УДК 334.752

П. І. Шилепницький,
к. е. н., докторант, Інститут регіональних досліджень НАН України

ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНИХ ПАРТНЕРСТВ

У статті розглядаються різноманітні типи державно-приватних партнерств. Наводиться їхня класифікація залежно від різних класифікаційних ознак. Дається характеристика глобальним державно-приватним партнерствам.

The article considers various types of public-private partnerships. Their classification is given based on different classification features. Characteristics of global public-private partnerships is given.

Ключові слова: державно-приватне партнерство (ДПП), моделі ДПП, глобальні ДПП, соціальна відповідальність корпорацій (СВК).

Key words: public-private partnership (PPP), PPP models, global PPP, corporate social responsibility (CSR).

ВСТУП

Реформування вітчизняної економіки передбачає запровадження сучасних інструментів підвищення її конкурентоспроможності. На сьогодні, не дивлячись на значні успіхи в справі розбудови ринкової економіки в Україні, на порядку денному залишається проблема, коли держава намагається впливати на економічні процеси за допомогою механізмів, які застосовувалися в командно-адміністративній системі. Мова, насамперед, йде про т.зв. природні монополії, тобто певні види економічної діяльності, що відносяться до виняткової компетенції держави, в той час як у світі доволі успішно застосовується практика залучення приватного сектора до цієї сфери та передачі йому виконання таких функцій. Тобто в даному випадку відбувається співпраця держави та приватного бізнесу з приводу виконання останнім завдань, що традиційно вважається виняткової монополією держави. В світі така форма співпраці отримала назву державно-приватне партнерство (ДПП).

Актуальність такої співпраці, в першу чергу, зумовлюється тими фактом, що інфраструктура нашої держави зараз перебуває в плачевному стані. На її відновлення, не кажучи вже про розширене відтворення стосовно вимог сьогодення (наприклад, зростання навантаження на дорожнє полотно внаслідок активізації міжнародної торгівлі), потрібні кошти, які державний бюджет одноосібно забезпечити не може.

Іншими проблемами, що потребують вирішення, є низька якість пропонованих державою послуг та їх операційна неефективність. Найперше, це зумовлене тим, що в більшості випадків такі послуги надаються державними монополістами, де взагалі відсутнє конкурентне середовище; в таких підприємств взагалі немає стимулів покращувати свою якість. Іншою причиною є те, що дуже часто такі підприємства є т.зв. "планово-збитковими" та дотаційними, тобто в них відсутні спонукальні мотиви підвищувати ефективність своєї операційної діяльності позаяк їх збитки гарантовано відшкодовуватиметься за рахунок державного бюджету.

Як показує досвід інших країн, вирішенням проблеми тут може слугувати залучення в інфраструктуру інвестицій приватного сектора. Окрім того, державно-приватне партнерство розглядається як реальна альтернатива приватизації, оскільки, на відміну від останньої, дає змогу зберегти у власності держави, і відповідно під її контролем об'єкти інфраструктури.

Проблемами розвитку державно-приватних партнерств займаються багато науковців, серед яких слід відзначити таких: Джозеф Стігліц (Joseph Stiglitz), Стівен Осборн (Stephen P. Osborne), Емануель Савас (Emanuel S. Savas), Геерт Тейсман (Geert R. Teisman), Джилліан Піл (Gillian Peele) та інші.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Метою даної статті є дослідження різних типів державно-приватних партнерств, що застосовуються в практиці господарювання.

РЕЗУЛЬТАТИ

Так, остання визначає державно-приватне партнерство як спільне підприємство між державним та приватним секторами з інвестиціями, що часто приходять з приватного сектора та ризиком, розподіленим між двома секторами. Такі партнерства можуть охоплювати менеджмент послуг, малі підприємства і великомасштабні проекти.

Аналіз багатьох досліджень з цієї проблеми дозволяє нам дійти висновку, що ДПП — це комплекс відносин, які є стабільними і тривалими, що виникають між державою в особі її центральних та регіональних органів виконавчої влади та регіонального і місцевого самоврядування з однієї сторони, та представників бізнесу, інститутів громадянського суспільства і місцевих спільнот з приводу перерозподілу повноважень щодо створення інфраструктури загального користування, виконання робіт та надання послуг, які традиційно вважались монополією держави, врегулювання між сторонами в зв'язку з цим наступних питань: розподіл відповідальностей, ризиків, зобов'язань щодо фінансового забезпечення, проектування, будівництва, утриман-

ня, експлуатації, права власності, участь в управлінні та розподілі прибутку, що базується на принципах рівності, відкритості, недискримінації, змагальності, підвищення ефективності та мінімізації ризиків і витрат.

