання концесій та контрольних тарифів (пізніше заміщений національним регулятором).

• Контрактна угода повинна містити детальні положення стосовно стандартів обслуговування та регулювання тарифів, а також показники

продуктивності, такі як, у цьому випадку, витоки води, якість питної води та стандарти тиску та стічних вод. Тим не менше, можуть виникати проблеми щодо тлумачення певних зобов'язань.

• У концесійній угоді також має бути передбачена чітко визначена процедура вирішення спорів. Це може спричинити створення судової справи, спрямованої на вирішення спорів, які можуть виникнути між публічною та приватною сторонами швидко та економічно доцільно.

• Тим не менше, умови контракту та моніторинг можуть бути недостатніми для забезпечення безперешкодного виконання контракту, особливо в проектах, що включають в себе витрати користувачів у політично чутливих секторах, таких як вода, і в цьому випадку регулятор, який діє в рамках національної системи, може бути краще відігравати роль цього контролюючого органу.

Таблиця 2.1

Аналіз вартості грошей застосовуючи Порівнювач публічного сектору (ППС)

<table>
<tr><td rowspan="7">Чиста поточна вартість грошей</td><td colspan="2">Фаза планування</td><td colspan="3">Фаза закупок</td><td>допустимість</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Ризик передачі приватному сектору</td><td rowspan="2">Орієнтовна економія коштів</td><td rowspan="2">Ризик передачі приватному сектору</td><td rowspan="2">Орієнтовна економія коштів #2</td><td rowspan="2">Орієнтовна економія коштів #3</td></tr>
<tr><td>Розподілені ризики</td><td>Розподілені ризики</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Розподілені ризики</td><td rowspan="4">Вартість платежів за послуги (потік коштів)</td><td>Розподілені ризики</td><td rowspan="4">Вартість платежів за послуги (потік коштів)</td><td>Розподілені ризики</td></tr>
<tr><td>Конкурентний нейтралітет</td><td>Конкурентний нейтралітет</td><td rowspan="3">Вартість платежів за послуги (потік коштів)</td></tr>
<tr><td>Собівартість</td><td>Собівартість</td></tr>
</table>

Продовж. Табл. 2.3

	Ризик утримання приватним сектором		Ризик утримання приватним сектором			Ризик утримання приватним сектором		Ризик утримання приватним сектором		Ризик утримання приватним сектором	
	ППС		Прихована ставка			ППС		ППП ставка №1		ППП ставка №2	

2.2. Розподіл ризиків як головний фактор здійснення проектів ППП

Іншаий кут, під яким можна дивитися на різницю в моделях здійснення проектів ППП полягає в розподілі ризику. У традиційному виконанні проекту всі ризики для транспортного проекту покриваються державним сектором. Натомість ППП характеризуються перенесенням ризиків, пов'язаних з передачею обов'язків, і суттєво відрізняються, на їх підставі ризики та відповідальність за об'єкт на контрактній основі переходять до приватного сектору. Коли приватний сектор бере на себе ризик у рамках ДПП, він стає відповідальним за вирішення певних потенційних проблем, які можуть виникнути під час подання проекту, і для поглинання пов'язаних з ними фінансових втрат (або, навпаки, для одержання відповідних фінансових вигод). Ризики, які зазвичай перекладаються на приватний сектор, включають ті, які пов'язані з фазами проекту, з яким він буде задіяний, наприклад, пов'язані з невизначеністю у вартості будівництва, графіку, експлуатації та технічному обслуговуванню, а в деяких випадках - від трат і доходів. Громадський сектор має тенденцію зберігати ризики, пов'язані з невизначеністю у видачі дозволів на природоохоронне середовище та оформлення, придбання в режимі реального часу та зміни застосовного законодавства. Екологічні та форс-мажорні ризики можуть бути спільними.

У таблиці 2.4 описано, як згідно з різних контрактів розподіляються ризики

Табляця 2.4.

Ризики та обов'язки приватного сектору за різних моделей проектів

	Функціональні обов'язки і проектні ризики												
Моделі здійснення проектів	Планування	Екологічна експертиза	Приватизація землі	Фінансування	Попередній дизайн	Остаточний дизайн	Конструюванння	Інспекція будівництва	Технічне обслуговування	Операційне управління	Довгострокове зберігання	Виручка від перевезень	Володіння активами
Дизайн, запропонована ціна, будівництво					■	■							
Дизайн і будівництво					■	■	■						
Дизайн і будівництво з поручительством					■	■	■			■			
Експлуатація і технічне обслуговування								■	■				
Управління будівництвом під ризиком				■	■	■	■						
Дизайн, будівництво, експлуатація, технічне обслуговування			■		■	■	■	■	■		■		
Дизайн, будівництво, фінансування, експлуатіція			■		■	■	■	■	■		■		
Brownfield концесія			■		■	■	■	■	■	■	■	■	
Greenfield концесія				■	■	■	■	■	■	■	■	■	
Будівництво, передача, експлуатація				■	■	■	■	■	■	■	■	■	
Будівництво, володіння, експлуатація, передача	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Будівництво, володіння, експлуатація (ПБК) (не є ППП)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Купівня активів (не є ППП)				■					■	■	■	■	■

Інвестиції в коричневе поле, також називають "brownfield", - це компанія чи державна установа, яка купує або орендує існуючі виробничі потужності для запуску нової виробничої діяльності. Це одна стратегія, що

використовується в іноземних прямих інвестиціях. Альтернативою цьому є інвестиції в "зелене поле", в якому будується новий завод.

Коричневе поле та зелене поле інвестування

Хоча інвестування коричневого поля передбачає використання раніше побудованих об'єктів, які колись використовувались для іншої мети, інвестиції в "зелене поле" охоплюють будь-яку ситуацію, в якій нові об'єкти додаються до раніше вільних земель. Термін "зелена сфера" стосується ідеї, що до будівництва нового об'єкта земля може бути буквально зеленою смугою, як-от порожня пасовиська, покрита зеленим листям перед використанням.

Існує декілька підходів до визначення ризиків ДПП. Майже всі автори концентрують увагу не на визначенні сутності ризику ДПП як такого, а на визначенні переліку ризиків, які вважаються найбільш вагомими.

А. Сміт пропонує наступний перелік ризиків ДПП [411, с.11-12]:

- фінансовий ризик;
- операційний ризик;
- політичний ризик;
- ризик недофінансування;
- ризик недотримання термінів виконання;
- ризик неефективності експлуатації і технічного утримання;
- ризик розірвання контракту;
- ризик недоотримання доходів;
- ризик незавершеності будівництва;
- ризик неготовності об'єктів до експлуатації (ризик відсутності пропозиції);
- ризик відсутності або падіння попиту.

Асоціація менеджерів пропонує перелік ризиків ДПП [187, с. 54-55]:

- експлуатаційний ризик;
- ризики прийому;
- приховані перешкоди;

- ризики будівництва;
- ризики, пов'язані зі станом землі;
- ризики, пов'язані з наданням земель;
- помилки проектування;
- валютні ризики й ризик інфляції;
- ризики зміни законодавства;
- політичні ризики;
- ризик страйків у зв'язку з уведенням плати за послуги.

Т.Бондар пропонує виділяти три групи ризиків проектів ДПП [24, с.14-15]. До першої групи таких ризиків відноситься втрата контролю над державною або муніципальною власністю, зниження якості послуг, що надаються, зростання вартості послуг для кінцевих споживачів, зниження капітальних витрат при будівництві за рахунок високих операційних витрат. Відзначимо, що всі ці ризики можна мінімізувати шляхом ретельного складання контракту з приватною компанією, обумовлюючи мінімальні стандарти якості, оцінюючи вартість проекту впродовж усього його життєвого циклу і передбачаючи системи винагороди, засновані на ефективності роботи підрядника.

Друга група ризиків пов'язана з невизначеністю майбутнього. Зокрема, виникає ризик невірної оцінки майбутньої вартості проекту, ризик істотних змін умов контракту і ризик зміни контрагента. Такими ризиками можна управляти лише частково.

Третя група ризиків пов'язана зі зниженням прозорості державного бюджету в тому випадку, якщо у відповідного органу державної влади або місцевої адміністрації виникають зобов'язання перед компаніями приватного сектора неборгового характеру – наприклад, лізингові платежі. Залишаючись формально поточними витратами бюджету, вони фактично збільшують боргове навантаження відповідної адміністрації.

Міжнародне рейтингове агентство «Standard & Poor’s» при аналізі ризиків проектів ДПП виділяє наступні ризики [412]:

- проектні ризики;
- урядові ризики;
- інституційні ризики;
- форс-мажорні ризики;
- можливість отримання додаткових гарантій (Credit enhancement).

При цьому кожен проект оцінюється з точки зору наявності і ступеня кожного з представлених п'яти ризиків. Отже, пряме перенесення міжнародного досвіду може привести до майже стовідсоткового зниження кредитних рейтингів українських проектів приватно-державного партнерства, що, природно, негативно позначиться на можливостях залучення додаткового фінансування й підвищить вартість проектів.

Оцінюючи наведені підходи до «виокремлення» ризиків, можна зробити висновок, що по суті дані підходи намагаються угрупувати ризики, класифікувати їх, але «класифікації» виглядають безсистемними – в них відсутні чітко визначені критерії угрупування ризиків; ризики перемежаються як за ознаками джерел інвестування, організаційних принципів, ступеня завершеності (або незавершеності) проекту тощо. Отже наведені підходи до аналізу ризиків, з нашої точки зору, не є прийнятними як для ризиків державно-приватного партнерства в українській національній економіці, так і для ризиків ДПП в економіках інших країн світу. У даному підрозділі ми спробуємо дати загальну характеристику ризиків як таких, без виділення критеріїв їх класифікації (що буде об’єктом дослідження у наступному підрозділі).

Використовуючи для реалізації будь-якого проекту існуючі у нього в наявності ресурси, кожна сторона враховує можливість існування певних ризиків, пов’язаних з проектною діяльністю. Однією з переваг реалізації інвестиційних проектів на принципах ДПП є зниження ризиків для всіх учасників партнерства. Проте цього можливо досягти тільки за допомогою реалізації двох основних принципів розподілу ризиків:

- по-перше, кількість ризиків, прийнятих на себе партнером, повинна бути пропорційна вигоді, яку він може отримати з проекту;

- по-друге, ризики повинні бути передані тій стороні, яка може покрити їх з найменшими витратами. При цьому держава також повинна брати на себе певну частку відповідальності за можливі ризики й сприяти їх пом'якшенню для приватного сектора на основі взаємної підтримки.

На практиці, більшість невдач при реалізації проектів державно-приватного партнерства пов'язана з недотриманням цих принципів, унаслідок чого, в умовах відсутності або недотримання сторонами домовленостей про розподіл можливих ризиків, кожен учасник проекту ДПП намагається перекласти відповідальність за ризики на свого партнера.

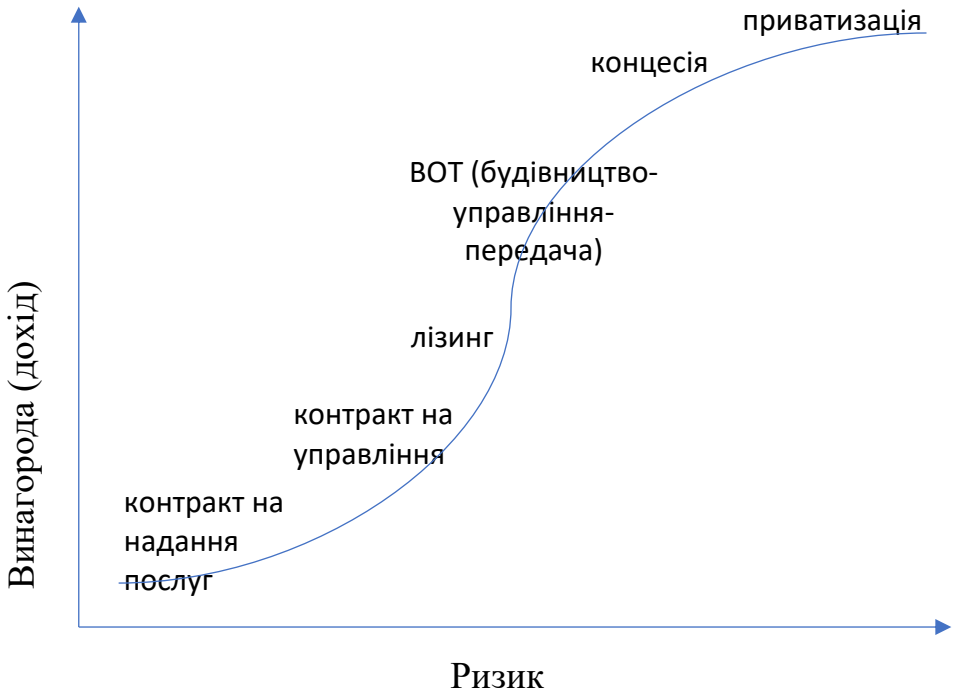


Рис. 2.2 Винагорода за ризик залежно від типу контракту

Безумовно, серйозні труднощі також виникають з розрахунками ризиків, особливо в країнах з перехідною економікою, де показники економічного зростання, як правило, менш передбачені, що значно ускладнює процедури прогнозування.

