

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 351.9+35.071

DOI: 10.5281/zenodo.1482930
СОРОЧЕНКО А.В.

Державно–приватне партнерство як засіб залучення інвестицій до національної економіки України

Дана стаття присвячена дослідженню проблем, пов'язаних із реалізацією проектів державно–приватного партнерства в зарубіжних країнах, а також перспективам розвитку інституційної (корпоративної) форми такого партнерства в Україні. Обґрунтовано визначення поняття «проект державно–приватного партнерства». Проаналізовано світовий досвід використання форм та моделей державно–приватного партнерства як потужного стимулу розвитку бізнесу та залучення інвестицій до національної економіки (на прикладі таких країн як Туреччина, Польща, Канада, США та інших).

Ключові слова: державно–приватне партнерство, акціонерне товариство, інституційна (корпоративна) форма.

СОРОЧЕНКО А.В.

Государственно–частное партнерство как способ привлечения инвестиций в национальную экономику Украины

Данная статья посвящена исследованию проблем, связанных с реализацией проектов государственно–частного партнерства в зарубежных странах, а также перспективам развития институциональной (корпоративной) формы такого партнерства в Украине. Обосновано определение понятия «проект государственно–частного партнерства». Проанализирован мировой опыт использования форм и моделей государственно–частного партнерства как мощного стимула развития бизнеса и привлечения инвестиций в национальную экономику (на примере таких стран как Турция, Польша, Канада, США и других).

Ключевые слова: государственно–частное партнерство, акционерное общество, институциональная (корпоративная) форма.

SOROCHENKO A.V.

State–private partnership as a way of attracting investments into the national economy of Ukraine

This article is devoted to the problems associated with the implementation of public–private partnerships in foreign countries and prospects of institutional (corporate) form this partnership in

Ukraine. The definition of «public-private partnership project» is substantiated. The world experience in using public-private partnership forms and models as a powerful stimulus for business development and attraction of investments into the national economy (for example, such as Turkey, Poland, Canada, USA, etc.) is thoroughly analyzed.

Keywords: public-private partnership, joint stock company, institutional (corporative) form

Постановка проблеми. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [1] (далі – Закон про ДПП), прийнятий Верховною Радою України 01.07.2010 р., визначив основні засади співробітництва державних партнерів із приватними та основні принципи державно-приватного партнерства (далі – ДПП) в Україні.

При цьому правове регулювання ДПП в Україні не позбавлене недоліків, які зумовлені перш за все тим, що механізм такого партнерства є новим та недостатньо дослідженим в Україні. Крім того, недостатньо дослідженою є інституційна (корпоративна) форма такого партнерства, яка дозволяє активно залучати інвестиційний ресурс для реалізації суспільно значимих проектів ДПП.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Публічне управління (в широкому розумінні) державно-приватним партнерством з боку держави проявляється перш за все в належному нормативно-правовому регулюванні відносин, що складаються при використанні такої форми співпраці держави/АРК/органів місцевого самоврядування і приватного бізнесу.

При цьому 27.06.2014 р. було проведено саміт країн-членів ЄС у Брюсселі, підписано економічну частину Угоди про асоціацію між Україною та ЄС зі створенням поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі, спрощенням візового режиму (політична частина зазначеної Угоди була підписана 21.03.2014 р.). Зважаючи на викладене, особливо-го значення набуває проблема приведення у відповідність до вимог ЄС чинного законодавства України.

Водночас напрацювання шляхів вирішення проблем реалізації проектів ДПП в Україні потребує звернення до наукових здобутків як вітчизняних (О. М. Вінник, О. Е. Сімсон та багатьох інших), так і зарубіжних вчених (М. Геддс, Х. ван Хам, Д. д'Уг де ла Кюль, А. Регінато, В. Варнавський, Ф. Хізер, Б. Чарлі, В. Хайме та багатьох інших).

Метою даної статті є вивчення світового досвіду реалізації проектів ДПП, а також напрацювання рекомендацій щодо вдосконалення правового регулювання в частині запровадження інституційної форми ДПП в Україні.

Виклад основного матеріалу. Державно-приватне партнерство в Україні – це система відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій та користування (експлуатації) такими об'єктами [2].

В Україні Закон про ДПП передбачає реалізацію проектів лише у формі договору, тоді як, наприклад, у ряді європейських країн такого обмеження немає, переважно створюється спеціальна структура у формі юридичної особи за участю публічного і приватного партнера, у ряді випадків – ще за участю фінансових інститутів [3].