Відносини всередині можна виразити за допомогою наступної схеми (рис. 1).

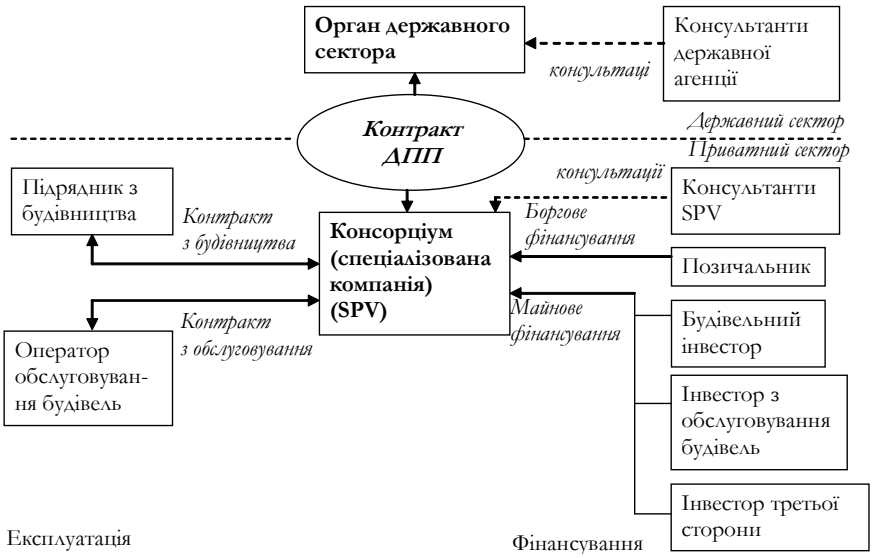

Рис. 1. Взаємовідносини в державно-приватному партнерстві

Зважаючи на те, що у світі така форма співпраці держави та приватного бізнесу отримала поширення в різноманітних видах економічної діяльності, масштабах співпраці між партнерами, моделях взаємовідносин тощо, існує велика кількість варіантів державно-приватних партнерств. З метою аналізу їх прийнято класифікувати за певними критеріями.

За термінами дії розрізняють наступні види ДПП:

— довготермінові. Тривалістю 16—30 років. Зазвичай використовуються при реалізації інвестиційних проектів з тривалим терміном окупності (наприклад, будівництво та експлуатація автомобільних доріг, аеропортів тощо);

— середньотермінові. Термін реалізації — 1—15 років. У даному випадку застосовуються в угодах про надання послуг та лізингу;

— короткотермінові. Терміном до одного року. Найчастіше притаманні угодам разового характеру щодо постачання матеріальних цінностей для державної установи чи надання т. зв. послуг "софт" (харчування в державних навчальних та оздоровчих закладах, надання медичних послуг).

За характером реалізовуваних проектів:

— виконання робіт (будівництво освітніх та пенітенціарних закладів);

— надання послуг (управлінські, освітні, медичні тощо);

— комплексні, що пов'язують два вищенаведені (будівництво та експлуатація автомобільних доріг).

За видами економічної діяльності: угоди ДПП в будівництві, транспорті, медицині, освіті, громадському харчуванні, комунальних послугах, електроенергетиці, видобуванні корисних копалин, виконанні послуг державного управління тощо.

За способами організації конкурсного відбору:

— проекти ДПП, обрані через відкриті конкурси. Як зазначають Батенко Л.П., Загородніх О.А., Ліщинська В.В. в своїй праці "Управління проектами", відкритий конкурс — це такий вид конкурсу, за якого замовник або організатор його залучає пропозиції постачальників-учасників конкурсу щодо постачання товарів, виконання робіт, надання послуг за допомогою публікації запрошення до участі в конкурсі у друкованих засобах масової інформації і розглядає пропозиції усіх постачальників, які на це запрошення відгукнулися [1];