Керівний принцип розподілу ризиків проекту полягає в тому, що ризики повинні бути покладені на того партнера, який в змозі найкраще керувати ними. Такий оптимальний розподіл знижує окремі премії за ризик і загальну вартість проекту, через те приватний учасник змушений управляти проектом таким чином, щоб виконати його за найнижчою ціною.

У рамках цієї політики уряд повинен чинити так, щоб не передавати усі ризики проекту приватному сектору, оскільки порушення передавання ризику буде генерувати значну премію за ризик і, таким чином, збільшувати витрати на проект у цілому. Кращою є більш гнучка позиція уряду, яка визначає межі прийняття ризику з боку держави в кожному проекті державно-приватного партнерства. Залежно від етапу при здійсненні проекту можуть виникнути наступні ризики

Ризики за PEST – класифікацією на різних стадіях будівництва

	Планування	**Підготовка будівництва**	**Будівництво**	**Експлуатація і технічне обслуговування**
Політичні ризики	Прямі політичні			
	Прийняття політичних рішень			
		Права землеволодіння		
		Законодавчих змін		
		Нормативні		
			Конкуренція постачальників суспільних послуг	
Економічні ризики	Передінвестиційні			
				Зборів з доходів
	Фінансові			
	Перевитрат			
Соціокультурні ризики	Громадської думки			
		Екологічні		
			Екологічні	
	Моральні			
	Партнерства			
	Групової справедливості			
Технічні ризики	Управління проектами			
			Будівництва	
		Проектування і прихованих дефектів		
		Технології		
			Форс-мажор	
			Фізичні	

2.3 Аналіз розвитку ППП в Укрїні

Наймасштабнішим недавнім проектом ППП в Україні є розширення Одеського порта

Уряд України надав контейнерному оператору ГПК-Україна контракт на розширення потужностей Контейнерного терміналу Одеса (КТО), розташованого на державному Одеському морському торговельному порту (ОМТП), найбільшому морському порті в Україні та одному з найбільших у Чорному Морі. Загальна ємність контейнерів всіх українських портів становить 2 250 000 TEU; розширення КТО додасть ще 700 000 TEU, що суттєво підвищить міжнародну транспортну спроможність країни. Проект допоможе зменшити вартість транспортування, обслуговуючи великі судна, що мають менші витрати на одиницю, тому забезпечують вантажовідправників, судноплавних ліній та споживачів. Це також посилить портову галузь країни, збільшивши конкуренцію на ринку та заохочуючи інших операторів терміналів до підвищення ефективності та стандартів обслуговування. Міжнародна фінансова корпорація підтримує провідну європейську портову компанію "Hamburger Hafen und Logistik Aktiengesellschaft" (HHLA) з пакетом "Nancy" для ГПК-Ukraine.

Цей випадок демонструє, як Група Світового банку підтримує розробку та впровадження державно-приватних партнерств. Підтримка надається у формі позик у державному секторі, приватному секторі, консультаціях у сфері сектору та операцій, гарантій та допомоги у реалізації.

Розширення КТО - це одне з найбільших державно-приватних партнерств в Україні. Уряд України затвердив проект у 2009 році, а також Адміністрація OSCP та ГПК-Україна підписали інвестиційний меморандум про будівництво глибоководного контейнерного терміналу у вересні 2010 року. Будівництво розпочалося після цього та досягло готовності майже на 65 відсотків до кінця 2014 року. Як уряд, так і ГПК-Україна очікують, що нові

потужності портового терміналу будуть затребувані; проте, попит нещодавно постраждав через конфлікт в регіоні.

ГПК-Україна на 100 відсотків належить HPC (Hamburg Port Consulting), яка є дочірньою компанією HHLA. Проект має розширювати КТО через будівництво та експлуатацію додаткових причалів на Карантинному Молі, що сусідній з існуючим КТО. Новий порт буде мати потужність 850 000 TEU після завершення етапу 1 та 1250 000 TEU після завершення етапу 2. Поточна ємність складає 550 000 TEU. Частка Проекту розширення ГПК-Україна включає меліорацію, будівництво дамби доступу та тротуару набережної та шляхів доступу, а також придбання та встановлення експлуатації контейнерів та відповідного обладнання.

Крім того, компанія замінить обладнання та проведе технічне обслуговування будівельних робіт на КТО. Загальна вартість проекту складає близько 119 мільйонів доларів.

Інвестиції МФК включають в себе 32 мільйони доларів США на власний рахунок МФК. МФК надала довгострокове фінансування за ставкою, яка недоступна на комерційному ринку. Міжнародна фінансова корпорація також підтримує його як суб′єкта міжнародного ринку морських транспортних послуг на порівняно нестабільному ринку в процесі відходу від великого економічного спаду.

Результати. Збільшення конкурентоспроможності України та перспективи міжнародної торгівлі зростатиме завдяки збільшення потужності КТО. ГПК-Україна допоможе зменшити витрати на транспортування, обслуговувати більші судна з нижчими витратами на одиницю, а також забезпечувати вантажовідправників, судноплавні лінії та споживачів. Це також посилить портову галузь країни, збільшивши конкуренцію на ринку та заохочуючи інших операторів терміналів підвищити якість та стандарти обслуговування своїх власних термінальних об'єктів. Успіх порту також матиме демонстраційний ефект, заохочуючи приватні інфраструктурні інвестиції в Україну.

Таблиця 2.2

Кількість проектів ДПП в Україні у 1992-2017 рр. за секторами*

Рік	Енергетика	Телекомунікаціїї	Транспорт	Водопостачання та каналізація	Всього
1992	0	1	0	0	1
1993	0	1	0	0	1
1994	0	0	0	0	0
1995	0	0	0	0	0
1996	0	3	0	0	3
1997	0	2	0	0	2
1998	6	1	0	0	7
1999	0	0	0	0	0
2000	0	1	0	0	1
2001	6	3	0	0	9
2002	1	0	0	0	1
2003	0	0	0	1	1
2004	0	0	0	0	0
2005	0	0	0	0	0
2006	1	1	0	0	2
2007	1	0	0	0	1
2008	1	0	0	1	2
2009	0	0	1	0	1
2010	4	0	0	0	4
2011	5	1	0	0	6
2012	16	0	0	0	16
2013	21	0	0	0	21
2014	0	0	0	0	0
2015	0	0	0	0	0
2016	0	0	0	0	0
2017	2	0	1	0	3
Всього	64	14	2	2	82

Таблиця 2.3

Топ інвестори в проекти ППП в Україні за останні 15 років

Компанія-спонсор	Країна походження	Інвестиції (млн.дол.США)	Кількість проектів
System Capital Management (SCM Group)	Україна	2572	22
Activ Solar Holding	Австрія	1095	9
CMA-CGM	Франція	130	1
Brooklyn-Kiev Group	Україна	130	1
Wind Park Novoazovskiy LLC	Україна	118	1
Rosvodokanal (RVK)	Російська Федерація	102	1
Infox	Україна	100	2
Cagrill, Inc.	США	77	1
Gaztek	Україна	23	11
Refraction Asset Managment	Канада	17	1

Таблиця 2.4

Найкрупніші проекти ППП в Україні за останні 15 років

Назва проекту	Інвестиції, млн. дол. США	Спонсор	Тип ППП	Підтип ППП	Сектор	Технологія	Регіон	Введення в експлуатацію
Ukrtelekom	1320	SCM Group	Приватизація	част.	ІКТ	---	Україна	2011
DTEK Botievo Wind Farm	458	SCM Group	g-field	ВОО	Енергетика	Вітер	Запоріжжя	2012
Active Perovo Solar Plant (20	412	Active Solar Holding	g-field	ВОО	Енергетика	Фотовольтаїка	Роднікове, Сімфероп. обл, Крим	2011
Dniproenergo	249	SCM Group	Приватизація	част.	Енергетика	вугілля	Запоріжжя	2007
Zakhidenergo	237	SCM Group	Приватизація	част.	Енергетика	вугілля	Львів	2010
Active Ohotnikovo Solar Plant	200	Active Solar Holding	g-field	ВОО	Енергетика	Фотовольтаїка	Роднікове, Сімфероп. обл, Крим	2011
Active Dunayskaya Solar Plant	168	Active Solar Holding	g-field	ВОО	Енергетика	Фотовольтаїка	Бєлгород-Дністровський, Одеса	2012
Vostokenergo	168	SCM Group	Приватизація	ВОО	Енергетика	вугілля	Донецьк	2002
Activ Starokozache Solar Plant	168	Active Solar Holding	Контракт на виконання послуг	ВОО	Енергетика	Фотовольтаїка	Одеса	2012
Port of Yuzhny Grain Terminal	150	Cagril, Inc./ЄБРР МФК (51/49)	g-field	----	Транспорт	---	Одеса	2017

Угода про закупівлю або плату за передачу державних підприємств та продаж на оптові ринки

У 2012 році 131 мільйон проектів з відновлюваних джерел енергії з приватною участю досягли фінансового закриття в країні, загальна вартість проектів - 482 мільйони доларів США.

Загальні потенційні встановлені потужності для трубопровідних проектів досягли 2225 МВт.

Найбільш активним спонсором у галузі поновлюваних джерел енергії було EuroCape Energy of Monaco, з 450 МВт нафтопроводом, і 0 МВт, або 0 млн. Дол. США у фінансованих проектах.

Вітряна енергія була найактивнішою технологією, загальною потужністю 1 793 МВт нафтопроводу та 9 МВт або 16 млн. доларів у фінансованих проектах.

SWOT аналіз реалізації проектів ДПП в інфраструктурі України

Україна значно відрізняється від розвитку інфраструктури та ефективності від розвинутих країн.

Основні причини для такого стану інфраструктури це хронічне недофінансування з державного бюджету та неефективне управління державною власністю

Один з найприйнятніших шляхів привабити приватні інвестиції в інфраструктуру це Державно-Приватне Партнерство (ДПП)

Для успішного впровадження проектів ДПП повинні повинні бути дотримані деякі ключові умови, а саме:

- Політична воля, підтримка держави та суспільства
- Надійна юридична база, яка захищає приватних партнерів та знижує їх ризики
- Справедливі та прозорі тендер
- Надійний оцінка можливостей
- Справедливий розподіл ризиків між партнерами
- Гнучке фінансування через власний та залучений капітал
- Велика очікувана ставка винагороди приватних партнерів

Таблиця 2.5

Сильні та слабкі сторони, можливості та загрози реалізації проектів ППП в інфраструктурі України

Сильні сторони	Слабкі сторони
• Вигідне географічне розташування на перехресті міжнародних торговельних коридорів, значний транзитний потенціал • Найменша вартість кваліфікованої робочої сили в Європі • Фінансова та технічна підтримка з боку міжнародних організацій, що мають значний досвід реалізації проектів ППП у світі • Законодавство є достатнім для успішної реалізації проектів з ППП, і воно поступово вдосконалюється • Гнучкий механізм реалізації ДПП, який дозволяє розглядати різні моделі проектів як з точки зору структури фінансування, так і розподілу ризиків між партнерами в кожному окремому випадку • Відділ управління проектами ДПП був створений для підтримки та ефективного впровадження проектів у сфері ППП в інфраструктурі • Розробка методологічних та аналітичних матеріалів для реалізації проектів ДПП • Участь міжнародних консультантів у реалізації пілотних концесійних проектів у сфері інфраструктури та накопичення відповідного досвіду органами державної влади	• Часті зміни державної політики та правової бази, що ускладнює планування • Військові дії в країні, нестабільна політична ситуація, санкції Росії, падіння транзиту • Нестабільна економічна ситуація, висока інфляція та низька купівельна спроможність • Складність ведення бізнесу, низький рейтинг бізнесу (80 місце у загальному рейтингу в 2017 році, у тому числі 140 місце для одержання дозволів на будівництво та 130-те місце у підключенні до джерел живлення) • Значні інвестиції необхідні для модернізації інфраструктури, брак ресурсів у державному бюджеті • Низька операційна ефективність існуючої інфраструктури • Недосконалий механізм реалізації проектів та оцінка їх ефективності, відсутність досвіду та кваліфікованого персоналу в рамках ДПП • Відсутність стратегії розвитку інфраструктури та пріоритетів реалізації проектів ППП • Кілька різних процедур реалізації проектів ППП та відсутність чітких критеріїв їх застосування, протиріччя в правовій системі • Відсутність довгострокового бюджетного планування та механізму "плати за доступність" • Погана співпраця між державою та місцевою владою, складна процедура затвердження проектів через Кабінет Міністрів України
Можливості	Загрози