У процесі відбору та підготовки проектів публічно-приватного партнерства органи державної влади повинні звертати увагу на ті сектори економіки, в яких така взаємодія може виявитись найбільш успішною і доцільною. Зокрема [4]:

- Великобританія зосередила проекти ДПП на таких об'єктах інфраструктури, як школи, лікарні, тюрми, оборонні об'єкти і автомобільні дороги;
- Канада значну кількість проектів ДПП виконує в таких сферах, як енергетика, транспорт, захист навколишнього середовища, водні ресурси, водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти, інформаційні технології, охорона здоров'я, освіта;
- Греція переважно виконує проекти ДПП в транспортній галузі, зокрема щодо автомобільних доріг та аеропортів;
- Ірландія визначила такі об'єкти ДПП, як автомобільні дороги та міські транспортні системи;
- Австралія в якості пріоритетних напрямків для ДПП визначила транспорт і системи життєзабезпечення міст;
- Нідерланди застосовують механізм ДПП в громадському житловому секторі та системах життєзабезпечення міст;

– Іспанія реалізує проекти ДПП в галузі платних автомобільних доріг та системах життєзабезпечення міст;

– США переважно виконують проекти ДПП, які об'єднують природоохоронну діяльність, життєзабезпечення сільських населених пунктів. Існує значний досвід реалізації проектів ДПП у сферах водопостачання та водовідведення, управління твердими побутовими відходами, екотуризму та рекреаційній галузі.

Застосування механізму ДПП у сферах освіти та охорони здоров'я знайшло розвиток наперед у Великобританії (у рамках так званої Private Finance Initiative, широко розповсюдженої у 90-х роках минулого століття) [5].

Загалом, з 1990 по 2009 рр. в Європейському Союзі було укладено більше 1300 угод з ДПП загальною вартістю капіталу, що перевищує 250 млрд євро [6, с. 32].

Нещодавно польський уряд затвердив проект закону, який спрощує реалізацію капіталовкладень. Це Закон «Про публічно–приватне партнерство», який дасть змогу розширити участь приватних інвесторів в інфраструктурних проектах Польщі. Законодавчий акт визначає поняття «публічний партнер» (бюджетні організації), порядок фінансово–економічного аналізу пропозицій приватних партнерів, систему оцінки ризиків та їх розподілу між партнерами, критерій відбору приватного партнера, чіткість у визначенні прав та зобов'язань кожної сторони, систему захисту інвесторів. Польські економісти прогнозують, що введення нових положень дасть можливість підписувати договори на суму 4–5 млрд злотих на рік та зекономити понад 400 млн злотих з державної казни. Тільки в минулому році органи місцевого самоврядування в Польщі одержали інвестиції вартістю 50–60 млрд злотих, у тому числі за формою державно–приватного партнерства. Більшість з цих проектів реалізується згідно із законом про державні закупівлі, але на основі інформації, яка надходить з усіх воєводств.

Особливістю системи державно–приватного партнерства є, зокрема, те, що для реалізації інвестицій з приватним партнером органи місцевого самоврядування не повинні мати власних фінансових коштів, а тільки володіти земельною ділянкою під забудову. Крім того, новий закон залишає сторонам самостійність визначення предмета угоди. Також він не обумовлює деталі-

зованого змісту угоди, а перелічує тільки головні елементи, які мають бути включені в неї [7].

Бар'єрами, що перешкоджають здійсненню інвестиційної діяльності в рамках проектів державно–приватного партнерства, є такі [8]:

– відсутність визначення ДПП як залучення ресурсів приватного сектору для задоволення громадських потреб, які відповідно до закону фінансуються за рахунок коштів бюджету, а не лише об'єктів державної чи комунальної власності;

– відсутність основних вимог до приватного партнера (його майнової бази/активів, менеджменту, ділової репутації, досвіду участі в реалізації пріоритетних інвестиційних/інноваційних проектів тощо);

– порядок розгляду спорів, пов'язаних з відносинами державно–приватного партнерства (державний партнер виступає в двох «іпостасях» – як суб'єкт організаційно–господарських повноважень і як суб'єкт владних повноважень, що зумовлює значну ймовірність непорозумінь щодо визначення підвідомчості таких спорів – відповідно до господарської чи адміністративної юрисдикції; з огляду на перевагу в таких спорах господарсько–правової складової і вищезгаданих принципів партнерства, включаючи рівність його сторін, доцільно закріпити в законі віднесення таких спорів до компетенції господарських судів з врахуванням рівня відносин партнерства – загальнодержавний чи регіональний) [9].

В Європі перші прецеденти укладання угод державно–приватного партнерства сприймалися як одноразові акції, які не повторювались після покращання фінансового становища органів влади. Однак у 1992 р. консервативний уряд Дж. Мейджора і Великої Британії та Північної Ірландії запровадив Ініціативу приватного фінансування (Private Finance Initiative), яка стала першою систематизованою програмою, спрямованою на впровадження державно–приватного партнерства [10, с. 311]. Уряд Великої Британії вперше вирішив застосовувати державно–приватне партнерство наприкінці 80-х рр., центром його уваги були фінанси. Проте в міру розвитку політики протягом останніх 20-ти років стимулом розвитку державно–приватного партнерства стала ефективність його складових, тобто механізм, за допомогою якого державні ресурси могли раціональніше застосовуватися для надання суспільних послуг. Спочатку державно–приватне партнерство базувалося на концесійних догово-

рах, згідно з якими користувач був покупцем послуги, а приватний сектор – її постачальником. Застосування державно–приватного партнерства все більше зосереджувалося на наданні послуг для соціальної інфраструктури, такої як школи, лікарні, в'язниці. У цьому разі уряд, державний сектор був покупцем послуги.

