

димир: Владим. Гос. Ун-т., 2007. – 136 с. 13. Геллер І.М. Статистика ринку житла: Навч. посібник / І.М. Геллер – К., 2000. – 192 с. 14. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк – К.: Знання, 2007. – 1072 с. 15. Оценка стоимости недвижимости. / [Грибовский С.В., Иванова Е.Н., Львов Д.С., Медведева О.Е.]. – М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. – 704 с. 16. Стерник Г.М. Системный подход к анализу рынка недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://realtymarket.ru/metodi-eskie-materiali/SISTEMNII-PODHOД-K-ANALIZU-RINKA-NEDVIJIMOSTI-Sternik-G.M..html> – Назва з екрана. 17. Учебное пособие для подготовки к сдаче квалификационного экзамена по экспертной оценке имущества, недвижимости, имущественных

и неимущественных прав, бизнеса, техники и оборудования (категории А,В,С) / [Мендруп А., Пузий Ф., Галкин И., Скринько С. и др.] – К: Консалтинговая фирма "Эксперт-Л", 2000. – 323 с. 18. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. / Дж. Фридман, Н. Ордуэй; [Пер. с англ.] – М.: Дело Лтд, 1997. – 462 с. 19. Харрисон Г.С. Оценка недвижимости: Учеб. пособие / Г.С. Харрисон; пер. с англ. И. Артеменков. – М.: Мособлупрополиграфиздат, 1994. – 231 с. 20. Чубук Л.П. Основні чинники формування ринку нерухомого майна / Л.П. Чубук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2002. – № 63. – С. 49-50.

Надійшла до редколегії 22.02.11

УДК 330.52 : 336

Я. Овсянникова, асп.

## ФОРМИ УЧАСТІ ДЕРЖАВИ У ПРОЕКТНОМУ ФІНАНСУВАННІ НА ОСНОВІ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

*Розглянуто сутність, особливості та моделі державно-приватного партнерства, обґрунтовано необхідність розвитку та впровадження державно-приватного партнерства у вітчизняну економіку на основі аналізу зарубіжного досвіду.*

*Ключові слова: державно-приватне партнерство, моделі державно-приватного партнерства, концесійна угода, ефективність проекту.*

*Рассмотрено сущность, особенности и модели государственно-частного партнерства, обосновано необходимость развития и внедрения государственно-частного партнерства в отечественную экономику на основе международного опыта.*

*Ключевые слова: государственно-частное партнерство, модели государственно-частного партнерства, концессионное соглашение, эффективность проекта.*

*The article describes the nature, characteristics and models of public-private partnership, proves the necessity of development and implementation of public-private partnership in the domestic economy on the basis of analysis of foreign experience.*

*Keywords: public-private partnership model of public-private partnership, concession agreement, the effectiveness of the project.*

Розвиток інфраструктури є, з одного боку, тактичним антикризовим заходом, з іншого – стратегічним заходом, що забезпечує довгострокове економічне зростання. Перед урядом стоїть постійно зростаюча потреба знайти достатнє фінансування, щоб розвивати і підтримувати інфраструктуру, необхідну для підтримки зростаючого населення. При цьому спостерігається неефективне використання державної власності та незадовільна якість послуг, які надаються громадянам та бізнесу. У поєднанні з більшістю обмежених фінансових можливостей уряду, цей тиск загострює бажання мобілізації капіталу приватного сектора для інвестицій в інфраструктуру. З метою подолання таких проблем в економіці ряду розвинених, а в останні десятиліття і країн, що розвиваються, активно використовується особлива форма взаємодії бізнесу і влади. Мова йде про партнерство держави і приватного сектора, що позначається звичайно терміном Public-Private Partnership. У вітчизняній літературі прийнятий термін "державно-приватне партнерство" (ДПП).

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчив, що велику увагу проблемам і перспективам становлення державно-приватного співробітництва приділяли Йєскомаб Э. Р., Гатті С., Базилевич В.Д., Корольова Е.Б., Єфімова Л.І., Мазур І.І., Варналій З.С., Михеев В.А., Манжикова В.Є. У цих працях активно досліджувалися форми державно-приватної співпраці, яка розглядається багатьма авторами як "нова технологія розвитку економіки". Проте зміст, економічна сутність та основні риси державно-приватного співробітництва досліджені поки що недостатньо.

