

Секція: Економіка та управління національним господарством.

Шемаєва Л.М.

викладач кафедри міжнародного бізнесу та

економічного аналізу

Харківського національного економічного університету

ім. С. Кузнеця

м. Харків, Україна

КЛАСИФІКАЦІЯ ФОРМ ТА МОДЕЛЕЙ ПАРТНЕРСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ

В останнє десятиліття дефіцит якісних об'єктів інфраструктури відчують як розвинені країни так і ті, що розвиваються. Це спонукає уряди до залучення капіталу приватного сектора та використання його потенціалу з ефективного управління на основі угод державно-приватного партнерства (далі – ДПП).

Міжнародний досвід засвідчує зростаючу кількість успішних прикладів ДПП. Згідно з дослідженнями Європейського центру з експертизи ДПП (ЕРЕС), у 2016 р. сукупна вартість угод ДПП, що досягли фінансового завершення на європейському ринку, становила 12 млрд. євро [1]. Серед них за кількістю завершених проектів лідируючі позиції займають галузь освіти (27), сфера охорони здоров'я (15) і транспорт (11). Також реалізовано проекти ДПП у секторі телекомунікацій, оборонній галузі, охороні навколишнього середовища (зокрема утилізація відходів). У Звіті Світового банку від 2017 р. «Приватна участь в інфраструктурі - 2016» зазначається, що інвестиції в інфраструктуру з приватною участю у країнах, що розвиваються, склали 71,5 млрд. дол. США та залучалися у 242 інфраструктурні проекти [2, с.3]. Так, за найбільшою кількістю інфраструктурних проектів ДПП та обсягу залучених інвестицій у 2016 р., у країнах, що розвиваються, виділяють

енергетичний сектор (162 проекти, 43,8 млрд.дол.США), зокрема проекти з відновлюваної енергії; транспорт (53 проекти, 25,7 млрд.дол.США); водопостачання та каналізація (27 проектів, 1,9 млрд.дол.США) [2, с.9]. Слід зазначити, що не зважаючи на певний рівень зрілості ринку ДПП у зарубіжних країнах, дана форма співпраці держави та бізнесу продовжує стрімко розвиватися, охоплюючи нові сектори та реалізуючись через нові моделі угод.

Стратегічна значущість та перспектива розвитку України за вектором інтеграції в європейський простір вимагає трансформації системи державного управління та ведення бізнесу згідно загальноєвропейським принципам. Розвиток партнерських взаємодій держави і бізнесу так само передбачає низку перетворень відповідно тенденціям на ринку країн-членів ЄС. З огляду на те, що Україна має незначний досвід у реалізації проектів ДПП, актуальним видається дослідження пріоритетів закордонних країн щодо реалізації проектів ДПП за секторами економіки та вивчення досвіду із використання різних форм та моделей партнерської взаємодії держави і бізнесу.

Згідно Закону України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 01.07.2010 р. [3], та поправок прийнятих згідно Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» № 817-VIII від 24.11.2015 [4], у Статті 5, серед форм здійснення ДПП виділяють: концесію; договори про управління майном (виключно за умови передбачення у договорі, укладеному в рамках ДПП, інвестиційних зобов'язань приватного партнера); спільну діяльність; інші договори.

Результати аналізу стану економіки розвинених країн та країн, що розвиваються, свідчать про наявність домінуючої тенденції партнерської взаємодії держави та бізнесу, що забезпечує розвиток та оновлення національної економіки. Практика залучення урядами країн приватного

бізнесу до розвитку, використання та управління державною та муніципальною власністю вказує на наявність широкого спектру форм та моделей реалізації партнерської взаємодії. Існуюча класифікація відображає найбільш поширені ознаки та особливості партнерської взаємодії, та вказує на відсутність єдиного критерію (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація форм та моделей партнерської взаємодії держави та бізнесу