— проекти ДПП, обрані через закриті конкурси. Через закритий конкурс замовник або організатор конкурсу залучає пропозиції постачальників-учасників на постачання товарів, виконання робіт, надання послуг шляхом надсилання спеціальних запрошень тим постачальникам, яких може стосуватися участь у конкурсі;

— проекти ДПП, обрані через "змагальний діалог" (інша назва — двоетапний конкурс). За цього методу переможець публічного контракту визначається винятково на основі критерію найбільш економічно доцільної пропозиції. Такий підхід реалізується за наступним алгоритмом. Замовник публікує оголошення про контракт, вказуючи свої потреби та вимоги. Він відкриває з відібраними кандидатами діалог, метою якого є виявлення та визначення засобів, які найкраще підходять для задоволення його потреб. Замовник обговорює всі аспекти контракту з обраними кандидатами протягом цього діалогу. Діалог продовжується до тих пір, поки він не виявить підходи, які актуальні для вирішення певної проблеми. Заявивши, що діалог завершений та проінформувавши про це учасників, замовник просить їх підготувати кінцеві пропозиції на основі підходів, представлених та конкретизованих під час діалогу. Замовник оцінює отримані тендерні пропозиції на основі критеріїв нагородження, які зазначені в оголошенні про конкурс чи в пояснювальному документі, і обирає найбільш економічно обгрунтований варіант;

— угоди, укладені через запит котирувань. Спрощений спосіб закупівлі товарів, робіт, послуг. При цьому замовник надсилає кільком потенційним постачальникам запит щодо цін на необхідні товари, роботи, послуги і визначає переможця на основі пропозиції (котирування) з найменшою ціною;

— угоди, укладені через закупівлю з одного джерела. В даному випадку замовник або організатор конкурсу співпрацює щодо постачання товарів, виконання робіт, надання послуг тільки з одним постачальником;

— угоди, укладені через "рамкові угоди". Це угода між одним чи кількома замовниками та одним чи кількома економічними операторами, метою якої є встановлення умов керування контрактами, які планується надати на певний період часу, особливо стосовно ціни, та, де це можливо — обсягів;

— угоди, укладені через "динамічні купівельні системи". Являє собою повністю електронний процес для здійснення найбільш поширених закупівель, характеристики яких є загальнодоступними на ринку, відповідають вимогам замовника, обмежені в тривалості й відкриті й будь-якого економічного оператора, що задовольняє критерії вибору і подав орієнтовну пропозицію, яка відповідає специфікації. В даному випадку замовник повинен виконувати правила відкритої тендерної процедури;

— угоди, укладені через електронний аукціон. Електронний аукціон базується: або виключно на цінах, коли кон-

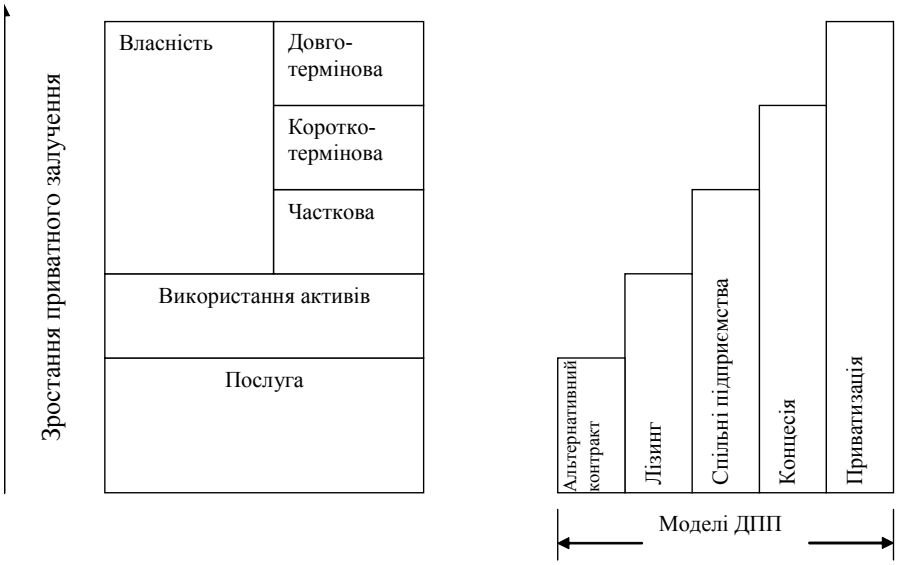

Рис. 2. моделі ДПП та рівень залучення приватного сектора

тракт присуджується за найнижчою ціною; або на цінах та/або нових характеристиках тендерів, вказаних в специфікаціях, коли контракт призначається найбільш економічно виграшному тендеру.