Метою статті є обґрунтування доцільності застосування форм участі держави у проектному фінансуванні на основі розвитку державно-приватного партнерства як універсального та ефективного інструменту для вирішення окремих економічних проблем України. Досягнення поставленої мети сприятиме вирішенню таких завдань:

➢ визначення специфіки та економічної сутності державно-приватного партнерства при реалізації проектних рішень;

➢ описати основні моделі державно-приватного партнерства у процесі акумулювання капіталу шляхом інтеграції зусиль учасників, зацікавлених у реалізації проекту;

➢ відображення масштабності інвестиційних проектів, реалізованих методом державно-приватного партнерства, що робить його комплексною операцією міжнародного рівня.

Термін "державно-приватного партнерства" описує спектр відносин, які можуть виникнути між державою та приватними організаціями в контексті надання соціальних послуг. ДПП являє собою інституційний та організаційний альянс державної влади і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значимих проектів у широкому спектрі сфер діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання громадських послуг в масштабах всієї країни або окремих територій [1, с.2-3]. Бурхливий розвиток різноманітних форм ДПП у всіх регіонах світу, їх широке поширення в найрізноманітніших галузях економіки дозволяють трактувати цю форму взаємодії держави та бізнесу як характерну рису сучасної змішаної економіки. Особливе розповсюдження державно-приватне партнерство отримало в традиційних сферах державної відповідальності – інфраструктурі, соціальній сфері, обороні. Нова хвиля розповсюдження цього виду партнерства виникла і набула широкої популярності в 90-і роки ХХ ст. у Великобританії, де процеси приватизації проходили особливо активно і не досить успішно.

Економічна сутність державно-приватного співробітництва проявляється в різних аспектах [6; 2, с.51-52].

По-перше, державно-приватне співробітництво як засіб залучення приватного сектору до діяльності щодо надання суспільних послуг у сфері транспорту, міського господарства, освіти, охорони здоров'я тощо. Приватний капітал забезпечує підприємницьку ініціативу, управління комерційними ризиками, економію витрат і більш короткі строки реалізації проекту. Державний сектор забезпечує узгодження публічних інтересів, надає довгострокові гарантії встановлення справедливих тарифів, у випадку,

якщо вони є регульованими, забезпечує управління ризиками, що пов'язані з соціально-економічним розвитком, а також встановлює стандарти на якість послуг і здійснює контроль. У цьому аспекті актуальним є використання потенціалу механізмів державно-приватного співробітництва для пріоритетних національних проектів, перш за все соціального спрямування.

По-друге, державно-приватне партнерство виступає частиною заходів державного регулювання з метою реалізації промислової політики, стимулювання інноваційної активності, залучення інвестицій у розвиток інфраструктури і соціальну сферу.

По-третє, державно-приватне співробітництво є інструментом залучення приватної ініціативи та інвестицій при збереженні державного контролю над активами, такими як надра, об'єкти інфраструктури, підприємства, що мають особливе державне значення тощо. В цьому сенсі державно-приватне співробітництво є альтернативою як державному підприємству у формі казенних підприємств, унітарних підприємств, акціонерних товариств зі 100%-ним державним капіталом, так і повній передачі відповідної господарської діяльності в приватний сектор. Використання державно-приватного співробітництва в цьому аспекті дозволяє подолати такі негативні явища як недостатня якість управління державною власністю, недостатній обсяг інвестиційних ресурсів, відсутність інноваційних технологій, низька економічна ефективність і податкова дисципліна. Позитивним для держави є те, що приватні інвестиції спрямовуються для створення, покращення і ефективного використання державного майна, що не включено у вільний господарський обіг, але важливого для економіки держав життєдіяльності громадян.

По-четверте, для державно-приватного співробітництва притаманний етико-економічний аспект. ДПП є частиною інституціональної інфраструктури, яка надає додаткову можливість гармонізувати приватно-підприємницькі і суспільні інтереси в економіці. Сутність

взаємодії у межах державно-приватного партнерства полягає в узгодженні інтересів, яке можна досягти лише на засадах паритетності і справедливості при прийнятті економічних рішень.