Продовж. табл.2.5

• Відновлення економіки, збільшення ділової активності та поступове зростання ВВП України • Угода про асоціацію та зону вільної торгівлі з ЄС збільшать частку ЄС та Азії в зовнішній торгівлі України • Політична та громадська підтримка впровадження ДПП в інфраструктурі • Значний діапазон інфраструктурних об'єктів для партнерства з приватним бізнесом • Відкриття нових можливостей участі приватних підприємств у стратегічних та соціально важливих об'єктах інфраструктури • Доступні інвестиційні фонди на міжнародних ринках капіталу та інтереси інвесторів до ринків, що розвиваються • Недооцінені активи та можливе зростання їх вартості в результаті впровадження ДПП • Розподіл довгострокових ризиків з приватним партнером • Можливість залучення партнерів з досвідом ефективного управління інфраструктурою, високий рівень фінансового контролю, стандарти безпеки та якості обслуговування • Розробка транспортних технологій та підходів в управлінні інфраструктурою розвинених країн	• Економічна криза, падіння купівельної спроможності • Конкуренція з альтернативними торгівельними шляхами між ЄС та Азією • Річне бюджетування та затвердження фінансування проектів ДПП • Обмежена кількість учасників, зацікавлених у проекті • Неточні дані про приватного партнера або переоцінка наслідків його участі в управлінні об'єктами інфраструктури • Переоцінка фінансового потенціалу приватного партнера та необхідність залучення додаткового фінансування • Вища вартість приватного капіталу у порівнянні з державним фінансуванням • Можливе зниження конкуренції на ринку, дискримінація інших учасників ринку • Ризик відмови приватного партнера від реалізації проекту • Посилення позиції приватного партнера в переговорах щодо соціально важливих проектів • Маніпуляції при залученні партнерів, оцінка та фінансування проекту, розрахунок компенсацій збитків • Відсутність державних гарантій захисту інвестицій, відшкодування збитків та виконання зобов'язань у встановлені терміни

Розглянемо стан кожної окремої галузі, де здійснюється ППП в Україні, а саме: порти, залізниця, автомобільні дороги, авіаційна інфраструктура.

Таблиця 2.6

Сильні та слабкі сторони окремих секторів інфраструктури України

Інфраструктура портів	
Сильні сторони	Слабкі сторони

Продовж. табл. 2.6

• Доступ до Чорного та Азовського морів, 3 судноплавні річки • Розвинена мережа морських портів (13 портів різних розмірів та спеціалізацій) з достатньою місткістю • Багато морських портів мають природну глибину і цілорічну навігацію • USPA здійснює систематичну драгуючі роботи системи "Вільні тарифи", запроваджену в 2013 році • Прибутковість морських портів • Кваліфікована робоча сила та менеджмент з багаторічним досвідом роботи	• Обмежений період навігації на Дніпрі • Малі глибини для великих суден у більшості портів • Існуючі угоди з приватними партнерами, які не дозволяють великих інвестицій • Повільна обробка вантажів у портах • Високий рівень погіршення інфраструктури загального користування, брак інвестицій у модернізацію інфраструктури портів та відсутність гарантій підтримки необхідної глибини • Невиправдано високі портові збори та необоротна тарифна політика • Дефіцит річкового флоту • Обмеження на в'їзд кораблів іноземної держави до внутрішніх водних шляхів
Можливості	Загрози
• Збільшення навантаження морських портів та реалізація транзитного потенціалу • Дерегулювання морських портів та прискорення митного оформлення та інших заходів контролю • Стабілізація ситуації на міжнародних товарних ринках та підвищення цін на основні експортні товари України • Прийняття нового закону "Про внутрішній водний транспорт" • Впровадження нового методу розрахунку портових зборів та зменшення їх суми • Доступний маркетинговий досвід та репутація приватного партнера серед перевізників та власників вантажів для збільшення обороту	• Монополізація ринку окремими операторами портів • Державне регулювання портових зборів та тарифів на доступ до причалів для портових операторів • Падаючі тенденції вантажообігу в портах • Дискримінація деяких перевізників або власників вантажів • Конфлікти з партнерами за договорами оренди та спільної діяльності • Відстань у розвитку відповідної інфраструктури • Невиконання урядом зобов'язань по днопоглиблюванню • Технологічна та екологічна катастрофа через поганий технічний стан інфраструктури • Конкуренція з морськими портами інших країн Чорноморського регіону

Таблиця 2.7

Залізничні дороги	
Переваги	Недоліки
• Провідна роль сектора в транспортній системі країни, що забезпечує близько 80% вантажів та 50% пасажирообігу • Розвинена залізнична мережа - 22 тис. кв. км, з яких 45% електрифіковано • Велика пропускна спроможність • Незалежність від погодних умов • Відносно стабільний пасажиропотік • Порівняно низька вартість транспорту, причини включаєть низьке споживання електроенергії • Прибутковість вантажних перевезень	• Неповна реформа, яка передбачає поділ інфраструктури та транспортних послуг • Немає механізму участі приватного партнера у будівництві залізничної інфраструктури • Заборона на концесію основних залізничних колій • Відсутність конкуренції на залізничному транспорті • Неприбуткові пасажирські перевезення та перевезення суден під вантажним транспортом • Невідповідність мережі розвитку кордонів та логістичних центрів за рахунок зростання торгівлі • Бюрократія при митному оформленні вантажів у міжнародних операціях
Можливості	Загрози
• Процес лібералізації ринку залізничного транспорту та плани лібералізації тарифів • Доступна виробнича потужність для відновлення флоту • Велика кількість невикористаної залізничної інфраструктури • Розвиток інтермодальних перевезень • Досвід приватного партнерства, ефективне управління, гнучкість і швидкість прийняття рішень, вдосконалення методів роботи, сучасне обладнання та передові технології для оптимізації залізничної інфраструктури	• Передача найбільш привабливих об'єктів інфраструктури приватному партнерові • Залишається перехресне субсидіювання пасажирських перевезень державою з використанням доходів від перевезення вантажів • Державне регулювання цін на перевезення та відсутність компенсації збитків від низьких тарифів до приватного партнера • Низька якість послуг, що надаються приватним партнером • Технічні аварії, викликані поганим станом спільної інфраструктури • Зниження безпеки руху через збільшення кількості учасників ринку

Таблиця 2.8

Авіаційна інфраструктура	
Сильні сторони	Слабкі сторони
• Привабливе географічне розташування аеропортів відносно глобальних пасажирських і вантажних потоків, значний транзитний потенціал • Підтримка інфраструктури та повного спектру послуг у міжнародних аеропортах • Висококваліфіковані фахівці в галузі авіації	• Низький рівень пасажирообороту та використання часткової потужності в більшості аеропортів • Недостатньо розвинені внутрішні повітряні перевезення • Застаріле технічне обладнання в аеропортах • Повільні процедури перетину кордону • Неадекватна транспортна інфраструктура • Порівняно висока вартість послуг аеропорту • Погано розвинена комерційна інфраструктура аеропортів
Можливості	Загрози
• Можливе прийняття безвізового режиму з ЄС • Перспектива підписання угоди "Відкрите небо" • Сертифіковані аеропорти відповідно до стандартів ЄС • Лібералізація ринку авіакомпаній, збільшення кількості перевізників та розвиток міжнародних маршрутів • Наявність “якоря” перевізників у деяких аеропортах • Зростання попиту на повітряне сполучення разом із зростаючою купівельною спроможністю громадян та покращенням безпеки в країні	• Падіння привабливості України для потенційних пасажирів через погіршення безпеки в країні • Відсутність попиту та інших факторів для розвитку регіональних перевезень • Збільшення вимог до інфраструктури аеропорту та необхідність додаткових інвестицій • Зростає конкуренція з авіаційної інфраструктури в сусідніх країнах • Розробка альтернативного високошвидкісного транспорту

Таблиця 2.9

Інфраструктура доріг	
Сильні сторони	Слабкі сторони
• Вища пріоритетна політика уряду у розвитку та залученні інвестицій у сектор • Зменшена дорожня мережа • Розвинена автомобільна промисловість, яка забезпечує 40% пасажирського та 25% вантажообігу • Існуючі досягнення та досвід у підготовці концесійних проектів на автошляхах (Львів-Краковець, кільцева дорога навколо Києва та ін.).	• Невирішені проблеми з функціонуванням платних доріг • Поганий стан більшості доріг і висока вартість обслуговування • Порівняно висока вартість автомобільних перевезень • Звичайна практика перевищення максимального навантаження вантажівок • Неадекватні дорожні зв'язки з іншими видами транспортної інфраструктури

Можливості	Загрози
• Створення Дорожнього фонду як одного з можливих джерел фінансування ДПП • Наявність твердих дорожніх покриттів в кілька разів нижча в порівнянні з європейськими країнами (у 6,5 разу менше, ніж у Німеччині, у 3,3 рази менше, ніж у Польщі) • Потреба відремонтувати 90% існуючих доріг • Потреба в будівництві автомобільних доріг	• Відсутність гарантій від стану мінімальної завантаженості доріг • Труднощі в отриманні земельних ділянок під будівництво • Відсутність гарантій довгострокового фінансування з боку держави за рахунок короткострокового бюджетування • Відсутність адекватного регулювання ваги на дорогах • Відсутність допоміжної інфраструктури вздовж доріг

Зараз в Україні актуалізувались об’єктивні обставини запровадження механізмів ДПП. Для реалізації масштабних модернізаційних проектів в різних секторах економіки потрібні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. Водночас, в умовах післякризового розвитку зростає інтерес бізнесу до державної підтримки, яка дозволить знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проектів для кредитних організацій. ДПП - юридично оформлена система відносин між державним партнером або органами місцевого самоврядування та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об’єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород між ними, для взаємовигідної співпраці з реалізації суспільно-значущих проектів на довгостроковій основі. Що стосується законодавчої бази, то ще в 2010 р. було прийнято Закон України "Про державно-приватне партнерство", в якому визначені організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі. В той же час, реалізація інфраструктурних проектів в Україні в формі таких партнерств не розповсюджене явище, хоча необхідність розвитку інфраструктури визріла давно. На сьогодні відповідно до постанови КМУ [2] державна підтримка реалізації інвестиційних та інноваційних проектів надається у формі: державних гарантій для забезпечення повного або

часткового виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єктів господарювання державного сектору економіки; прямого бюджетного фінансування та співфінансування; відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання у комерційних банках; часткової компенсації вартості виробництва продукції; кредитів за рахунок державного бюджету; субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам; кредитів (позик) і грантів міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії; податкових, митних та валютних преференцій. Всі ці механізми в різних комбінаціях є доцільними й для підтримки розвитку ДПП. Найбільш популярним для застосування механізмів партнерства є інфраструктурні проекти, до яких найчастіше застосовується саме форма концесії.

Партнерство державного і приватного секторів набуває різноманітних форм відповідно до ступеню залучення приватного та державного секторів та відповідно до рівня ризику, який приймають на себе сторони. У першу чергу, це – контракти, які держава дає приватним компаніям: на виконання робіт та надання суспільних послуг, на поставку продукції для державних потреб тощо. Система короткострокових контрактів достатньо поширена в господарській практиці органів державної влади як за кордоном, так і в Україні. Інша група форм партнерства державного і приватного секторів охоплює орендні/лізингові відносини, що виникають у зв'язку з передачею державою в оренду приватному сектору своєї власності: будівель, виробничого обладнання тощо. В якості оплати за користування державним майном приватні компанії сплачують орендну плату.

Висновки до розділу II

Державно-приватне партнерство в Україні - є одним із прогресивних методів співробітництва приватного та державного сектора. Їх взаємодія дозволяє ефективно використовувати та реалізовувати нові проекти в умовах економічної або технічної нездатності держави. Ефект синергії, що утворюється від цієї взаємодії здатен значно підвищити

конкурентоспроможність галузей, та покращити якість життя для громадян. Не великий досвід України при реалізації проектів державно-приватного партнерства, відсутність цільової державної програми призводять до необізнаності представників органів влади та громадськості, щодо різноманітних форм та методів реалізації проектів державно-приватного партнерства, доцільності їх застосування у конкретному випадку та сильних і слабких сторін кожної з них.