№ з/п	Критерії класифікації	Форми та моделі партнерської взаємодії залежно від критерію
1	Обумовленість договором партнерських взаємодій	1.1. Інституціональні; 1.2. Договірні (контрактні)
2	Ступінь ризику, який передається приватному партнеру	2.1. Контракти на управління та договори лізингу (оренди); 2.2. Концесії; 2.3. Нові проекти (проекти «з нуля»); 2.4. Продаж (приватизація) активів
3	Характер завдань, що вирішується в межах конкретного проекту на партнерських засадах	3.1. Організаційні моделі; 3.2. Моделі фінансування; 3.3. Моделі кооперації; 3.4. Змішані
4	Форми власності, управління та фінансування	4.1. Модель оператора; 4.2. Модель кооперації; 4.3. Модель концесії; 4.4. Договірна модель; 4.5. Модель лізингу
5	Організаційна форма	5.1. Контрактні форми; 5.2. Концесійні угоди та близькі до неї форми; 5.3. Форми спільних підприємств
6	Обсяг функцій, ризику та відповідальності, що приймає на себе приватний партнер	6.1. Контракти на управління та утримання; 6.2. Контракти на обслуговування та експлуатацію; 6.3. Контракти на проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію
7	<i>За способом оплати за користування об'єктом інфраструктури, що побудовано на партнерських засадах</i>	<i>7.1. Модель, в якій суспільство виступає платником послуг; 7.2. Модель, в якій держава компенсує оплату за користування послугами</i>
8	<i>Залежно від ступеня залучення інститутів громадянського суспільства (ІГС) до планування та реалізації проекту на партнерських засадах</i>	<i>8.1. Модель проекту із залученням ІГС у ролі незалежного наглядача, контролера (концесії, нові проекти); 8.2. Модель проекту без участі ІГС (контракти про сумісну діяльність, ЕСКО контракти)</i>

Джерело: складено автором на основі наступних матеріалів [5;6].

Це обумовило необхідність в упорядкуванні та систематизації ознак партнерської взаємодії, аналізі існуючих підходів до класифікації форм та

моделей, що дало змогу вдосконалити її шляхом введення нових ознак, зокрема ознаки 7 і 8, що представлені у таблиці 1.

За ознакою «спосіб оплати» моделі партнерської взаємодії пропонується ділити на ті, в яких суспільство покриває витрати за користування послугою (через комунальні тарифи, збір/мито за проїзд платною дорогою, комерційні доходи) та в яких держава компенсує оплату за користування послугами через спеціальний механізм (виплати через комунальні підприємства або фінансування за рахунок місцевого бюджету), що дозволить вирішити принципове питання при формуванні фінансової моделі інвестиційного проекту. За ознакою «ступеня залучення інститутів громадянського суспільства», проекти на партнерських засадах пропонується ділити на ті, в яких допускається залучення ІГС та вважається передумовою ефективної реалізації такого проекту (концесії, нові проекти), та в яких залучення ІГС є недоцільним (контракти про сумісну діяльність, ЕСКО контракти), що дозволить визначити права та функціональні складові ІГС в залежності від типів контрактів.

Кожна з представлених у класифікації форм та моделей ДПП має свої переваги та недоліки, тому для забезпечення вибору оптимальної моделі реалізації проекту, важливим є ґрунтовний аналіз чинників, що складають набір специфічних ознак проекту. До таких ознак відносяться: особливості галузі/сектору, в якому заплановано проект ДПП; правове поле та регуляторні особливості проекту; політична воля та сприйняття передбаченої форми/моделі проекту ДПП суспільством, зокрема умов надання суспільних послуг об'єктом інфраструктури, що реалізовано на партнерських засадах.

Запропоновані класифікаційні ознаки пропонується застосовувати при розробці науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення державної політики з підтримки розвитку партнерської взаємодії держави та бізнесу, а саме внесення поправок до законодавчої бази, що забезпечить підвищення соціально-економічного ефекту від реалізації таких проектів в Україні.

Список літератури:

1. Market Update. Review of the European PPP Market in 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Офіційний веб-сайт Європейського інвестиційного банку. – http://www.eib.org/epec/resources/publications/epec_market_update_2016_en
2. Private Participation in Infrastructure 2016 Annual Update World Bank Group. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Офіційний веб-сайт Світового банку. – <http://ppi.worldbank.org/~//media/GIAWB/PPI/Documents/Global-Notes/2016-PPI-Update.pdf>
3. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 №2404-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
4. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» № 817-VIII від 24.11.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/817-19/paran65#n65>
5. Бондар Н.М. Розвиток транспортної інфраструктури України на засадах державно-приватного партнерства: монографія / Н.М. Бондар. – К.: НТУ, 2014. – 336 с.
6. Гриценко Л.Л. Сучасні форми взаємодії держави і бізнесу в системі державно-приватних партнерських відносин / Л.Л. Гриценко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – Вип. 35. – С. 1-14.