У залежності від юридичного оформлення виділяють два типи угод ДПП [8]:

— державно-приватне партнерство, яке має винятково договірний характер і згідно з яким юридичній особі приватної форми власності за виконану роботу чи надані послуги гарантується винагорода від публічної організації чи безпосередніх користувачів, тому регулюється директивами ЄС щодо проведення публічних тендерів [2; 3];

— державно-приватне партнерство інституційного характеру, в межах якого є можливим формування нової юридичної особи, співзасновниками якої є публічний і приватний партнер, або ж зміна статусу юридичної особи, заснованої публічною організацією, на таку, серед співзасновників якої є і приватна організація.

Залежно від ступеня урядового контролю та масштабів приватної економіки, залучення приватного сектора може варіюватись від надання послуг до повного володіння об'єктами інфраструктури. Як зазначають Акінтола Акінтоє (Akintola Akintoye), Матіас Бек (Matthias Beck) та Кліфф Хардкастл (Cliff Hardcastle), останні дослідження дозволили виділити п'ять типів залучення приватного сектора, а саме: контракти на послуги, лізинг, спільні підприємства, концесії та приватизація (див. рис. 2) [10].

На думку багатьох дослідників, контракти на послуги являють собою найпростішу форму партнерства, де приватна сторона постачає, експлуатує та підтримує актив протягом недовгого часу. Відповідальність за управління та інвестування залишається за державним сектором, який несе ризики фінансування та залишкової вартості, але отримує вигоду від технічного досвіду приватного оператора та деяку економію витрат без передачі контролю над якістю результатів. Контракти на послуги використовуються при зборі плати, постачанні та підтриманні вагонів чи інших технічних діяльностях.

Угоди з лізингу являють собою ситуацію, коли приватний сектор використовує державні об'єкти інфраструктури та платить орендну плату, щоб надавати послуги. В лізинговій організації постачальник послуг є відповідальним за експлуатацію, ремонт та утримання активу. Постачальник послуг може також відповідати за збір платежів від споживачів послуг і таким чином перебирати на себе ризик збору коштів. Зазвичай надавач послуг не є відповідальним за здійснення капітальних інвестицій чи заміну орендованих активів. Як правило, тривалість лізингових контрактів складає від восьми до п'ятнадцяти років.

У спільних підприємствах уряд та приватні компанії передбачають співвідповідальність та співволодіння наданням послуг. ДПП у формі спільного підприємства забезпечує механізм для "справжніх" державно-приватних партнерств, в яких уряди, бізнес, неурядові організації та інші учасники можуть зібрати свої ресурси та генерувати розподілену віддачу. Партнери з державного та приватного секторів можуть утворити або нову компанію або використати спільне володіння існуючою компанією, що надає послуги.

Концесія є найбільш важливою угодою для приватного сектора і вважається, що вона несе найкращу вартість до публічних послуг. Постачальних послуг фінансує, проектує та будує інфраструктурний об'єкт послуг або суттєво покращує існуючий. Він утримує право власності на завершений об'єкт та експлуатує, підтримує та ремонтує його протягом терміну дії контракту, який типово складає 20—30 років. Уряд надає концесії, щоб відшкодувати кошти шляхом збору платежів та тарифів.

Приватизація являє собою продаж державного активу через аукціон, публічну пропозицію акцій, приватні переговори чи повну передачу приватній організації, що бере на себе експлуатаційні відповідальності.

До вищеперелічених моделей, на нашу думку, також слід додати і традиційне державне постачання. Це є угодою приватного бізнесу з державною стороною на проектування та будівництво об'єкта інфраструктури чи здійснення матеріально-технічного постачання державної установи. Його особливістю є те, що об'єкт фінансується виключно за рахунок державного бюджету та є власністю держави.

Зважаючи на те, що державно-приватні партнерства можуть передбачати як створення нових об'єктів інфраструктури, так і експлуатацію існуючих, моделі державно-приватних партнерств також поділяються відповідним чином.