ДПП є організаційно–правовими рамками, в яких, за участю приватного сектору, визнається роль держави як гаранта досягнення цілей реформ, що імплементуються, та ефективності державних інвестицій, а також виконання соціальних зобов'язань [11]. В угодах ДПП оптимально розподілені задачі, обов'язки і ризики між державним та приватним партнерами. Першими можуть бути державні установи (міністерства, відомства, муніципалітети, державні підприємства), а другими – місцеві або міжнародні підприємства, інвестори. Вклад уряду в таке партнерство звичайно має форму інвестиційного капіталу, капітальних активів, необхідної сировини та матеріалів, енергії. З іншої сторони, їм також забезпечується дотримання соціальної відповідальності, екологічних норм, надається інформація про умови реалізації проектів, надається політична підтримка. Роль приватного сектору полягає у використанні власного успішного досвіду ведення бізнесу, управління інноваційною та інвестиційною діяльністю, однак передбачає вкладення також інвестиційного капіталу в залежності від форми контракту. З точки зору А. Г. Дем'яненка [11], структура ДПП повинна сприяти виділенню відповідних ризиків для кожного партнера, особливо тих, якими він може управляти, тим самим мінімізуючи затрати і підвищуючи рівень співробітництва.

Уряд Албанії [12] продемонстрував вражаючу рішучість в частині створення сприятливого середовища для інвестування в рамках ДПП шляхом децентралізації підприємств комунальної форми власності і приватизації суспільних активів. Вони керуються прагненням збільшити кількість ДПП з метою залучення інвестицій та управління приватизованими підприємствами комунального господарства, що перебувають в децентралізованому веденні міст, регіонів і районів. Однак на сьогоднішній день в Албанії накопичився дуже обмежений практичний досвід у частині здійснення проектів в рамках державно–приватного партнерства. Зокрема, мають

місце два проекти ДПП в секторі водопостачання, що знаходяться в стадії підготовки компанією «Кредитанштальт фюр Відерауфбау» (KfW), і становлять важливу частину німецького фінансового співробітництва з Албанією. Обидва проекти охоплюють водопровідні споруди двох міст середньої величини. «KfW» використовує різний підхід до ДПП в кожному з цих проектів. У місті Ельбасан німецька водопровідна компанія «Берлінвасер Інтернешнл» підписала найперший концесійний контракт в Албанії на управління приватною водопровідною інфраструктурою протягом наступних 25 років. «KfW» інвестує ці проекти на паях у розмірі 70%.

Незважаючи на те, що турецька влада вже має досвід різних проектів ДПП, що були реалізовані за моделями «Будуй – Експлуатуй – Передавай» та «Будуй – Експлуатуй» на початку 1990–х років, все ще є деякі ризики між державним і приватним секторами [12]. Незважаючи на будівництво енергетичних об'єктів та аеропорту, участь приватного сектора в таких проектах не зростає так, як повинна була б. Як уже згадувалося, модель «Будуй – Експлуатуй – Передавай» широко поширена в кількох проектах в Туреччині. Серед найбільш відомих проектів «Будуй – Експлуатуй – Передавай» – тунель Мармара–Босфор, аеропорт «Зафер» в Кютахьє, автомагістраль Стамбул–Ізмір, станції придорожнього обслуговування тунелю Гечек, морський вокзал Чешме в Ізмірі, електростанція Юваджик в Коджаелі, електростанція Биреджик в Шанлиурфа, електростанція Сучат в Кахраманмараші та електростанція Ямула в Кайсері.

В результаті пошуку альтернативних моделей ДПП 15 липня 2005 р був прийнятий закон №5396 про сектор охорони здоров'я в рамках моделі «Будуй – Орендує». Цей закон визначає принципи будівництва та поновлення медичних установ в рамках моделі «Будуй – Орендує». Наступні закони про регулювання медичних установ, які будуть побудовані за рахунок подальшої оренди, і про реконструкцію медичних установ в рахунок подальшого надання послуг, а також областей за межами сектора медичних послуг, вступили в силу в 2006 р. Медичний комплекс в Ікителі, медичний комплекс в Кайсері і медичний комплекс «Білкент» в Анкарі є деякими з останніх проектів в галузі охорони здоров'я, які будуть фінансуватися в рамках моделі «Будуй – Орендує».