Огляд останніх проектів ППП з усього світу дає кілька корисних вихідних точок, з яких можна зрозуміти, які сектори та типи проектів ППП, як видається, були розроблені більш успішно, ніж інші. Це можна проаналізувати, розглянувши деякі основні ризики, незалежно від того, чи був готовий приватний сектор до їх вирішення, і як ними керували. Загалом, найбільш поширеними причинами невдачі проекту є, як правило, одна або сукупність доходів або прогнозів ринку, які є неправильними, нездатність технології, неплатоспроможність субпідрядників або надмірні коливання валютного курсу.

i. Ризик реформування тарифів. Навіть у традиційній інфраструктурній сфері, наданій державою, уряди багатьох країн часто субсидували користувачів (часто за рахунок підтримки самого активу інфраструктури), і тому реальна оцінка реальних витрат на субсидії може виявити, що потрібніше: або більш високий рівень державної підтримки або значна тарифна реформа. Обидва ці питання можуть нести значний ризик для приватного сектора.

ii. Такі сектори, як водопостачання або залізні пасажироперевезення, де зростання доходів часто супроводжуються проблемами, пов'язаними із рівнем або збором гонорарів, можуть бути особливо складними через традиційне недооцінювання та політичний капітал, пов'язаний із цими секторами. При цьому участь приватного сектору часто може бути обмежена договорами про управління або операційною орендою, що не передбачає значних капіталовкладень. Державна підтримка повинна

продовжуватися паралельно, щоб заповнити скачки доходів, доки тарифи не дозволять відшкодовувати витрати. На відміну від цього, мобільна телефонія, яка не має хронічно низьких цін або соціально-політичної чутливості як водопостачання, є однією з найбільших отримувачів інвестицій у приватний сектор.

iii. Інвестори уважно стежать за тим, як ризик, який вони можуть зазнати від коливань обсягу користування послугами (ризик попиту), нагороджується наявними фінансовими доходами та термінами та рівнем інвестицій, до яких вони здійснюються. Для проектів із високими темпами зростання, такими як мобільна телефонія, інвестори в цілому вважають такий ризик прийнятним, особливо тому, що інвестиції можуть бути здійснені поетапно, щоб фінансувати поступове розширення можливостей та скористатись потенційними комерційними вигодами пов'язаних послуг, таких як мобільний банкінг. Там, де потрібні значні початкові інвестиції, а рівень попиту та перспективи зростання є менш визначеними, інвестори можуть бути більш обережними. Різний набір ризиків відображається у виборі типу транзакцій ППП. Переоцінка попиту на споживача є однією з головних причин невдалої діяльності в цьому секторі. Звичайно, у більшості доступних завдяки ППП послуах ризик попиту зазвичай перебуває у державному секторі. Однак це може призвести до інших обмежень, таких як довгострокова кредитоспроможність уряду як покупця послуги. У таких секторах, як міський залізничний транспорт, проекти, у яких розподіляються ризик попиту, часто стають більш стійкими, ніж ті, які повністю залежать від попиту користувачів. У цьому випадку доходи проекту можуть складатися зі знижених як і доходів від пасажирів, так і плати за доступність на основі ефективності від уряду. В іншому випадку "субсидія" державного сектора може бути надана у формі часткової сплати капітальних витрат. Проте цей механізм, хоча він і зменшує необхідну кількість приватних фінансів і може бути простішим для

регулятора, не виконує важливу можливість для уряду прив'язати будь-які субсидії до довгострокових показників. Це також може піддавати проект більш змінному потоку доходів, що залежить від попиту.

iv. Ризик реабілітації. Інвестори висловлюють занепокоєння з приводу реалізації існуючих активів, зокрема, в енергетичній та, певною мірою, водних секторах або інфраструктурних активах, як тунелі. Це відображається у меншій частці концесійних контрактів, показаних на рисунк, хоча з причин, викладених вище, це може бути менш проблематичним для деяких транспортних проектів. Ці занепокоєння стосуються активів, де умова може бути важко оціненою (наприклад, завод з виробництва електроенергії або мережа доставки підземних вод; див. Leigland і Butterfield 2006). Інші ускладнення можуть виникати внаслідок необхідності перенесення існуючої робочої сили або усунення контрактів, які вже існують. Іноді спочатку буде використовуватися договір управління, який дозволить приватній стороні дізнатися більше про основні активи, перш ніж перейти на більш капіталомісткий ППП.

v. Екологічні та інші фізичні ризики. Великі інфраструктурні проекти також можуть призвести до екологічних ризиків, які можуть заважати інвесторам, особливо для проектів, пов'язаних із зеленим середовищем. Транспортні та енергетичні проекти можуть мати несприятливі екологічні та соціальні наслідки, які потребують перерахунку проекту, реорганізації, додаткових інвестицій, компенсаційних витрат та активної участі зацікавлених сторін, а також репутаційних ризиків для учасників. Таким чином, незважаючи на значний гідроенергетичний потенціал на багатьох ринках, що розвиваються, кількість таких проектів, що фінансуються приватним сектором, на сьогоднішній день невелика у порівнянні з іншими видами виробництва електроенергії. Для вирішення проблем навколишнього середовища часто потрібні довгі часи. Можуть бути значні геотехнічні невизначеності та довгі періоди будівництва; це може зробити проектне

фінансування важким та дорогим для гідроелектростанцій (якщо вони не є заводами, що працюють на річках та не потребують інвестицій в дорогі дамби) через тривалий розрив між інвестиціями та отриманням доходів.

vi. Для проектів, продукція яких, наприклад, виробництво електроенергії, і купується іншою структурною одиницею, інвестори приділяють пильну увагу умовам будь-якої угоди щодо надання та придбання вхідних або вихідних даних проекту, а також надійності та кредитоспроможності сторони, що є зв’язною ланкою (часто державний суб'єкт господарювання). Якщо сполучний елемент інфраструктури відсутній або потребує реабілітації, інвестори захочуть дізнатись, як це буде вирішено, що, в свою чергу, породжує питання про те, хто відповідає, звідки виникне фінансування, незалежно від необхідної інфраструктури буде доступний, коли це буде потрібним у проекті, і які умови додаватимуться, якщо це не так. Це може зробити такі проекти дуже складними, оскільки інвесторам потрібно буде проаналізувати всі ризики, а не лише ті, що стосуються безпосереднього проекту, а також ті, які є іншими проектами, від яких він залежить, тобто постачання або продаж (ризиків зовнішнього інтерфейсу). Проект "Лінія метро 4" у м. Сан-Паулу - це приклад того, як це питання було вирішено за контрактною структурою. Проте приватний сектор часто краще, ніж уряд, керувати ризиками інтеграції різних компонентів проекту.

vii. Фінансування та валютний ризик. Проекти без доходів, прив’язаних до іноземної валюти, можуть мати значні труднощі у багатьох країнах через обмежений доступ до довгострокових фінансів в національній валюті. У країнах Африки на південь від Сахари, де довгострокове фінансування місцевої валюти недоступне у багатьох штатах, проекти морських портів, які зазвичай користуються доходами в іноземній валюті, були більш численними, ніж дорожні проекти, які зазвичай отримують доходи у місцевій валюті.

viii. Оскільки місцеві ринки капіталу розвиваються, це свідчить про випуск фінансових інструментів місцевої валюти на термін до 15-20 років, пов'язаних із застосуванням інструментів зменшення ризику та потужних внутрішніх фінансових інститутів розвитку - довгострокових джерела фінансування місцевої валюти можуть стати основним джерелом фінансування добре структурованих проектів.

ix. Окрім доходів, попиту, реабілітації, екології, взаємодії, фінансування, валюти та інших ризиків, згаданих вище, існують інші потенційні проблеми:

b. Розмір. Проекти, які є занадто малими, можуть мати труднощі з залученням інтересу корпоративного приватного сектора, оскільки витрати на підготовку та управління проектом будуть високими щодо необхідних інвестицій (і з точки зору державного сектора транзакційні витрати можуть бути занадто високими щодо розмір проекту). І навпаки, занадто великі проекти можуть перевищувати потенціал учасників торгів та джерел фінансування (і з точки зору державного сектору, це може ускладнити передачу ризиків ефективно не тільки на етапі закупівель, але й у випадку, коли справа йде неправильно пізніше і потрібна заміна партії).

c. Географія та складність. Проекти можуть бути належним розміром для ринку, але якщо вони включають численні менші компоненти, які є географічно розподіленими або віддалені, інвестори можуть побоюватися щодо витрат на постачання та управління, а також ризиків, пов'язаних з ними. Зведення менших проектів для створення більших проектів може бути не завжди можливим.

d. Технологія. Кредитори особливо застерігають використання неперевірених технологій або використання перевіреної технології в нових умовах; сектор обробки твердих побутових відходів є хорошим прикладом цього питання.

e. Робоча сила. Інвестори стурбовані тим, як державний сектор керує проблемами робочої сили, особливо в проектах, які можуть передати значний персонал з державного сектору.

f. Платоспроможність субпідрядника. Якщо субпідрядник, відповідальний за ключову частину проекту, потрапляє у фінансові труднощі, може серйозно вплинути на проект в цілому. Кредитори уважно поглянуть на фінансовий стан різних субпідрядників, і це іноді може зробити участь менших підрядників без фінансової репутації більш складною.

Потенційні переваги ППП

- *Приватне фінансування та прискорення проекту*. Забезпечуючи доступ до додаткового капіталу з джерел фінансування приватного сектору, ППП може полегшити реалізацію проектів, які взагалі могли бути затримані або взагалі не збудовані через державні та місцеві податкові обмеження. Очікується, що зараз для інвестицій в інфраструктуру більше 180 мільярдів доларів. Інноваційні фінансові механізми, такі як плата за доступність або транспортні засоби (GARVEE), можуть сприяти подальшому поширенню інвестицій державного сектору на тривалий час.
- *Монетизація існуючих активів ППП*, що передбачає попередні платежі або механізми розподілу доходів, як стверджується, може бути використана для отримання вартості від існуючих транспортних активів та отримання значних коштів для інших громадських проектів та цілей. Ці кошти також можуть бути використані для створення інших потенційних довгострокових фінансових вигод для державного сектора. Наприклад, частина попередньої оплати за оренду Чиказького Skyway на суму 1,83 млрд. доларів США була використана для погашення частини загальної суми боргу міста, що покращило кредитний рейтинг міста та зменшило вартість майбутніх боргів та створило резервний фонд, який може генерувати значний чистий дохід у відсотках. Цей актив раніше працював із збитками та мав непогашений борг, який також був погашений за рахунок орендних платежів. Орендна плата в

розмірі 3,85 млрд. Доларів США на дорозі до Індонезії була використана для фінансування 10-річного державного плану перевезень «Найважливіші переїзди»; транспортна інфраструктура, яка буде вдосконалена або побудована відповідно до цього плану, також може принести непрямі економічні вигоди державі. Проте було зазначено, що коливання в економіці та зростання вартості будівництва впливають на реальну вартість передніх орендних платежів у державний сектор.

- *Економія витрат та часу*. Поточні дані вказують на те, що ППП часто можуть призвести до суттєвої економії коштів та витрат часу порівняно з традиційними закупівлями. Причини полягають у прямих стимулах приватного підрядника для своєчасної доставки; використання гарантій або контрактів на основі результатів; конкуренція серед претендентів; перенесення ризику приватному сектору на покриття витрат і графік перевитрати або дефіциту доходів; і ефективність життєвого циклу. Деякі приватні підрядники, однак, можуть знизити свої витрати, скорочуючи штат, наймаючи працівників, які не є членами профспілки, або зменшуючи винагороду та пільги, які можуть викликати труднощі, пов'язані з роботою.
- *Ефективність життєвого циклу* також може призвести до суттєвої економії коштів до 40 відсотків - для проектів з ППР. У інтегрованому життєвому циклі підходу до реалізації проекту, такий як «Дизайн, будівництво, оперативне управління та технічне обслуговування» або ДБОТ - єдиний підрядник несе відповідальність за кілька етапів проекту, таких як проектування, будівництво, експлуатація та / або технічне обслуговування. Це, теоретично, дає приватному підряднику стимул скоротити витрати на весь життєвий цикл об'єкта, наприклад, за допомогою інноваційного дизайну, який зменшує витрати на будівництво, високоякісну поставку проекту, що знижує витрати на технічне обслуговування та вдосконалення, або попереднє технічне обслуговування уникає дорогого перебудови у використанні. Деякі аналітики стверджують, що способи реалізації «під

ключ» також можуть зменшити затримки через співпрацю між тими, хто відповідає за різні етапи проекту.