До державно-приватних партнерств, в межах яких створюються нові об'єкти інфраструктури, відносять [7] наступні:

1. Проектування — будівництво (Design-Build (DB)). За цією моделлю уряд укладає контракт з приватним партнером на проектування та будівництво споруди у відповідності до вимог, встановлених урядом. Після завершення споруди уряд бере на себе відповідальність за її експлуатацію та підтримання.

2. Проектування — будівництво — підтримання (Design-Build-Maintain (DBM). Дана модель схожа на попередню, за виключенням того, що приватний сектор також утримує споруду. Державний сектор зберігає відповідальність за операції.

3. Проектування-будівництво-експлуатація (Design-Build-Operate (DBO)). За цією моделлю приватний сектор проектує та будує об'єкт. Після завершення будівництва

право власності на нього переходить державного сектора, в той час як приватний партнер її експлуатує протягом визначеного періоду часу.

4. Проектування — будівництво — експлуатація — підтримання (Design-Build-Operate-Maintain (DBOM)). Ця модель комбінує відповідальності за здійснення циклу робіт "проектування — будівництво" з експлуатацією та утриманням об'єкта партнером з приватного сектора. На кінець періоду експлуатація об'єкта переходить назад до державного сектору.

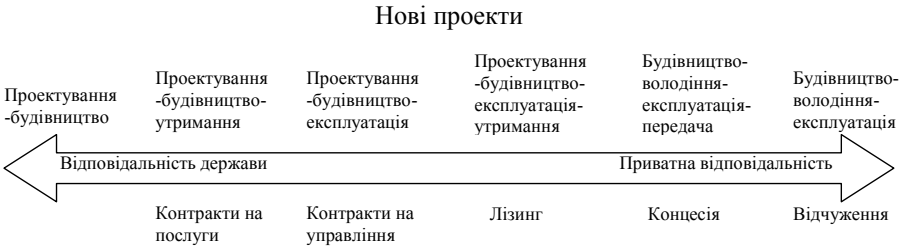

Рис. 3. Розподіл відповідальності за моделями ДПП

5. Будівництво — володіння — експлуатація — передача (Build-Own-Operate-Transfer (BOOT)). Уряд надає франшизу приватному партнеру на фінансування, проектування, будівництво та експлуатацію об'єкта протягом визначеного періоду часу. Право власності на об'єкт переходить назад до державного сектора на кінець вказаного періоду.

6. Будівництво — володіння — експлуатація (Build-Own-Operate (BOO)). Уряд надає право фінансування, проектування, будівництва, експлуатації та утримання проекту приватному підприємству, яке утримує право власності на проект. Від приватного підприємства не вимагається повертати об'єкт до держави.

7. Проектування — будівництво — фінансування-експлуатація/ підтримання ((Design-Build-Finance-Operate/ Maintain (DBFO, DBFM or DBFO/M)). Згідно цієї моделі приватний сектор проектує, будує, фінансує, експлуатує та/ чи підтримує новий об'єкт в довготерміновому лізингу. По закінченні терміну об'єкт переходить до державного сектора.

В існуючих ДПП застосовуються такі моделі:

Таблиця 1. Моделі державно-приватного партнерства у Великобританії

№ пп..	Модель	Опис
1	Продаж активів	Продаж надлишкових активів державного сектора
2	Ширші ринки	Запровадження навиків та фінансів приватного сектора для покращення використання активів (як фізичних, так і інтелектуальних) державного сектора
3	Продаж бізнесу (через емісію чи однопрофільній галузі)	Продаж частки в державному бізнесі шляхом емісії акцій чи однопрофільному підприємству мажоритарного чи міноритарного пакету
4	Партнерство компаній	Запровадження приватної власності в державному бізнесі, в той же час забезпечуючи відстоювання державного інтересу та цілей державної політики через законодавство, регулювання, партнерські відносини або утриманням за державою певної частки у власності
5	Приватна фінансова ініціатива	Державний сектор укладає контракт на купівлю якісних послуг із зазначеними результатами на довготерміновій основі від приватного сектора та включає сюди підтримання чи будівництво необхідної інфраструктури; термін також охоплює фінансово незалежні проекти, де постачальник від приватного сектора проектує, будує, фінансує і згодом експлуатує актив
6	Спільні підприємства	Партнерства, в яких партнери з державного та приватного секторів об'єднують свої активи, фінанси та досвід за спільного менеджменту, щоб таким чином забезпечити довготривалий ріст капіталу обох партнерів
7	Партнерські інвестиції	Партнерства, в яких державний сектор робить внесок у фінансування інвестиційних проектів сторін приватного сектору, щоб гарантувати участь державного сектора у розподілі результатів цих інвестицій
8	Політичні партнерства	Угоди, в яких учасники з приватного сектора задіяні в розробку чи реалізації політики

— контракт на послуги;
— контракт на управління;
— лізинг;
— концесія;
— відчуження.