Серед проблем, що стосуються сучасних рамок проектів ДПП, відзначається відсутність спеціального відповідального державного органу та системного загального законодавства, що регулює проекти ДПП. Після багатьох років дискусій був підготовлений проект закону про освоєння інвестицій та наданні послуг в рамках партнерства між державним і приватним секторами, націлений на створення стабільної правової бази для проектів в форматі ДПП в Туреччині. Цей проект закону пропонує відкликати всі вищезгадані чинні закони і правила і стандартизувати положення, що застосовуються до всіх моделей ДПП (наприклад, «Будуй – Орендууй», «Будуй – Експлуатуй – Передавай» та «Будуй – Експлуатуй»), допрацювавши їх відповідно до передового міжнародного досвіду та в знак визнання ролі державного і приватного секторів в якості рівноправних партнерів. Він також пропонує створити центральний державний орган для контролю і просування проектів ДПП. Головними нововведеннями, запропонованими у проекті закону, є [12]: а) проект закону визначає види ДПП як інвестиційні моделі, в яких державний і приватний сектори ділять вартість, ризику та винагороду за надання послуг або створення підприємств для суспільства; б) проект стосується сільського господарства, іригації, розробки родовищ, виробництва, енергетики, перевезень, зв'язку, інформаційних технологій, туризму, нерухомості, муніципальних послуг, охорони здоров'я, безпеки, інвестицій в загальну адміністративну інфраструктуру і послуги, і т.д.; в) проект закону об'єднує всі закони, що стосуються державно–приватного партнерства. Відповідно, все вищезгадане законодавство буде скасовано після вступу проекту цього закону в силу. В результаті проект закону стане єдиним законом, який регулює всі моделі проектів ДПП; г) проект закону визначає всі наявні моделі ДПП наступним чином: «будуй–експлуатуй–передавай» (БЕП), «будуй–експлуатуй» (БЕ), «будуй–орендууй» (БО) і «передавай права на експлуатацію» (ППЕ); д) у проекті закону йдеться про те, що державні інтереси і соціально–економічне процвітання є головними принципами моделі ДПП. Згідно з проектом закону, державні органи влади можуть використовувати тільки ті моделі, які відносяться до їхньої сфери діяльності; е) державні органи влади, які мають намір здійснити проект у форматі ДПП, повинні подати заяву в організацію державного плану-

вання з попередніми дослідженнями і стратегією торгів. Після позитивного висновку з боку організації державного планування і з метою отримання дозволу на проведення тендеру з запланованої моделі ДПП, державні органи повинні подати заявку до Вищої ради планування; є) проект закону пропонує створити центральний орган, що відповідає за моніторинг проектів ДПП. В якості назви цього органу пропонується «Генеральне управління по партнерству між державним і приватним секторами», яке буде створено в рамках організації державного планування.

Цікавим є інвестиційний досвід ДПП у Латвії [13]. Механізм реалізації проектів ДПП тут реалізований головним чином шляхом співробітництва в рамках довгострокових договірних відносин (щодо надання відповідних послуг або виконання робіт). Перший проект, до якого був залучений державний партнер (муніципальна рада міста Тукумс), передбачав одночасно закупівлю робіт з будівництва та послуг з управління (обслуговування) дитячого садка. До другого проекту у якості державного партнера була залучена муніципальна рада міста Бальдоне (предмет закупівлі – послуги з організації харчування, приватний партнер – SIA «RIGA»).

Формою взаємодії держави та бізнесу в обох випадках був договір концесії. В рамках першого проекту (будівництво дитячого садка) фінансова ефективність була досягнута за рахунок відтермінованих платежів, які проводилися державним партнером, та застосування кількісних знижок за рахунок комбінованої закупівлі. Тобто коли у будівельної фірми не вистачало належних коштів, додаткові інвестиції залучалися шляхом банківського кредиту.

У рамках першого проекту відносини партнерства між муніципальною радою та вищезазначеною компанією тривали 20 років. Через рік дитячий садок «Карлсонс» у Тукумсі був збудований, і 19 років після цього приватний партнер здійснював управління ним. Протягом 20–річного співробітництва дитячий садок перейшов у муніципальну власність без будь–яких додаткових платежів приватному партнеру, за винятком щомісячної грошової компенсації, обумовленої контрактом (на відміну від проектів Приватної фінансової ініціативи у Великобританії).

Значний інвестиційний потенціал ДПП закладений у так званій моделі «потрійної спіралі», яка передбачає розвиток інноваційної/науково–

технічної сфери (авторами якої є вчені Іцковіц та Лейдерсдорф) [14, с. 109–113]. При цьому з самого початку ДПП передбачалося як відносини співробітництва у сфері досліджень та розвитку (Research & Development), які мають місце у промисловості, науці та органах державної влади і які покликані сприяти впровадженню новітніх технологій на ринок [15, с. 7].