- *Покращена якість проекту*. Аналітики відзначили кілька способів, за допомогою яких ППП потенційно можуть покращити якість проекту. Інноваційні методи контрактування можуть дати приватному підряднику більшу гнучкість включати найсучасніші технології та технології, які можуть призвести не тільки до поліпшення якості одного проекту, але також надати приклади найкращих практик, які можуть бути застосовані до інших проектів. Використання гарантій або підтримка, засноване на платежах, може дати приватний підрядник - прямі стимули для створення більш якісного проекту. Інтегровані підходи до впровадження проектів теоретично можуть заохотити приватного підрядника поставити пріоритетність якості під час проектування та будівництва, щоб зменшити витрати на етапі експлуатації та технічного обслуговування.
- ППП *дозволяє передати певні ризики* проекту від громадської сторони до приватного сектора. Це дозволяє державному сектору зменшити власний ризик та потенційні фінансові втрати для проекту. Крім того, розподіл ризиків робить менш ймовірним, що кожний ризик проекту буде реалізовуватись, таким чином зменшуючи загальний ризик проекту. Поглиблений розгляд ризиків у договорі ППП також може сприяти менш дорогому та своєчасному зменшенню ризиків. Знову ж таки, ці потенційні переваги залежать від ретельного аналізу проектів, укладання контрактів та моніторингу державного сектору та забезпечення дотримання угоди про ППП.
- У ДПП у договорі детально описано багато обов'язків та очікуваних результатів діяльності, які публічний агент вимагає від приватного суб'єкта, включаючи штрафи, стимули, а також положення про невиконання та припинення дії зобов'язань, а також обмеження зборів та норм прибутку. Таким чином, зазначаючи бажані стандарти ефективності у контракті з та утримуючи приватну організацію, фінансово відповідальну за їх виконання,

стверджується, що державний сектор може потенційно посилити свій контроль над результатами проекту.

Потенційні недоліки ППП

• Втрата громадського контролю та гнучкості

• Приватна вигода за рахунок держсектору

• Втрати майбутніх державних надходжень

• Ризик банкрутства або дефолту

• Підзвітність та прозорість

• Екологічні проблеми

• Трудові проблеми

• Іноземні компанії

• Суперечливі митні стягнення

• Конкретні умови договору

Аналітики виділили кілька потенційних проблем і суперечок, пов'язаних з транспортними ППП. Деякі стосуються збільшення участі приватного сектора в будь-якому ППП та інших умовах окремих проектів, зокрема концесій на міжкордонних кодидорах. Знову ж таки, деякі з них можуть бути пом'якшені до певної міри за допомогою добре розробленого законодавчого забезпечення та умов контракту, а також шляхом ретельного аналізу та вибору проектів, закупівель та довгострокового менеджменту контрактами та нагляду.

Втрата державного контролю та гнучкості. Деякі критики застерігають, що угоди з ППП, особливо для концертів, які можуть тривати кілька поколінь, обмежують спроможність уряду приймати подальші політичні рішення, які впливають на транспортні мережі та їх користувачів протягом усього терміну дії контракту. У відповідь на твердження, що добре сформовані положення договору про державне партнерство сприяють підвищенню громадського контролю та підзвітності, стверджувалося, що

"жоден контракт не може бути розроблений достатньо добре, щоб прогнозувати потреби та непередбачені обставини в далекому майбутньому", особливо контракти, що тримають більше, ніж 35 років. Один з науковців в Гарварді критикував те, що він називає "надмірним використанням довгострокових концесійних контрактів як методу регулювання". Зокрема, для вирішення проблем, пов'язаних із тривалими контрактами, країни Європейського Союзу обмежують контракти на ППП тривалістю від 21 до 35 років. Подібним чином деякі штати, такі як Флорида, штат Мен, Міссісіпі та Пуерто-Ріко, мають закони, що обмежують термін. Деякі кажуть, однак, що ці межі можуть перешкоджати досягненню найкращої вартості грошей для проекту, і ці умови концесії мають бути прийняті.

Неконкурентні чи подібні положення в угодах про державне партнерство, особливо на концесії на корисних територіях, також викликають занепокоєння щодо потенційної втрати громадського контролю. Ці положення забороняють, обмежують та / або висувають компенсацію за автомобільні дороги чи інші транспортні споруди, які можуть залучати трафік з орендованої дорожньої платформи. Таким чином, здатність державного сектору забезпечувати необхідну інфраструктуру є обмеженою. В результаті некомпетентних положень спорів і зростаючого досвіду з іншими альтернативами, загальний підхід зараз полягає в тому, щоб угоди про ППП містили обмежені умови конкуренції чи компенсації, які стосуються переважних потенційних фінансових ризиків від конкуруючих об'єктів, але також спрямовані на захист інтересів суспільства. Деякі штати - такі як Арізона, Каліфорнія, Колорадо, Флорида, Міссісіпі, Північна Кароліна та Техас - забороняють некомпетентні положення в статуті.

Загалом, проблеми з громадським контролем розглядаються в контрактах з ППП у пунктах по обмеженню термінів та повторному викупу, які визначають, як об'єкт може повернутися до громадського контролю, а також положень щодо переговорів, які визначають, як будь-яка сторона може змінити контракт. Втім, участь у припиненні, викупі чи переговорах може

призвести до суттєвих додаткових витрат та створювати труднощі для державного сектора.

Прибутки приватного сектору за державні кошти. Було висловлено занепокоєння з приводу того, що приватні компанії можуть шукати прибуток навіть за рахунок громадського сектору, наприклад, шляхом знімання коштів на технічне обслуговування та ремонт для збільшення прибутку, вимагаючи компенсації за втрачені доходи за рахунок конкуруючих об'єктів громадського транспорту, або отримувати надмірні прибутки за рахунок все більших зборів. Для вирішення цих проблем використовувались положення контракту, що стосуються стандартів виконання, обмежених умов конкуренції чи компенсацій, а також обмеження комісійних та зборів. Проте, деякі зацікавлені сторони вважають, що контрактні зниження щодо мита та зборів все ще залишають приватним спонсорським організаціям надмірну свободу дій щодо підвищення тарифів. Інша пов'язана з цим проблема пов'язана з небажаними пропозиціями, які дозволяють приватному сектору пропонувати проекти поза межами державних та місцевих транспортних планів. Деякі стейкхолдери стверджують, що непередбачені пропозиції спонукають державні органи розглядати проекти, які є вигідними для приватних забудовників перед тими, які є великим пріоритетом для громадськості. Проте інші стверджують, що непередбачені пропозиції можуть бути джерелом інновацій. Ця проблема була піднята деякими державними статутами, які вимагають, щоб проекти ППП були сумісними з планами транспортної інфраструктури, а також іншими, які або забороняли небажані пропозиції або надавали процес перегляду для них.

Втрата майбутніх державних надходжень. ППП, зокрема концесії "коричневого простору", що стосуються плати за проїзд, були піддані критиці за торгівлю потенційно більш дорогим майбутнім доходом від плати за проїздні абонементи, що суттєво скоротило зміну державного сектора з часом. Вища вартість приватного фінансування, що не підлягає оподаткуванню, та необхідність забезпечити рентабельність інвестицій також може призвести до

збільшення загальних витрат на фінансування приватного сектора. Потім ці витрати повинні бути погашені шляхом зменшення виплат у державному секторі та / або підвищення ставок. З іншого боку, стверджується, що у такому ДПП приватний сектор також бере на себе ризик потенційно нижчих, ніж передбачається, платних доходів, тоді як державний сектор може отримати користь від потенційного непрямого впливу монетизації активів. Побоювання щодо втраченого доходу було частково розглянуто шляхом ретельної оцінки вартості активів та угод про розподіл доходів, в яких державний сектор отримує частину поточних надходжень від об'єкта.

Ризик банкрутства або дефолту. Деякі стейкхолдери висловлюють занепокоєння з приводу того, як приватний партнер може зачепити дефолт на державний сектор, особливо на довгострокові договори оренди. Останні приклади банкрутства ППП в США включають Лас-Вегас Монорейк, південний коридор Південної Кароліни і Південну затоку Каліфорнії. Особливе занепокоєння - це угоди, у яких державний сектор має особливий фінансовий ризик у разі банкрутства, наприклад, якщо він гарантує позики приватного партнера або іншим чином заборговано грошей під час невиконання зобов'язань. Ці проблеми, як правило, розглядаються через положення договору, які передають фінансовий ризик та визначають, що станеться з активом, якщо приватний суб'єкт не зможе погасити свої борги або оголосити про банкрутство. У деяких випадках об'єкт повертається у штат, який може або взяти його або здати його в оренду іншому приватному оператору.

Однак це може створити додаткові неочікувані витрати для державного сектору. В інших ситуаціях, таких як Chicago Skyway, кредитори спочатку мають можливість виправити дефолт і або керувати об'єктом, або призначити наступника для цього. Якщо приватний концесіонер повинен продати, вийти або змінити договір протягом строку оренди, остаточне схвалення зазвичай залежить від держави.

Підзвітність і прозорість. Деякі складні угоди про ППП були піддані критиці за те, що вони провалилися без участі громадськості чи їхніх вибраних посадовців, які повністю розуміли наслідки». У нещодавньому опитуванні державних департаментів транспорту 30 відсотків респондентів назвали прозорість головною проблемою щодо ППС та інших ніж 70 відсотків вважали це важливою мірою для захисту суспільних інтересів. Прозорість у цьому контексті включає належні можливості як для громадського вкладу, так і законодавчого перегляду в процесі прийняття рішень щодо ДПП. Проте, може виникнути конфліктна потреба підтримувати певну конфіденційність під час процесу подання заявки, щоб захистити власну інформацію учасників торгів та переговори держави Для того, щоб звернути увагу на це, кілька штатів, у тому числі Делавер, Індіана та Техас, мають конфіденційність у статуті.

Екологічні проблеми. Було висловлено занепокоєння з приводу того, що ППП можуть недостатньо захищати навколишнє середовище. Деякі кажуть, наприклад, що ППП може дозволити приватним особам обрати менш дорогі та менш екологічні способи будівництва та обслуговування; заохочувати більш високі показники трафіку, що призводить до вищих викидів, - максимізувати доходи; або використовувати приватне фінансування, щоб уникнути вимог Національного закону про екологічну політику (NEPA) для проектів, що фінансуються з федерального бюджету. Для вирішення цієї проблеми контракти ППП можуть включати в себе обов'язкові для виконання екологічні стандарти;

Трудові проблеми. ППП створили значні трудові проблеми в Сполучених Штатах та інших країнах. Стурбованість за проектами, браунфілд - продовження роботи найманих працівників, включаючи їх заробітну плату, пільги, пенсії, умови праці та права колективних переговорів; для "зелених" проектів - приватний сектор задовольняє переважну вимогу щодо заробітної плати. Для того, щоб вирішити це, деякі контракти включали охорону праці. Наприклад, закони штатів Делавер, штат Іллінойс, штат Індіана та

Массачусетс забезпечують переважання вимог до заробітної плати для проектів з ППП. Девіс-Бекон Закон про трудові та договірні вимоги застосовується до проектів з федеральним фінансуванням. Зауважте, що захист праці та переважаючі вимоги до заробітної плати можуть призвести до збільшення витрат на проект.

Іноземні компанії. Консорціуми іноземних лідерів виграли тендер на участь у деяких ДПП в США та, ймовірно, продовжать робити це, виходячи з їхнього міжнародного досвіду та досвіду з такими проектами. Занепокоєння щодо іноземних концесіонерів або операторів транспортних засобів США переважно передбачає зовнішній контроль внутрішніх активів, проблеми національної безпеки та потенційне федеральне попередження державних та місцевих органів влади у справах, що стосуються питань міжнародної торгівлі. Для вирішення деяких із цих проблем, закон Арізони вимагає, щоб іноземні компанії, які отримали концесії на основі ППП, були сертифіковані для ведення бізнесу в державі (див. Додаток В). Однак інші зацікавлені сторони вказують на переваги залучення іноземних інвестицій в інфраструктуру США та використання міжнародних інновацій у процесі реалізації проекту. Крім того, консорціуми, керовані іноземним керівництвом, можуть включати прямі інвестиції капіталу з Сполучених Штатів, а також до сотні вітчизняних субпідрядних фірм, і багато пенсій США планували інвестувати в не-американські інвестиційні фонди, таким чином, "розмиваючи лінію між іноземними та внутрішніми інтересами"

Суперечливі митні стягнення

Багато сумнівів щодо платних пробних проектів "brownfield" також поширюється на громадські дорожні квитки. Наприклад, перевезення трафіку на неосвоєні маршрути, зняття плати за скасування плати за проїзд - це питання для громадських та приватних дорожніх планів. Подібним чином, неповні статті не є унікальними для ППП, але часто використовуються також

у державному секторі. У ДПП багато як з цих питань вирішуються через договірні положення чи законодавчі акти.