Проекти ДПП представляють собою не просте вкладання ресурсів, а зовсім особливу конфігурацію інтересів і відповідних прав партнерів. По-перше, держава як одна зі сторін партнерства виступає в ролі носія суспільно значущих інтересів і цілей, причому виконує не тільки цілеспрямовану, але і контрольну функції. По-друге, виступаючи в ролі учасника господарського обороту, воно зацікавлене як в ефективності загальних результатів проекту ДПП, так і у забезпеченні власного комерційного ефекту. Нарешті, приватний партнер, як кожен нормальний підприємець, має на меті максимізації прибутку. Тому в сегменті комерційних (на відміну від сегмента реалізованих державою громадських) інтересів між партнерами цілком доречний і навіть необхідний торг про можливий розподіл ризиків, що виникають, про характер делегованих повноважень та умов їх передачі та використання [5, с.34-35].

Аналіз світового досвіду в реалізації проектів із застосуванням механізмів ДПП дозволяє виділити базові моделі (форми) партнерства з притаманним кожній з них специфічним співвідношенням форм організації, фінансування та кооперації (табл. 1).

Вибір моделі ДПП здійснюється в залежності від того, в яких сферах реалізується угоду. Якщо розглядати світовий досвід реалізації партнерських проектів, то можна констатувати, що в конкретних галузях певні моделі мають найбільшу ефективність.

Моделі і структура ДПП різноманітні, але при цьому існують деякі характерні риси, що дозволяють виділити партнерство в самостійну економічну категорію. Воно виникає як формалізована кооперація державних і приватних структур, спеціально створена для досягнення тих чи інших цілей і що спирається на відповідні домовленості сторін.

Таблиця 1. Основні моделі державно-приватного партнерства

Модель	Сфера застосування	Власність	Управління	Фінансування
Модель контракту	Надання громадських послуг, поставка продукції для державних потреб	Приватна/ державна	Приватне	Приватне
Модель лізингу	Оренда приватним сектором державних споруд, виробничого обладнання	Державна	Приватне / державне	Приватне/ державне
Модель угоди про розподіл продукції	Розвідка, видобуток сировини за рахунок приватних засобів з наступним розподілом продукції	Державна	Приватне	Приватне
Модель кооперації	Створення спільних ДП підприємств, прийняття рішень з урахуванням внесків кожної сторони	Приватна/ державна	Приватне / державне	Приватне / державне
Модель концесії	Здійснення крупних, капіталомістких проектів	Державна	Приватне / державне	Приватне

Джерело: [2, с.44-45; 5, с.35-37]

Виходячи з досвіду країн з розвинутою ринковою економікою, можна назвати наступні риси ДПП, що відрізняють його проекти від інших форм відносин держави і приватного бізнесу [5, с.32-33; 6]:

- визначені, часто тривалі терміни дії угод про партнерство (від 10 – 15 до 30 і більше років, у разі концесій – до 50 років). Проекти зазвичай створюються під конкретний об'єкт, який повинен бути завершений до встановленого строку;

- специфічні форми фінансування проектів: за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами, або ж спільне інвестування кількох учасників;

- обов'язкова наявність конкурентного середовища, коли за кожен контракт або концесію відбувається боротьба між кількома потенційними учасниками;

- специфічні форми розподілу відповідальності між партнерами: держава встановлює цілі проекту з позицій суспільних інтересів та визначає вартісні та якісні параметри, здійснює моніторинг реалізації проектів, а приватний партнер бере на себе оперативну діяльність на різних стадіях проекту – розробка, фінансування, будівництво та експлуатація, управління, практична реалізація послуг споживачам;

- розподіл ризиків між учасниками угоди на основі відповідних домовленостей сторін.

Зрозуміло, обидві сторони партнерства зацікавлені в успішному здійсненні проектів в цілому. Проекти ДПП

полегшують вихід на світові ринки капіталів, стимулюють залучення іноземних інвестицій в реальний сектор економіки. Особливе значення ДПП має для економіки регіонів, де на його основі розвиваються місцеві ринки капіталу, товарів і послуг.