В теорії правова модель «потрійної спіралі» в рамках ДПП визначається як комплекс багатосторонніх інфраструктурних зв'язків між трьома елементами: органи державної влади, наука та бізнес, який сприяє розповсюдженню інноваційних технологій [10, с. 315].

У 2006 році віце-президент Комісії по інноваціям та конкурентній політиці Європейського Економічного Співтовариства Альберт Лінк [16, с. 12], чий дослідження широко використовуються Національним науковим фондом, запропонував ключовий підхід до розуміння ДПП в інноваційній сфері. Він підкреслює, що незважаючи на те, що у словосполученні «державно-приватне партнерство» слова «державно-приватне» є першочерговими, основний акцент має бути поставлений на слові «партнерство», яке в інноваційній сфері дає, зокрема наступні переваги:

1) більш широке розуміння державного партнера, яким може не лише орган державної влади (місцевого самоврядування), а й державне підприємство, установа, організація (включно з національними університетами);

2) гармонійне поєднання публічних та приватних інтересів задля досягнення єдиної мети ДПП. При цьому інтереси суспільства представлені опосередковано через наукові установи;

3) як правило, паритетність участі в реалізації проектів ДПП (доволі часто при інституційній формі ДПП контрольний пакет акцій належить саме приватному партнеру).

У тому ж 2006 році Європейська Комісія [17] опублікувала Програму дій, що складається з 10 параграфів «Поєднання теорії та практики: інноваційна стратегія на широкій основі для Європейського Союзу», яка поклала початок створенню ринку інноваційних товарів і послуг. Було зазначено, що Європейський Союз повинен зберегти традицію сильного та відповідального державного сектору, але в той же час зобов'язаний на 100 відсотків реалізовувати потенціал приватних компаній в інноваційній сфері.

Розвиток інвестиційного потенціалу та створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні головним чином залежить від розробки Національного інфраструктурного плану, реалізація якого була одним із перших пріоритетів влади у таких країнах, зокрема як Мексика та Білорусь [18].

При цьому відповідно до статті 2 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [19] інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. Інвестиційна діяльність забезпечується шляхом реалізації інвестиційних проектів і проведення операцій з корпоративними правами та іншими видами майнових та інтелектуальних цінностей.

Слід також зазначити, що ДПП не є приватизацією. Приватизований бізнес може функціонувати в умовах високо конкурентних ринків або може зберігати монопольні позиції, в зв'язку з чим потрібно активне регулювання після його передачі приватному сектору. У будь-якому випадку, такий бізнес виведений з державного сектору. ДПП навпаки працює на основі контракту між замовником (державний сектор) і підрядником (приватний сектор), який зобов'язує приватний сектор надати послуги, а державний сектор – визначити свої довгострокові потреби в послугах, встановити ефективні норми і правила, а також забезпечити такі умови, при яких приватний сектор не буде ризикувати своїм капіталом в процесі надання цих послуг. Крім того, масштаб бізнесу в форматі ДПП (а, отже, й інвестиційний потенціал його прибутку) обмежується рамками контракту/акціонерною угодою, а не тільки ринковими важелями. Ефективне приватне стимулювання, зокрема необхідність заробити відповідний прибуток на власний інвестований капітал, все ж застосовується в управлінні ДПП, однак діловий ризик частково регулюється обмеженнями, що накладаються умовами контракту. В рамках ДПП державний сектор сплачує за послуги, що надаються населенню, і несе повну відповідальність за їх надання, в той час як роль приватного сектору обмежується забезпеченням вдосконаленого механізму надання послуг. Таким чином, ДПП отримує інші більш відповідальні повноваження від держави [12].

Висновки

Реалізація інвестиційних проектів в рамках корпоративної форми ДПП потребує належного законодавчого підґрунтя, а саме:

1) визначення господарських організацій корпоративного типу, метою яких є реалізація проєктів у сфері ДПП;

2) встановлення порядку формування статутного капіталу таких організацій, механізму реалізації корпоративних прав учасниками такої організації, з урахуванням вимог законодавства Європейського Союзу;

3) розподіл ризиків між державним та приватним партнерами, в тому числі попередження зловживання корпоративними правами та встановлення належної відповідальності в корпоративних відносинах;

4) відповідно до статті 9 Закону України «Про інвестиційну діяльність» основним правовим документом, який регулює взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, є договір (угода). При цьому укладення договорів, вибір партнерів, визначення зобов'язань, будь-яких інших умов господарських взаємовідносин, що не суперечать законодавству України, є виключною компетенцією суб'єктів інвестиційної діяльності.