Конкретні умови договору

Виникали суперечності щодо багатьох інших конкретних умов контракту з ППП, крім перелічених вище, часто в контексті концесій на коридоридому просторі. Норми технічного обслуговування та положення зворотного зв'язку; безпека та правозастосування; права комерційного розвитку; конфіденційність даних та право власності; відповідальність, компенсація та питання страхування розглядаються у контрактах з ППП та визначаються як можливі проблеми. Загальні побоювання існують щодо того, чи мають виконавчі органи достатньо потенціалу для ретельного аналізу проектів ППП та ведення переговорів про контракти, які адекватно захищають суспільні інтереси. Радники та консультанти, рівні діалоги та публічні консультативні органи ППП були використані для посилення потенціалу державного сектору

РОЗДІЛ III

Перспективи та загрози розвитку проектів ППП

Таблиця 3.1

Співпраця державних та приватних партнерів в інфраструктурних проектах є вигідною для всіх сторін

Збільшення надходжень та	1) Зростання вартості активів, збільшення надходжень від їх використання, зростання доходів бюджету та прискорення зростання ВВП 2) Збільшення кількості кваліфікованих робочих місць за рахунок зростання економічної активності та відновлення інфраструктури 3) Інтенсифікація бізнес-процесів шляхом залучення нових капіталовкладень та ділового партнерства 4) Застосування успішного, у тому числі міжнародного, досвіду приватного партнера у впровадженні та управлінні інфраструктурними проектами
Зниження вартості та оптимізація	5) Скорочення державних витрат на операційну інфраструктуру та неефективне управління. Зниження витрат на надані послуги та встановлення конкурентних тарифів 6) Оптимізація структури інвестицій та залучення приватних інвестицій у державні та суспільно важливі об'єкти, оптимізація розподілу ризиків між партнерами 7) Оперативна ефективність інфраструктури, використання сучасних, ефективних технологій, спрощення та оптимізація управління та фінансового контролю
Позитивний ефект на	8) Залучення високоефективних сучасних інфраструктурних технологій, які будуть розвивати економічний потенціал та використовувати географічні переваги України 9) Підвищення екологічної безпеки відповідно до міжнародних екологічних стандартів 10) Підтримка розвитку інфраструктури пов′язаних галузей та соціально важливих об'єктів 11) Розробка форм фінансування проектів 12) Підвищення стандартів безпеки та впровадження міжнародних стандартів і умов праці

Проте державно-приватне партнерство в інфраструктурних проектах має ряд недоліків

Таблиця 3.2

Складність та високі витрати	1) Складність та тривалий час реалізації проектів ДПП через багато факторів, що впливають на проект протягом усього періоду, і з огляду на важливість передбачення цих факторів та всіх умов, які мають бути погоджені 2) Складність визначення умов, які необхідно виконати приватним партнером 3) Довготермінове зобов'язання партнерів та можливий перегляд контракту під час проекту, через нездатність прогнозувати всі ризики та умови на весь період співпраці
Ринкові та фінансові ризики	1) Вища вартість капіталу та додаткові ризики для приватного партнера призведуть до компенсації протягом проекту, що може збільшити державні витрати або ціну обслуговування споживачам 2) Обмежена кількість приватних партнерів, які здатні реалізувати проект, можуть обмежувати конкуренцію, необхідну для ефективного партнерства 3) Рентабельність проектів значною мірою залежить від факторів ринку, і вона може бути різною. Це може призвести до неможливості компенсувати понесені витрати або передчасне припинення проекту 4) Можливе зниження рентабельності державних підприємств через передачу приватним інвесторам найбільш привабливої інфраструктури
Політичні і соціальні ризики	1) Відповідальність держави залишається, і громадяни продовжуватимуть сприймати уряд як відповідальний за якість послуг орган 2) Проекти можуть бути соціально чи політично складними, якщо це передбачає підвищення тарифів, скорочення робочої сили, виділення землі та / або деяких переселень тощо. 3) Приватний партнер матиме перевагу досвіду у визначенні умов реалізації проекту та більшого доступу до інформації про проект під час його реалізації, що ускладнює контроль над державою та суспільством

Шляхи зменшення ризиків та підвищення привабливості проектів ППП в інфраструктурі України

Таблиця 3.3

Інфраструктура портів	Залізнична інфраструктура

Таблиця 3.3

• Заборона підписання договорів оренди на певні об'єкти інфраструктури, які можуть бути включені до цілісного майнового комплексу для реалізації проектів ППП • Спрощення та зменшення кількості тарифів та зборів, що стягуються з перевізників та власників вантажів • Покращити регуляторну базу річкового транспорту та регулювання для будівництва річкових терміналів • Сприяти доступу суден під іноземними прапорами до внутрішніх водних шляхів	• Розробити новий закон "Про залізничний транспорт", який запроваджує чіткі правила для ринку залізничних перевезень • Розробити механізм, який дозволить залучити приватного партнера до будівництва та модернізації залізничної інфраструктури • Повне відокремлення інфраструктури та транспортних послуг • Запровадити механізм повного доступу до інфраструктури приватним партнерам • Повна тарифна реформа • Зміна перехресного субсидування пасажирських перевезень для прямого фінансування
Авіаційна інфраструктура	Інфраструктура доріг
• Співпраця з авіакомпаніями, задля сприянню відкриттю нових напрямків польотів і підтримки існуючих маршрутів • Розробити інфраструктуру для обслуговування переміщення пасажирів • Сприяти процедурам перетину кордону • Підвищення якості обслуговування пасажирів, в першу чергу неавіаційних послуг • Забезпечити високий рівень безпеки авіаперевезень	• Визначення пріоритетних проектів для приватних інвестицій • Спрощення процедури розміщення земель для будівництва доріг • Розробка механізму фінансування проектів ДПП та надання приватним партнерам державних гарантії мінімальних доходів • Вирішення суперечливих питаннь та затвердження принципів функціонування платних доріг • Забезпечення адекватного регулювання завантаження доріг, щоб уникнути передчасного знищення

Шляхи покращення стану теперышноъ системи ППП

1. ЧІТКА ПРАВОВА ТА НОРМАТИВНА БАЗА

1) Розробка та законодавче затвердження робочих процедур щодо проектів ППП та відносин учасників під час впровадження різних моделей ППП

2) Законодавчі заходи щодо підтримки приватних партнерів, встановлення принципів та форм участі громадського та бюджетного фінансування проектів ППП

3) Визначення та забезпечення гарантій прав приватних інвесторів та повернення капітальних інвестицій, державних зобов'язань, включаючи підвищення тарифів / справедливе регулювання та інше

4) Делегація права на самостійне прийняття рішень щодо контрактів ППП в інфраструктурі Міністерства інфраструктури

2. ДЕТАЛЬНІ ТА ГНУЧКІ УГОДИ МІЖ ПАРТНЕРАМИ

1) Детальна оцінка та прописання у договорі максимальної кількості ризиків, які можуть виникнути під час проекту ППП
2) Надання гнучкої угоди та можливості її перегляду, якщо це необхідно, щоб адаптувати її до непередбачених обставин
3) Чітко визначити в контракті основні стимули та вимоги до результатів проекту з акцентом на об'єктивні показники, які легко контролювати, і вимоги до звітування, що накладаються на приватного партнера для зменшення потенційних дизбалансів у доступі до інформації

3. КОМУНІКАЦІЯ ТА ВІДКРИТІСТЬ ПРОЕКТУ

1) Організація інформаційно-рекламної кампанії для громадян та приватних інвесторів, створення консультативних центрів, що надають консультативну та методичну підтримку, проводять конференції, симпозіуми та виставки, щоб виявити найбільш успішний іноземний досвід у сфері ДПП.
2) Забезпечення належної комунікаційної політики з місцевим населенням та трудовими колективами державних підприємств, залучених до проектів ППП, для зменшення впливу політичних факторів та управління сприйняттям ризиків скорочення персоналу робочою силою
3) Забезпечення гласності та прозорості конкуренції між приватними партнерами у проектах ППП

4. ДОПОМОГА ДЕРЖАВНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

1) Розробка концепції ДПП в інфраструктурі, яка встановлює принципи і визначає зміст і реалізацію основних напрямків фінансового механізму поля

2) Накопичення і збереження державної експертизи шляхом створення виконавчого органу та консультативних органів, які будуть займатися оцінкою, організацією та управління проектами ППП, розробка нормативно права, моніторингу проектів і зобов'язань сторін
3) Підготовка та перепідготовка фахівців з оцінки та реалізації інфраструктурних проектів на основі ДПП, приєднання до ЄПЕК для обміну досвідом з європейськими партнерами

5. МЕТОДИЧНА ПІДТРИМКА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ

1) Розробити детальні керівні вказівки щодо реалізації проектів з ППП та визначити реалістичні терміни та відповідну організацію ресурсів та знань, які допоможуть спростити реалізацію проектів ППП
2) Підготовка програм розвитку окремих секторів інфраструктури та формування національної бази даних проектів, які можуть бути впроваджені на основі ДПП відповідно до стратегії розвитку інфраструктури
3) Забезпечити відкритий перелік критеріїв участі інвесторів у конкурсі на право здійснення інфраструктурних проектів на основі ДПП
4) Розробка галузевих стандартів та шаблонів контрактів та іншу документацію ППП

6. ЧІТКІ МЕТОДИ СУМІСНОСТІ ПРОЕКТІВ І ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ

1) Попередня оцінка доцільності додаткових транзакційних витрат при здійсненні ППП у порівнянні з можливим результатом проекту
2) Реалізація тільки тих проектів, які відповідають певним критеріям мінімального обсягу інвестицій, що забезпечить позитивний ефект від додаткових транзакційних витрат для їх реалізації
3) Чітке визначення показники ефективності проекту, які можна легко підрахувати та проаналізувати

Шляхи зменшення ризиків та підвищення привабливості проектів ДПП в окремих секторах інфраструктури України

Державно-приватне партнерство є найбільш перспективним способом залучення приватних інвестицій в інфраструктуру України.

Висновки за розділом III

1. Публічно-приватне партнерство - найкраща альтернативна приватизації щоб залучити приватні інвестиції в стратегічні об'єкти інфраструктури
2. Систематичний підхід та стратегічний перегляд розвитку промисловості в партнерстві з приватним сектором, що є частиною ефективного впровадження ППП
3. Впровадження проектів ППП - комплексний процес і необхідний високий рівень дослідження держави та відповідального підходу в оцінюванні та контролю проектів
4. Правильне управління ризиками партнерства позитивно впливає на всіх учасників
5. Держава повинна врахувати особливі фактори кожної сектору інфраструктури при плануванні проектів, оцінювати їх точки перетину та результатів
6. Інвестиційний клімат, політична та макроекономічна ситуація у країні є значним фактор, що впливає на державну довіру і впровадження проектів ППП
7. Державна комунікаційна політика у ППП є критично важлива, бо вона допомагає зменшувати політичну та соціальну напругу та ризики впровадження проекту

ВИСНОВКИ

Публічно-приватне партнерство (ППП) є ефективним та перспективним інструментом економічного і соціального розвитку на регіональному й місцевому рівнях, засобом залучення коштів до проектів, у яких державні та місцеві органи влади намагаються зберегти контроль та налагодити співпрацю з інвесторами. Під час такого співробітництва між державою і суб'єктами господарювання досягаються кращі техніко-економічні показники та результати господарювання, ефективніше використовуються державні ресурси й комунальне майно.

Для країн, котрі активно використовують ППП як форму ефективного співробітництва, характерні: велика тривалість відносин; збереження державної та комунальної форм власності на об'єкти з одночасним упровадженням механізмів управління інфраструктурою приватними партнерами; відкритість і прозорість діяльності органів державної та місцевої влади щодо визначення приватних партнерів; забезпечення надання якісних і здешевлених послуг як показник результативності й ефективності. Однак на підставі аналізу практики застосування та підтримки ППП в економічно розвинутих країнах можна стверджувати, що кожна країна використовує власні інструменти сприяння його розвиткові.

Багато дослідників відзначають такі вади державної політики в цій сфері: непослідовність; відсутність систематичних кроків, скерованих на формування належних умов розвитку; нечіткість у визначенні функцій органів державної влади та неефективна їх координація; брак проектів на регіональному рівні [5].

Відповідальним за розвиток ППП у країні органом може бути урядова установа, державне підприємство або агенція тощо. Діяльність таких органів фінансується, як правило, з державного бюджету та за рахунок внесків приватного сектору [6; 7]. За даними Європейського інвестиційного банку [8], чисельність персоналу вповноваженого органу ППП у країнах ЄС коливається від однієї до 45 осіб, а в середньому становить 8–10 осіб. Функції цих органів істотно варіюються між країнами – від формування та забезпечення виконання державної політики у сфері ППП до остаточного затвердження контракту, безпосереднього нагляду за реалізацією проекту, проведення тренінгів і навчання. Ефективність управління процесами ППП забезпечується надійними та прозорими механізмами бюджетування, казначейським контролем руху зобов'язань та заборгованостей за етапами впровадження проектів, а також за результатами, відображеними у фінансовій звітності [9].

Пріоритетними сферами для розвитку ППП в Україні вбачаються: виробнича інфраструктура й високотехнологічне виробництво (транспорт і його інфраструктура, енергетичний сектор, машинобудування, зв'язок); будівництво та житлово-комунальне господарство (формування ринку доступного житла, технічне переобладнання, підвищення ресурсо- та енергоефективності ЖКГ, поводження з побутовими відходами, благоустрій територій); соціальна інфраструктура та гуманітарний розвиток (охорона здоров'я, освіта, культура, туризм і спорт).