Кожен партнер вносить свій внесок у загальний проєкт. Так, бізнес забезпечує фінансові ресурси, професійний досвід, ефективне управління, гнучкість і оперативність у прийнятті рішень, здатність до новаторства. При цьому зазвичай впроваджуються більш ефективні методи роботи, удосконалюються техніка і технології, виникають нові форми організації виробництва, створюються нові підприємства, в тому числі з іноземним капіталом, налагоджуються ефективні коопераційні зв'язки з постачальниками і підрядниками. На ринку праці, як правило, підвищується попит на висококваліфікованих та добре оплачуваних працівників.

Зі свого боку держава забезпечує права власника, можливість надання податкових та інших пільг, гарантій, а також матеріальних і фінансових ресурсів. У ДПП держава отримує можливість зайнятися виконанням своїх основних функцій – контролем, регулюванням, дотриманням громадських інтересів. Так, у міру розвитку ДПП у сфері інфраструктури держава може поступово зміщувати акценти в своїй діяльності з конкретних проблем будівництва і об'єктів експлуатації на адміністративно-контрольні функції. Неминучі підприємницькі ризики при цьому перерозподіляються в бік бізнесу. Громадська ж значимість ДПП полягає в тому, що в підсумку виграє суспільство як споживач більш якісних послуг [4].

Найважливішим аспектом ДПП є практичний розподіл численних ризиків між сторонами партнерства, які неминуче виникають в процесі спорудження й експлуатації об'єктів. Євростат офіційно виділяє наступні ризики, що приймаються в розрахунок при відображенні на балансах партнерів цінностей, що є предметом договорів про партнерство. По-перше, це ризик прострочення поставок або недотримання прийнятих нормативів – так

званий будівельний ризик. Більшу частину таких ризиків несе держава. По-друге, ризик несплати вимог, який, як правило, покладається на приватного партнера. По-третє, ризик недостатності або коливання попиту, на що приватний партнер практично вплинути не може. Цей ризик також несе держава [2, с.43].

Вдалою моделлю ефективного поєднання інтересів публічного та приватного партнерів визнано проєкт з реконструкції найбільшого аеропорту Німеччини у Франкфурті-на-Майні. Проєкт передбачав попередню стадію приватизації – емісію акцій, 29% яких були продані на фондовій біржі (аналог "IPO"). Власниками решти акцій стали земля Гессен (32,1%), місто Франкфурт (20,5%) і держава (18,4%). Сформований таким чином АТ "Фрапорт" навмисно зберегло контроль публічних інвесторів. При цьому АТ є "приватним" акціонером інших німецьких аеропортів, тобто "приватна" сторона партнерств в них представлена структурою з переважно державною участю [5, с.47].

Останнім часом використання державно-приватного партнерства в усьому світі збільшується, особливо частіше цей інструмент стали використовувати країни, що розвиваються (рис.1). Так, річний обсяг ДПП у 2009 році склав 55,5 млрд дол США, у порівнянні з 67,8 млрд дол США в 2008 році, обсяг падіння склав 18%. Але показник падіння обсягів ДПП пояснюється світовою фінансовою кризою, яка тимчасово сповільнила розвиток ДПП у світі. Об'єми ДПП складають 19% від загального обсягу проєктного фінансування в 2009 році. Цей показник впав з 21% у 2008 році та є найнижчим з 2002 року. Західна Європа залишається домінуючим регіоном з ДПП проєктів на суму 17,7 млрд дол США, що є 32% від загального світового обсягу. Великобританія лідирує в цьому регіоні, обсяги складають 8,2 млрд дол США за 52 угоди. Індійським субконтинентом було зроблено 20% від глобального ДПП обсягу, з 20 угодами на суму в 11,1 млрд дол США [7, с.3].