З урахуванням викладеного, відносини між суб'єктами інвестиційної діяльності в рамках інституційної форми ДПП можуть бути опосередковані так званою акціонерною угодою, на що слушно вказують провідні вчені в галузі господарського права [20, с. 20–26];

5) визначення суб'єктів, об'єкту та змісту корпоративних правовідносин у рамках інституційної форми державно–приватного партнерства;

6) визначення поняття загального (державного) корпоративного інтересу в рамках інституційної форми ДПП, в тому числі з урахуванням соціального значення проєктів такого партнерства;

7) визначення спеціального (приватного) корпоративного інтересу у відносинах ДПП (інституційна форма) з урахуванням того, що ДПП – це насамперед «інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом для реалізації суспільно значимих проєктів і програм, у тому числі у сферах промисловості та інноваційної діяльності» [21, с. 5] тощо.

З урахуванням викладеного пропонуємо:

1) доповнити Господарський кодекс України статтю 80–1 такого змісту:

«Інституційне акціонерне товариство – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за яки-

ми посвідчуються акціями, яке може бути створене виключно для реалізації суспільно значимих проєктів державно–приватного партнерства при використанні інституційної (корпоративної) форми такого партнерства»;

2) доповнити статтю 1 Закону України «Про державно–приватне партнерство» частиною другою такого змісту: «Інституційна (корпоративна) форма державно–приватного партнерства – це особливий різновид співробітництва між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), який опосередковано створенням акціонерного товариства з метою реалізації мети такого партнерства – конкретного проєкту ДПП, у тому числі з можливістю залучення третіх осіб (інвесторів/спонсорів) щодо фінансування об'єктів такого партнерства в порядку, визначеному законодавством»;

3) доповнити статтю 29 Закону України «Про акціонерні товариства» частиною третьою такого змісту:

«Відносини між державним та приватним партнерами в рамках інституційної (корпоративної) форми державно–приватного партнерства можуть бути врегульовані акціонерною угодою (shareholders agreement)»;

4) доповнити статтю 13 Закону України «Про господарські товариства» частиною п'ятою такого змісту:

«Особливості формування статутного капіталу інституційного акціонерного товариства можуть бути урегульовані акціонерною угодою (shareholders agreement)».

При цьому проєктом ДПП слід вважати особливу інвестиційну модель в рамках договірної або інституційної форми ДПП, при використанні якої суб'єкти (партнери) публічного та приватного секторів економіки поділяють між собою вартість, ризики та винагороду при наданні послуг публічної сфери кінцевим споживачам за найбільш економічно вигідним співвідношенням «ціна – якість» або при створенні господарських організацій корпоративного типу, спеціально уповноважених на реалізацію конкретного проєкту ДПП.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. // ВВР. – 2010. – № 40. – Ст. 524 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
2. Державно-приватне партнерство в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Державно-приватне_партнерство_в_Україні.
3. Державно-приватне партнерство в Україні. Обзора інформація. Мінекономрозвитку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrppp.com/present/Day_1_Panel_4_Ministry_of_Economy.pdf
4. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>.
5. Сатановська М. А. Особливості функціонування інституцій державно-приватного партнерства в зарубіжних країнах. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lj.kherson.ua/2014/pravo03/part_2/49.pdf.
6. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко – К., ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с.
7. Рік 2009 – рік відкриття інвестицій державно-приватного партнерства (ДПП). – Режим доступу: http://kiev.trade.gov.pl/uk/aktualnosci/article/a,2897,Rik_2009_rikvidkrittia_inviestitsii_dierzhavno-privatnogho_partnierstva_DPP.html.
8. Аналіз законодавства, що регулює державно-приватне партнерство. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Normatyvni%20Akti%20New/PP/Analys%20of%20Legisl%20DPP_ukr.pdf.
9. О. М. Вінник. Відносини державно-приватного партнерства: проблеми вдосконалення правового регулювання в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gisar.eu/ru/node/258>.
10. Olga Simson. Legal and institutional aspects of promoting Public-Private Partnership (PPP) in infrastructure and innovation within triple helix cooperation model / O. Simson // British Journal of Science, Education and Culture. – № 1 (5), January – June, 2014. – P. 310–319.
11. А. Г. Демьянченко. Государственно-частное партнерство в морской отрасли. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe.
12. Тридцать девятое заседание комитета по экономическим, торговым, технологическим и экологическим вопросам. – доклад «Роль государственно-частного партнерства в устойчивом экономическом развитии стран ЧЭС». – Докладчик: г-н Муса Гулиев, член Комитета, Азербайджан. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pabsec.org/.../5-EC39-REP12%20%20RUS%20EDIT%20FINAL.d.
13. Inga Shina, Silvija Bruna. Development of Public and Private Partnership projects in Latvia / I. Shina, S. Bruna // Project Management Development – Practice and Perspectives. Second International Scientific Conference on Project Management in Baltic countries. April 11–12, 2013, Riga, University of Latvia. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/256841333_DEVELOPMENT_OF_PUBLIC_AND_PRIVATE_PARTNERSHIP_PROJECTS_IN_LATVIA.
14. Etkowitz H., Leydesdorff L. (2000) «The dynamics of innovation: from National Systems and «Mode 2» to a Triple Helix of university-industry-government relations», Research Policy, № 29.
15. Wessner, Charles W. (2003) «Government-Industry Partnerships for the Development of New Technologies», Washington, DC: National Academy Press.
16. Link Albert N. (2006) «Public-Private Partnerships: Innovation Strategies and Policy Alternatives», N.-Y.: Springer Science+Business Media, Inc.
17. Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions (2006) «Putting knowledge into practice: A broad-based innovation strategy for the EU». Communication from the, 13.09.2006, COM(2006) 502 final, available at. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2006/com2006_0502en01.pdf.
18. И. Запатрина. Ускорение публично-частного партнерства в Украине пока не вызывает интереса у власти. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business.ua/successful_country/Uskorenie-publichnochastnogo-partnerstva-v-Ukraine-poka-ne-vyzyvaet-interesa-u-vlasti-Irina-Zapatrin-234415/
19. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. // ВВР. – 1991. – № 47. – Ст. 646 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/page>.
20. Вінник О. Акціонерні угоди / О. Вінник // Юридична Україна. 2010. – № 5.
21. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. / Варнавский В. Г. // – ИМЭМО, РАН. – М., 2005. – 312 с.