Важливим напрямом є покращання фінансових механізмів проектів ППП в Україні разом із ліквідацією відповідних розбіжностей у законодавчих та нормативних документах. Як переконує досвід багатьох країн, політика держави як потужного інституту, котрий піклується про розвиток сфер життєзабезпечення економіки, сприяє створенню необхідного середовища для розвитку взаємовигідних відносин влади та бізнесу, здійсненню змішаних інвестицій приватного і державного капіталів без пригнічення ринкових тенденцій. При цьому регулюючі й організаційні функції держави разом із послабленням ступеня управлінського контролю, удосконаленням

податкового адміністрування, а також формуванням адекватної нормативної бази є комплексом заходів взаємодії з підприємницькими структурами, який здатний забезпечити підтримку становленню ППП в Україні. Розуміння економічної суті партнерств необхідно координувати з політичною і правовою складовими, бо дисбаланс інтересів влади та бізнесу може стати реальною перешкодою для досягнення цілей розвитку. Причини низької інвестиційної привабливості або небажання приватного стейкхолдера спрямовувати кошти в певний сектор часто перебувають не в економічній і навіть не в правовій площині. Зовнішні кризові явища, внутрішні негаразди, пов'язані зі збігом негативних для соціально-економічного розвитку фаз політичних та господарських циклів, дезорієнтують підприємців щодо довгострокових цілей капіталовкладень, а також прозорих і комфортних норм та правил у державі.

Основною перевагою ППП для приватного сектору є можливість інвестувати в соціально-економічні проекти розвитку регіону, населеного пункту та брати в них участь. Такий напрям у сучасних умовах вкрай актуальний у контексті першочергових заходів із відбудови транспортної, інженерної, інформаційної, соціальної інфраструктури в Донецькій та Луганській областях.

Загальні статистичні дані свідчать про позитивну динаміку капіталовкладень у проекти, що забезпечують піднесення національного господарства. Однак, починаючи з 2012 р., обсяг інвестицій значно знизився.

Імплементація механізмів ППП має відбуватися таким чином.

1. Згідно зі схваленими прогнозами видаткових частин державного й місцевих бюджетів на конкретний рік і середньострокову перспективу визначаються перелік та обсяг фінансування державних цільових програм. У межах цих обсягів конкретизуються сфери використання механізмів ППП. Обчислюються частки фінансування за рахунок бюджетів відповідних рівнів залежно від застосовуваних способів ППП: залучення коштів для реалізації проекту, розширення можливостей для

отримання кредитів під проект через отримання державних гарантій тощо.

2. Відповідно до переліку державних та/або місцевих цільових програм, де використовуватимуться механізми ППП, визначають розміри фінансування за рахунок приватних джерел та складають єдині кошториси.

В останніх виокремлюються прямі та непрямі витрати для фінансування дій, передбачених у проектній документації, що обґрунтовує досягнення цілей програм.

Партнерські відносини між державним та приватним секторами (ППП) є важливим інструментом для урядів, які прагнуть розширити та покращити надання інфраструктури та інших соціальних послуг для своїх громадян. Таким чином, вони можуть сприяти економічному зростанню та розвитку та боротьбі з бідністю. ППП були використані в розвинених країнах у широкому діапазоні галузей, і вони все частіше розглядаються рішення недостатньої інфраструктурних послуги у країнах, що розвиваються. Проте ППП можуть виконувати цю роль лише в тому випадку, якщо вони належним чином поєднують інтереси двох партнерів, тобто інтереси уряду щодо розширення та вдосконалення послуг для громадян, які є стійкими і забезпечують цінність грошей та інтереси приватних інвесторів для отримання розумних прибутків від своїх інвестицій для ризиків, які їм пропонують нести. Залучення до успішного ППП вимагає від політиків, які мають передбачення та бачення у вирішенні того, як програма ППП відповідає їх більш широкій програмі розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Організації Об’єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/en/index.html.
2. *Гелбрейт Дж. К.* Экономические теории и цели обществ / Дж. К. Гелбрейт. – М. : Прогресс, 1976.
3. *Williamson O. E.* Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implication / O. E. Williamson. – N.Y., 1975.
4. *Геєць В. М.* Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009.
5. *Єфименко Т. І.* Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки : монографія / Т. І. Єфименко та ін. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2012.
6. Green paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions // Commission of the European Community. – Brussels, 2004. – 22 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2004/com2 004_0327en01.pdf.
7. *Kappeler A.* Public – Private Partnerships in Europe – Before and During the Recent Financial Crisis / A. Kappeler, M. Nemoz // EIB Economic and Financial Report. – 2010. – № 04. – July [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eib.org/epec/resources/efr_epec_ppp_r eport.pdf.
8. European Investment Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eib.org.
9. *Hodge G.* Th e challenge of public-private partnerships: learning from international experience / G. Hodge, C. Creve. – Edward Elgar Publishing, 2005. – 352 p.
10. Розвиток партнерства між місцевою владою та недержавним сектором у сфері надання громадських послуг : монографія / О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, М. Д. Василенко та ін. ; за ред. Ю. П. Лебединського. – Ужгород : Патент, 2003. – 192 с.
11. *Вдовенко Ю. С.* Економіко-правова сутність концесії: методологічний аспект / Ю. С. Вдовенко // Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту. Сер.: “Економіка і управління”. – 2004. – Вип. 6. – С. 62–69.
12. *Єфименко Т. І.* Формування конкурентоспроможної податкової системи як чинник розбудови державно-приватного партнерства в Україні //

Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка і право). – 2009. – № 1 (44). – С. 18–23.
13. UNCTAD. World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. – United Nations: New York, Geneva, 2008. – 101 p.
14. Ukraine. Private Participation in Infrastructure Projects Database. World Bank and PPIAF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryId=97.
15. *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. – № 17. – С. 10–19.
16. Середньостроковий план пріорітетних дій уряду на період до 2020 року [Електрон ний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/document/249628261/Presentation_Plan_diy_2020_c.pdf.
17. Про державно-приватне партнерство : закон України від 01.07.2010 № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-
18. F. Kurniawan, S. Ogunlana, I. MotawaStakeholders' expectations in utilising financial models for public-private partnership projects
19. Built Environment Project and Asset Management, 4 (2014), pp. 4-21 CrossRefView Record in Scopus
20. M. F. K. Khan, R.J. Parra, Financing Large Projects: Using Project Finance Techniques and Practices, Pearson Prentice Hall, Singapore, 2003.
21. L. M. Chang, P.H. Chen, BOT Financial Model: Taiwan High Speed Rail Case, J. Const. Eng. and Mngmt, 127 (2001) 3, pp. 214-222.
22. X. Zhang, Financial Viability Analysis and Capital Structure Optimization in Privatized Public Infrastructure Projects. J. of Const. Eng. And Mngmt, 131 (2005) 6, pp. 656-668.
23. N. Kulkarni, A. Prusty, Bidding Strategy for BOT Port Terminal Projects in India. The J. of Structured Finance, 12 (2007), pp. 90-106.
24. Government of India,Tariff setting and Bidding Parameters for PPP projects in Major Ports, Department of Shipping New Delhi, 2007.
25. A. Kaka, F. Al-sharif, Financial Modelling of PPP Projects, In Akintoye, A. & Beck, A. (Eds.). Policy, Finance & Management for Public-Private Partnership Projects. Wiley-Blackwell, Oxford, 2009.
26. R. R. Panko, What we know about spreadsheet errors, 2010, available from: http://panko.shidler.hawaii.edu/SSR/Mypapers/whatknow.htm.

27. M. Siersted, Time to Grow Up: Time to raise modelling standards, paper presented at Financial Modelling for PPP/PFI Conference (SMI), 3-4 March 2010, London.
28. Swan, J. (2008) Practical Financial Modelling: A Guide to Current Practice, Oxford,.
29. F. Kurniawan, A Review: Exploring Stakeholders' Expectations from PFI Financial Modelling at Different Stages, paper presented at PMI India Conference 2010, 19-21 November 2010, Mumbai, available from: http://www.slideshare.net/PMInstituteIndia/bie-01 (accessed 19 September 2011).
30. Державно-приватні партнерства в сільському господарстві: Міжнародний досвід та перспективи для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/11/GN4-UA.pdf
31. Фіскальний контроль і муніципальні проекти державно-приватного партнерства[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/11/Guidance-Note-2_ua.pdf
32. Ініціативні пропозиції та закупівля у єдиного учасника конкурсу в рамках державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/11/Guidance-Note-1_ua.pdf
33. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні 2012-2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/03/PPP-Development-Concept-2012-2017.pdf
34. Діагностичний огляд законодавства про державно-приватне партнерство[Електронний ресурс]. – Режим доступу:
35. http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2013/07/diagnostic-review-of-legal-and-regulatory-framework-for-ppps-ukr.pdf
36. Проблеми законодавчого регулювання у сфері державно-приватного партнерства (ДПП), які вимагають першочергового вирішення для запуску проектів у сфері ДПП в Україні (2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2013/07/the-most-critical-legislative-issues-relevant-to-public-private-partnership-project-startups-in-ukraine-ukr.pdf
37. The World Bank's new approach to development is good news for PPPs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blogs.worldbank.org/ppps/coming-together-way-forward-maximizing-finance-development

38. D. Heald, G. Georgiou, Consolidation principles and practices for the UK government sector, Accounting and Business Research, 30 (2000) 2, pp. 153-167.
39. A. Cranem, D. Matten, Business ethics, Oxford University Press, Oxford, 2004.
40. L.-S. BehDevelopment and Distortion of Malaysian Public-Private Partnerships – Patronage, Privatised Profits and Pitfalls
41. The Australian Journal of Public Administration, 69 (1) (2010), pp. 74-84
42. M. Siemiatycki, Delivering Transportation Infrastructure Through Public-Private Partnerships: Planning Concerns". Journal of the American Planning Association, 76 (2010) 1, pp. 43-58.
43. A. Hucknall (2010) The Value of Financial Model Audit, paper presented at Financial Modelling for PPP/PFI Conference (SMI), 3-4 March 2010, London.
44. D. A. De Vaus, Research Design in Social Research, SAGE, London, 2001.
45. 1World Bank, 2015, Private Participation in Infrastructure Database / [Електронний ресурс]. -Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreSector.aspx?sectorID=2
46. Постанова Кабінету Міністрів України "Про порядок надання державної підтримки здійснення державно-приватного партнерства" від 17 березня 2011 р. № 279, // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/279-2011-%D0%BF__
47. http://documents.worldbank.org/curated/en/673741468190137150/pdf/96923-P3Briefs-IFC-00029292PhilippinesClarkWater-Box391454B-PULBIC-Colltitle-PPP-BRIEF.pdf
48. Data On PPP progects [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/customquery
49. The Role of Private Finance in Public-Private Partnerships: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.duo.uio.no/bitstream/handle/10852/57716/hegna-torje.pdf?sequence=1&isAllowed=y
50. Міністерство транспорту України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу https://mtu.gov.ua
51. Проект SPILNO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.spilno.in.ua/wp-
52. Брайловський І. А. Розвиток державно-приватного партнерства в Україні в контексті світових тенденцій [Текст] / І. А. Брайловський // Схід : аналітично-інформаційний фаховий наукометричний журнал. – 2014. – № 1 (127). – С. 6–10.