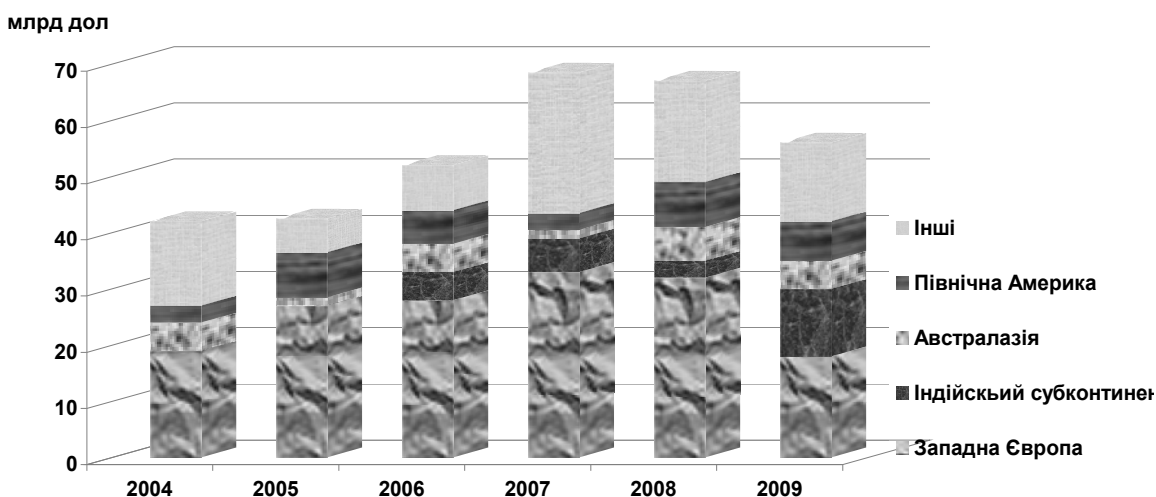


Рис. 1. Обсяги ринку ДПП за регіонами світу протягом 2004-2009 рр

Джерело: складено автором за даними [7]

До секторів, в яких ДПП найбільш поширене у всьому світі, відносять: виробництво і розподіл електроенергії, водопостачання та санітарія, вивезення сміття, будівля лікарень, шкіл і навчальних об'єктів, стадіонів, в'язниць, залізниці, доріг, житла.

Аналізуючи міжнародний досвід з державно-приватного партнерства, можна стверджувати, що най-

більш привабливим та поширеним сектором з ДПП є інфраструктура, а саме: сфера дорожнього будівництва (22,4 млрд дол США, що є 40% від загального світового обсягу ДПП угод). А саме ця галузь найгостріше потребує приватних інвестицій та найлегша для укладання концесійних угод (табл. 2).

Таблиця 2. Найбільші за обсягами угоди державно-приватного партнерства на світовому ринку проектного фінансування у 2008 році

№	Проект	Обсяг, млн дол США	Країна	Сектор
1	Виробництво стратегічних авіаційних танкерів	5,133	Велика Британія	Оборона
2	Розширення міжнародного аеропорту в Делі	2,250	Індія	Інфраструктура
3	Будівництво дороги в порт	2,170	Португалія	Інфраструктура
4	Швидкісна траса	1,940	Греція	Інфраструктура
5	Реконструкція автотраси в Верджинії	1,937	США	Інфраструктура
6	Високошвидкісне шосе в Техасі	1,378	США	Інфраструктура
7	Рефінансування будівництва дороги Аутема	1,324	Іспанія	Інфраструктура
8	Рефінансування будівництва автотраси А19	1,199	Франція	Інфраструктура
9	Розширення міжнародного аеропорту в Токіо	1,165	Японія	Інфраструктура
10	Будівництво другого підводного тунелю до Амстердаму	867	Нідерланди	Інфраструктура

Джерело: [8, с.5-6]

Відповідно статистиці Світового Банку в 2007 році більше 160 млрд дол США було інвестовано в ДПП проекти з телекомунікацій, енергії, транспорту та водні сектори економіки країн, що розвиваються. Протягом 1994-2007 рр. Україна залучила біля 7 млрд дол США приватних інвестицій в її інфраструктуру. Але це дуже мало в порівнянні з більшістю її сусідами: 36 млрд дол США в Туреччину, 31 млрд дол США в Польщу, 27 млрд дол США в Угорщину, 13 млрд дол США в Румунію та 8 млрд дол США в Болгарію [3].