References

1. Zakon Ukrainy «Pro derzhavno-privatne partnerstvo» vid 01.07.2010 r. // VVR. – 2010. – №

40. – St. 524 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
2. Derzhavno–pryvatne partnerstvov Ukraini. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Derzhavno–pryvatne_partnerstvo_v_Ukraini](https://uk.wikipedia.org/wiki/Derzhavno-pryvatne_partnerstvo_v_Ukraini).
3. Derzhavno–pryvatne partnerstvo v Ukraini. Obzorna informatsiia. Minekonomrozvytku. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrppp.com/present/Day_1_Panel_4_Ministry_of_Economy.pdf
4. Shchodo rozvytku derzhavno–pryvatnoho partnerstva yak mekhanizmu aktyvizatsii investytsiinoi diialnosti v Ukraini. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>.
5. Satanovska M. A. Osoblyvosti funktsionuvannia instytuttsii derzhavno–pryvatnoho partnerstva v zarubizhnykh krainakh. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.lj.kherson.ua/2014/pravo03/part_2/49.pdf.
6. Pidhotovka ta realizatsiia proektiv publichno–pryvatnoho partnerstva: Praktychnyi posibnyk dlia orhaniv mistsevoi vlady ta biznesu / S. Hryshchenko – K., FOP Moskalenko O.M., 2011. – 140 s.
7. Rik 2009 – rik vidkryttia investytsii derzhavno–pryvatnoho partnerstva (DPP). – Rezhym dostupu : [http://kiev.trade.gov.pl/uk/aktualnosci/article/a,2897,Rik_2009_rikvidkryttia_inviestitsii_derzhavno–privatnogho_partnierstva_DPP.html](http://kiev.trade.gov.pl/uk/aktualnosci/article/a,2897,Rik_2009_rikvidkryttia_inviestitsii_derzhavno-privatnogho_partnierstva_DPP.html).
8. Analiz zakonodavstva, shcho rehuliuie derzhavno–pryvatne partnerstvo. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Normatyvni%20Akty%20New/PP/Analisis%20of%20Legisl%20DPP_ukr.pdf.
9. O. M. Vinnyk. Vidnosyny derzhavno–pryvatnoho partnerstva: problemy vdoskonalennia pravovoho rehuliuвання v Ukraini. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://gisap.eu/ru/node/258>.
10. Olga Simson. Legal and institutional aspects of promoting Public–Private Partnership (PPP) in infrastructure and innovation within triple helix cooperation model / O. Simson // British Journal of Science, Education and Culture. – № 1 (5), January – June, 2014. – P. 310–319.
11. A. H. Demianchenko. Hosudarstvenno–chastnoe partnerstvo v morskoi otrasly. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe.
12. Trydtsat deviatoe zasedanye komyteta po ekonomycheskym, torhovym, tekhnolohycheskym y ekolohycheskym voprosam. – doklad «Rol hosudarstvenno–chastnoho partnerstva v ustoychivom ekonomycheskom razvytyi stran ChES». – Dokladchyk: h–n Musa Hulyev, chlen Komyteta, Azerbaidzhan. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.pabsec.org/.../5-EC39-REP12%20%20RUS%20EDIT%20FINAL.d.
13. Inga Shina, Silvija Bruna. Development of Public and Private Partnership projects in Latvia / I. Shina, S. Bruna // Project Management Development – Practice and Perspectives. Second International Scientific Conference on Project Management in Baltic countries. April 11–12, 2013, Riga, University of Latvia. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.researchgate.net/publication/256841333_DEVELOPMENT_OF_PUBLIC_AND_PRIVATE_PARTNERSHIP_PROJECTS_IN_LATVIA.
14. Etzkowitz H., Leydesdorff L. (2000) «The dynamics of innovation: from National Systems and «Mode 2» to a Triple Helix of university–industry–government relations», Research Policy, № 29.
15. Wessner, Charles W. (2003) «Government–Industry Partnerships for the Development of New Technologies», Washington, DC: National Academy Press.
16. Link Albert N. (2006) «Public–Private Partnerships: Innovation Strategies and Policy Alternatives», N.–Y.: Springer Science+Business Media, Inc.
17. Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions (2006) «Putting knowledge into practice: A broad–based innovation strategy for the EU». Communication from the, 13.09.2006, COM(2006) 502 final, available at. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2006/com2006_0502en01.pdf.
18. Y. Zapatryna. Uskorenne publichno–chastnoho partnerstva v Ukrayne poka ne vyzываet ynteresa u vlasty. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [http://www.business.ua/successful_country/Uskorenne–publichnochastnogo–partnerstva–v–Ukraine–poka–ne–vyzyvaet–interesa–u–vlasti–Irina–Zapatryn–234415/](http://www.business.ua/successful_country/Uskorenne-publichnochastnogo-partnerstva-v-Ukraine-poka-ne-vyzyvaet-interesa-u-vlasti-Irina-Zapatryn-234415/)
19. Zakon Ukrainy «Pro investytsiinu diialnist» vid 18.09.1991 r. // VVR. – 1991. – № 47. – St. 646 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/page>.
20. Vinnyk O. Aktsionerni uhody / O. Vinnyk // Yurydychna Ukraina. 2010. – № 5.
21. Varnavskiy V. H. Partnerstvo hosudarstva y chastnoho sektora: formy, proekty, rysky. / Varnavskiy V. H. // – YMЭМО, RAN. – M., 2005. – 312 s.