53. Брайловський І. А. Сутність і характеристика ризиків учасників державно-приватних партнерств [Текст] / І. А. Брайловський // Схід : аналітично-інформаційний фаховий наукометричний журнал. – 2012. – № 6 (120). – С. 7–11.
54. Брайловський І. А. Сучасний стан державно-приватного партнерства в країнах Європейського Союзу [Електронний ресурс] / І. А. Брайловський // Ефективна економіка. – 2012. – № 12. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1699.
55. Брайловський І. А. Сучасні теорії державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Вісник Приазовського державного технічного університету. – Маріуполь : ДВНЗ «Приазов. держ. техн. ун-т», 2012. – Вип. 24. – С. 49–54. – (Серія «Економічні науки»).
56. Брайловський І. А. Теоретичні засади взаємодії суспільного і приватного секторів економіки в рамках державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Економіка і управління. – 2014. – №3 (63). – С. 68–72.
57. Брайловський І. А. Управління ризиками проектів державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Схід : аналітично-інформаційний фаховий журнал. – 2013. – № 5 (125). – С. 17–21.
58. Брайловський І. А. Характеристика орендно-концесійних моделей державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Економіка і організація управління. – 2013. – № 1 (15) – 2 (16). – С. 166–172.
59. Брайловський І.А. Теорія сумісно-розділених відносин як методологічне підґрунтя визначення категорії та формування механізмів державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / І. А. Брайловський // Схід : аналітично-інформаційний фаховий наукометричний журнал. – 2015. – № 1 (133). – С. 5–8.
60. Бутовченко К. Державно-приватному партнерству в Україні бути?: нагальні тренди інвестиційної політики [Текст] / К. Бутовченко // Юридична газета. – 2012. – 20 берез. (№ 12). – С. 6–7.
61. Вайсман Е. Я. Механізм залучення інвестицій в економіку регіону на основі державно-приватного партнерства [Текст] / Е. Я. Вайсман // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 6. – С. 149–153.
62. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство [Текст] : в 2-х тт. / В. Г. Варнавский. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – Т. 1. – С. 12.
63. Варнавский В. Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности [Электронный ресурс] / В. Г. Варнавский

// Полемика : Интернет-журнал. – 2002. – № 13. – Режим доступа : http://www.irex.ru/publications/polemika/13/varnavsky.html.
64. Варнавский В.Г. Место и роль государственно-частного партнерства в системе экономических категорий: попытка системного анализа [Электронный ресурс] / В. Г. Варнавский . – Режим доступа : www.econorus.org/consp/files/x3yb.doc
65. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски [Текст] / В. Г. Варнавский. – М. : Наука, 2005. – 315 с.
66. Васильева М. Н. Анализ зарубежного опыта реализации форм государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации : научно-практический журнал. – 2011. – № 2. – Режим доступа : http://web.snauka.ru/issues/2011/06/912.
67. Васильєв Є. Є. Законодавче забезпечення державно-приватного партнерства в інноваційній сфері в Україні [Текст] / Є. Є. Васильєв // Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика. – Одеса, 2011. – Т. 2. – С. 18–19.
68. Васильєва О. І. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства [Текст] / О. І. Васильєва // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – К., 2012. – Вип. 1. – С. 37–48.
69. Васьковець Д. Нормативно-правове забезпечення комунально-приватного партнерства в Україні [Текст] / Д. Васьковець // Право України. – 2012. – № 1/2. – С. 433–439.
70. Вдовенко Ю. С. Приватно-державне партнерство в автодорожній сфері [Текст] / Ю. С. Вдовенко. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – 197 с. : іл., табл.
71. Вєлков В. Державно-приватне партнерство як механізм взаємодії влади та бізнесу [Текст] / В. Вєлков // Актуальні проблеми державного управління. – Одеса, 2010. – Вип. 3. – Т. 2 (43). – С. 38–42.
72. Вилисов М. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект [Текст] / М. Вилисов // Власть. – 2006. – № 7. – С. 14–19.
73. Вінник О. М. Форми та моделі державно-приватного партнерства [Текст] / О. М. Вінник // Університетські наукові записки : часопис Хмельницького університету управління та права. – 2011. – Вип. 1. – С. 159-169.
74. Вінник О. М. Корпоративна форма державно-приватного партнерства: проблеми правового забезпечення на тлі зарубіжного досвіду [Текст] : монографія / О. М. Вінник. – Суми : МакДен, 2012. – 204 с.

75. Внукова Н. Розвиток державно-приватного партнерства на основі створення медичного кластера [Текст] / Н. Внукова // Україна Бізнес Ревю. – 2012. – 17-31 січ. (№ 3/4) – С. 15.
76. Гаврилюк А. М. Державно-приватне партнерство у туризмі: маркетингові засади [Текст] / А. М. Гаврилюк // Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика. – Одеса, 2011. – Т. 2. – С. 19–21.
77. Головатенко, О. С. Основні ризики державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві України [Текст] / О. С. Головатенко // Демократичне врядування: наука, освіта, практика. – К., 2009. – Т. 3. – С. 194–197.
78. Головатенко О. С. Ризики та напрями їх подолання при розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві [Текст] / О. С. Головатенко // Науковий вісник. – К., 2008. – Вип. 2 (4) : Державне та муніципальне управління. – С. 264–270.
79. Головінов О. М. Науково-практичні аспекти державно-приватного партнерства в освіті [Текст] / О. М. Головінов, Л. А. Дмитриченко // Економіка та право. – 2013. – № 1. – С. 84–89.
80. Узунов Ф. В. Роль державно-приватного партнерства у побудові соціально орієнтованої економіки України [Текст] / Ф. В. Узунов // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 15. – С. 133-135.
81. Узунов Ф. В. Управління розвитком державно-приватного партнерства у реальному секторі: на прикладі туристичної галузі України [Текст] / Ф. В. Узунов // Економіка та держава. – 2014. – № 2. – С. 124-126.
82. Філіпова Н. В. Роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку країни [Текст] / Н. В. Філіпова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – Т. 1. – № 6. – С. 258–262. – (Сер. : Економіка).
83. Фролов С. М. Фінансові аспекти публічно-приватного партнерства [Текст] / С. М. Фролов, Р. А. Єремейчук // Економіка розвитку. – 2013. – № 4. – С. 18–22.
84. Хохлов Н.П. Экономическое содержание собственности в аспекте социально-экономических преобразований / Н.П.Хохлов // Экономическая теория. Научный журнал. – 2013. – № 3. – С. 5-15.
85. Хрестоматия по экономической теории [Текст] / [сост. Е. Ф. Борисов]. – М. : Юристъ, 2000. – 536 с.
86. Частно-государственное партнерство в России: финансирование проектов в условиях международной конкуренции [Текст] : материалы междунар. конф. – М. : ЗАО "КПМГ", 2007. – 98 с.

87. Черба В. М. Напрями формування механізмів державно-приватного партнерства в сфері культури [Текст] / В. М. Черба // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 7. – С. 172–175.
88. Черевиков Є. Л. Розвиток державно-приватного партнерства як форми суспільного партнерства в Україні [Текст] / Є. Л. Черевиков // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности. – Донецк, 2009. – Вып. 2. – Т. 1. – С. 262–269.
89. Osborne S. Public-Private Partnerships. Theory and Practice in International Perspective [Text] / S. Osborne. – New York : Routledge, 2001.
90. Owen G. The Private Finance Initiative [Text] / G. Owen, A. Merna // Engineering, Construction and Architectural Management. – 1997. – Vol. 4. – № 3. – Pp. 163–177.
91. Paoletto G. Public Private Partnerships: An Overview of Cause and Effect [Text] / G. Paoletto // Public Private Partnerships in the Social Sector, Issues and Country Experiences in Asia and Pacific / [Yidan Wang (ed.)]. – Tokyo : ADBI Press, 2000.
92. Phillips P. Project evaluation for public-private partnerships: aligning development with strategic goals in Virginia Beach [Text] / P. Phillips, R. Scott, N. Leavitt // Government Finance Review. – 2004. – № 20. – Pp. 12–18.
93. Policy finance & management for public-private partnership [Text] / [edited by A. Akintoye, M. Beck]. – Oxford : Wiley-Blackwell, 2009.
94. Pongsiri N. Regulation and Public-Private Partnerships [Text] / N. Pongsiri // International Journal of Public Sector Management. – 2002. – Vol. 15. – № 6. – Pp. 487–495.
95. PPP Models [Electronic resource]. – Available at: http://www.kdmconsultancy.com/en/pppModel.php
96. Public-private partnership: an appropriate institutional arrangement for public services? [Text] / [T. Lenk (ed.)]. – Baden-Baden : Nomos-Verl.-Ges., 2011.
97. Public-private partnerships around the world / George T. Telliford, editor. – NY: Nova Science Publishers, 2009. – с. 69-51.
98. Public-private partnerships around the world [Text] / [G. T. Telliford, ed.]. – N.Y. : Nova Science Publishers, 2011.
99. Public-private partnerships in Europe – before and during the recent financial crisis. – European Investment bank. – 2010. –30 p.;
100. Public-Private Partnerships. In Pursue of Risk Sharing and Value for Money [Text]. – Paris : OECD, 2008.
101. Public-private partnerships: in Pursuit of Risk Sharing and Value for Money [Electronic resource]. – OECD Publishing, 2008. – 142 p. – Available at :

http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/governance/public-private-partnerships_9789264046733-en.
102. Public private partnership [Text] / hrsg. von Martin Weber ... [et al.] ; Bearb. von Hans Wilhelm Alfen ... [et al.]. – München : Beck, 2005. – S. 271–272.
103. Public private partnerships [Electronic resource] / HM Treasury. – 2008. – Available at : http://www.hm-treasury.gov.uk/documents/public_private_partnerships/ppp_index.cfm.
104. Public-private partnership handbook [Electronic resource]. – Philippines : Asian Development Bank, 2008. – Available at : http://www.adb.org/documents/public-private-partnership-ppp-handbook.
105. Public-Private Partnership: PPPs Defined [Electronic resource] / United States Department of Transportation, Federal Highway Administration. – 2008. – Available at : http://www.fhwa.dot.gov/ppp/defined.htm.
106. Public-private partnerships in Europe – before and during the recent financial crisis [Electronic resource]. Economic and Financial Report 2010/04 / European Investment bank. – Available at:
107. http://www.eib. org/epec/resources/efr_epec_ppp_report1.pdf.
108. Public private partnerships: theory and practice in international perspective [Text] / [edited by S. Osborne]. – N.Y. : Routledge, 2000.
109. Public-Private Policy Partnerships [Text] / [ed. by P. V. Rosenau]. – Cambridge, MA : MIT Press, 2000.
110. Public-Private Partnership Trends. 2013 [Electronic resource]. – Available at : http://www.ip3.org/ip3_site/2013-public-private-partnership-trends.html.
111. Quiggin J. Risk, PPPs and the Public Sector Comparator [Text] / J. Quiggin // Australian Accounting Review. – 2004. – Vol. 14. – № 33. – P. 51–61.
112. Renda A. Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union [Text] / A. Renda, L. Schrefler. – The European Parliament, 2005.
113. Review of the European PPP Market in 2010-2013. – European Investment bank . – Available at:
114. http://www.standardandpoors.com/ratings/international-scale/ru/ru/
115. Review of Large Public Procurement in the UK [Text]. – London : Mott Macdonald, 2002.
116. Review of the Public-private partnerships. – World Bank. – Available at: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx
117. http://ppi.worldbank.org/index.aspx
118. Ribault A. Lessons from French Experience in Public and Private Partnership [Text] / A. Ribault // Irish Banking Review. – 2001. – Spring. – Pp. 49–60.

119. Riess A. Is the PPP model applicable across sectors? [Text] / A. Riess // EIB Papers. – 2005. – Vol. 10. – № 2. – Pp. 10–30.
120. Robins N. Loot: in search of the East India Company, the world's first transnational corporation [Electronic resource] / N. Robins. – Available at : http://www.rrojasdatabank.info/urban/euv14n1p79.pdf.
121. Salamon L.M. and Siegfried J.J. Economic power and political influence: The impact of industry structure on public policy [Text] / L. M. Salamon, J. J. Siegfried. – Oxford University Press, 1977.

ДОДАТОК А

			Модель 1	Модель 2	Модель 3
Характеристики моделей ДПП	Зміст		Держава допускає приватного інвестора в сферу своєї відповідальності. Компанія будує і/або управляє об'єктом протягом певного строку	Держава створює умови (інфраструктуру) для реалізації проекту приватним інвестором	Держава прямо бере участь у проекті приватної компанії
	Мета		Підвищення ефективності управління об'єктами державної власності	Вплив на економіку для вирішення важливих завдань соціально-економічного розвитку	
	Функції держави		Надання суспільних благ / інфраструктурних послуг	Управління розвитком національної економіки	
	Вигоди	Для держави	Скорочення бюджетних витрат; фінансування проектів без збільшення дефіциту бюджету і державного боргу; підвищення ефективності і зниження вартості реалізації проекту; використання більш ефективних технологій, у т.ч. у сфері управління	Розвиток відповідних галузей економіки; компенсація витрат на створення інфраструктури за рахунок росту податкових надходжень	Стимулювання розвитку пріоритетних галузей економіки; зростання бюджетних доходів від участі в проекті
		Для приватного інвестора	Розширення діяльності, що особливо актуально в умовах насичених ринків збуту; гарантоване одержання прибутку в середній довгостроковій перспективі, що є гарантією стабільності бізнесу; можливість залучати позикові кошти на більш вигідних умовах під гарантії держави	Зниження витрат на створення інфраструктури; зниження рівня ризиків проекту	Одержання державної підтримки у формі бюджетного фінансування, надання державних гарантій, без яких реалізація проекту була б істотно ускладнена через значний кількості ризиків
	Механізми		BOT, BOOT, BTO, BOO, BOMT, DBOOT, DBFO, BOLT, Brownfield, Service contract, лізинг і ін.	Спільні проекти	Фонди прямих інвестицій з держ. участю
	Сфери		Інфраструктура	Інновації, високі технології	Інновації
	Інструменти		Бюджетне фінансування, бюджетні інвестиції, державні гарантії	Бюджетне фінансування, створення інфраструктури	Бюджетне фінансування, державні гарантії, субсидування процентних ставок
	Інститути		Загальнодержавні цільові програми, держ. програми	Загальнодержавні цільові програми, держ. програми	Фонди прямих інвестицій