З прийняттям закону "Про державно-приватне партнерство в Україні" в липні 2010 р. було встановлено єдину державну політику у сфері відносин державно-приватного партнерства та основні принципи його реалізації в Україні. Так держава планує залучити ще 7 млрд дол США. Також на цей закон покладають великі надії щодо вирішення питання необхідності забезпечення належної підготовки транспортної інфраструктури України до проведення чемпіонату з футболу Євро – 2012. Адже нормативно врегулюючи це питання, будуть відкриті двері для приватних інвесторів, які потребують гарантій держави та впевненості у майбутньому.

В Україні є галузі, які можуть стимулювати розвиток економіки, зокрема, це літакобудування, суднобудування, сільське господарство тощо. Разом із тим в нашій країні існують серйозні проблеми у інфраструктурі, енергосекторі, ряді інших галузей. Ефективність управління державним майном є досить низькою. Цю проблему має вирішити запровадження механізмів державно-приватного партнерства, що дозволить реалізувати серйозні інвестиційні проекти.

Дослідження форм участі держави у проектному фінансуванні на основі державно-приватного партнерства як ефективного інструменту для корисного його використання у вітчизняній економіці дало можливість зробити ряд висновків:

1. Державно-приватне партнерство дозволяє об'єднати спільні ресурси держави та бізнесу. Внеском з боку держави є об'єкти інфраструктури, нові сегменти клієнтів, фінансові гарантії, а з боку бізнесу – інвестиції, навички управління, зниження витрат, інноваційні рішення тощо. Запровадження ДПП дозволяє державі вирішити важливі задачі за одночасного скорочення витрат.

При цьому вивільнюються ресурси державного апарату для розробки та запровадження державної політики.

2. Моделі і структура ДПП різноманітні, але при цьому існують деякі характерні риси, що дозволяють виділити партнерство в самостійну економічну категорію. Воно виникає як формалізована кооперація державних і приватних структур, спеціально створена для досягнення тих чи інших цілей і що спирається на відповідні домовленості сторін. Вибір моделі ДПП здійснюється в залежності від того, в яких сферах реалізується угоду. Якщо розглядати світовий досвід реалізації партнерських проектів, то можна констатувати, що в конкретних галузях певні моделі мають найбільшу ефективність.

3. Обсяги світового ринку державно-приватного партнерства дуже великі та мають значний потенціал у майбутньому. Найбільш привабливим та поширеним сектором з ДПП є інфраструктура у сфері дорожнього будівництва. Адже в цій сфері найлегше укласти концесійні угоди та ця галузь найгостріше потребують приватних інвестицій.

Отже, ДПП є першим кроком на шляху вирішення економічних та політичних проблем в Україні. Ці механізми мають змусити владу та бізнес діяти конструктивно й сприяти розвитку країни. Особливої ваги ДПП набуває в умовах обмеженості бюджетного фінансування. У світі накопичено значний позитивний досвід у цій сфері. Зокрема, державно-приватне партнерство передбачає не лише залучення інвестицій, а і співробітництво у сфері медицини, освіти тощо. У перспективі такі форми партнерства мають розвиватися і в Україні.

1. Закон України "Про державно-приватне партнерство в Україні" від 8.12.2008 № 3447. 2. Йескомб Э. Р. Принципы проектного финансирования: пер. с англ./ Под общ.ред. Д.А.Рябых. – М.: Вершина, 2008. – 454 с. 3. Бережна І. Державно-приватне партнерство в Україні: чи можливий альянс влади та капіталу? [Електронний ресурс] // Дейли:ЮА, – 21.05.2010. – Режим доступу: [www.daily.com.ua/blogs](http://www.daily.com.ua/blogs). 4. Дерябіна М. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Електронний ресурс]// Экономический портал, – 28.04.2010. – Режим доступу: [www.institutions.com](http://www.institutions.com) 5.Khan. M. F. K., Parra R. J., Financing large projects: techniques and practices. Pearson Education: Prentice Hall. – Singapore, 2003. – 672 p. 6. Project Finance in theory and practice. Stefano Gatti. – Elsevier Inc. – London, 2008. 7. Dealogic Global Project Finance Review 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.dealogic.com](http://www.dealogic.com). 8. Global Infrastructure Finance Review 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ijonline.com](http://www.ijonline.com).

Надійшла до редколегії 02.02.11