Дані про автора

Сороченко Антон Валерійович,

к.ю.н., доцент кафедри публічного управління та публічної служби Національної академії державного управління при Президентові України

e-mail: asorochenko1987@gmail.com

Данные об авторе

Сороченко Антон Валериевич,

к.ю.н., доцент кафедры публичного управления и публичной службы Национальной академии государственного управления при Президенте Украины

e-mail: asorochenko1987@gmail.com

Data about the author

Anton Sorochenko,

Candidate of Science of Law (Corporate Law), the senior lecturer of Public Management and Public Service Department, National Academy for Public Administration under the President of Ukraine

e-mail: asorochenko1987@gmail.com

УДК: 339.972

DOI: 10.5281/zenodo.1483537
КОЛТУНОВИЧ О.С.

Інституційні аспекти зміни вектору регіональної економічної інтеграції України як механізму інноваційно–технологічної модернізації національної економіки та переходу до нового технологічного укладу

Розглянуто економічні і соціальні наслідки в результаті європейського вибору вектору економічної інтеграції України та дезинтеграції з країнами СНД. Визначено перспективні напрями нарощення експортного потенціалу країни та підвищення рівня конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. За результатами проведеного аналізу визначено стратегічні пріоритети щодо відновлення колишнього зовнішньоекономічного потенціалу України та виходу на рівень докризового економічного розвитку 2013 року та переходу до нового технологічного укладу. На основі впровадження передового міжнародного досвіду, а також повернення до економічної політики 2002–2004 років запропоновані напрями інституційного забезпечення модернізації та інноваційного розвитку економіки. Запропоновано механізми щодо інноваційно–технологічної модернізації окремих секторів національної економіки в умовах четвертої промислової революції (індустрії 4.0).

Ключові слова: інноваційно–технологічна модернізація, регіональна економічна інтеграція, інституційне забезпечення.

КОЛТУНОВИЧ А.С.

Институциональные аспекты изменения вектора региональной экономической интеграции Украины как механизма инновационно–технологической модернизации национальной экономики и перехода к новому технологическому укладу

Рассмотрены экономические и социальные последствия в результате европейского выбора вектора экономической интеграции Украины и дезинтеграции со странами СНГ. Определены перспективные направления наращивания экспортного потенциала страны и повышения уровня конкурентоспособности на внешних рынках. По результатам проведенного анализа определены стратегические приоритеты по восстановлению бывшего внешнеэкономического потенциала Украины и выхода на уровень докризисного экономического развития 2013 года и перехода к новому технологическому укладу. На основе внедрения передового международного опыта, а также возврата к экономической политике 2002–2004 годов предложены направления институционального обеспечения модернизации и инновационного развития экономики. Предложены механизмы по инновационно–технологической модернизации отдельных секторов национальной экономики в условиях четвертой промышленной революции (индустрии 4.0).

Ключевые слова: инновационно–технологическая модернизация, региональная экономическая интеграция, институциональное обеспечение.