Розподіл відповідальності між державним та приватним секторами матиме наступний вигляд (див. рис. 3).

Визнання цих викликів послугувало живильним середовищем щодо застосування інноваційних підходів у постачанні інфраструктури та послуг, виникнення нових т.зв. "гібридних" моделей державно-приватного партнерства. До таких, зокрема, відносять:

— альянси. За цією моделлю державний та приватний партнери погоджуються спільно проектувати, розвивати та фінансувати проект. В деяких випадках вони також працюють разом, щоб будувати, утримувати та експлуатувати об'єкт;

— групування. Укладання контракту з одним партнером для здійснення декількох мало масштабних проектів ДПП з метою зниження як тривалості процесу постачання, так і транзакційних витрат;

— конкурентне партнерство. Декілька приватних партнерів відбираються в конкуренції один з одним, щоб реалізовувати різні аспекти проекту. Контракт дозволяє державному сектору перерозміщувати проекти поміж партнерами на пізнішу дату, залежно від виконання;

— наростаюче партнерство. Державний сектор укладає контракт з приватним партнером, в якому певні елементи роботи можуть бути відкликані чи зупинені, якщо вважатимуться непродуктивними. Державний сектор може уповноважити працювати покроково та резервує за собою право використовувати іншого партнера, що відповідатиме;

— інтегратор. Державний сектор призначає партнера приватного сектора, інтегратора, щоб керувати розвитком проекту. Інтегратор організовує постачальницькі функції і винагороджується в залежності від загальних результатів проекту, де це можливо, зі штрафами за запізнення, перевитрати коштів, погану якість тощо. Інтегратору належить менш пряма роль у наданні послуг, а в деяких випадках він взагалі відсторонений від прямого постачання. В інших випадках інтегратор призначається проводити першу фазу робіт чи визначені роботи, але тоді відсторонюється від проведення наступних фаз, щоб усунути потенційний конфлікт інтересів між найкращою вартістю для публічного сектора та максимізації приватних прибутків через ланцюг постачання;

— спільне підприємство. В даному конкретному випадку є компанією, де більшість належить партнеру з приватного сектора. Державний сектор

відбирає стратегічного партнера через змагальний процес, що включає пропозицію на проведення першої фази робіт (формування політики та планування). Сполучене Королівство використало різновид цієї моделі, яка називається Фінансовий траст з місцевого покращення (LIFT), для реалізації ДПП в лікарнях.

Світовий досвід показує, що уряди окремих країн, залежно від умов, що в них склалися, розробляють власні моделі взаємовідносин, що базуються на вищенаведених моделях. Зокрема, на сьогодні британський уряд підтверджує існування восьми типів моделей ДПП щодо надання послуг та постачання об'єктів інфраструктури [10] (табл. 1).

Серед наведеного списку найбільш поширений підхід із залучення приватних інвестицій відноситься до т.зв. "Приватної фінансової ініціативи" (ПФІ).

Приватна фінансова ініціатива є формою державно-приватного партнерства, що поєднує програми державних закупівель капітальних активів у приватного сектора за контрактами.

За загальною схемою ПФІ приватний сектор проектує, будує, фінансує та експлуатує активи, відповідно до специфікацій представників державного сектора.

У межах приватної фінансової ініціативи виділяють три типи проектів:

1. Самостійні проекти. Приватний сектор реалізовує проект, виходячи з того, що витрати будуть повністю відшкодовані шляхом встановлення плати за користування для кінцевого споживача.

2. Спільні підприємства. Вони являють собою проекти, до яких роблять внески як державний, так і приватний сектори, але над якими приватний сектор має контроль. У багатьох випадках внесок державного сектора робиться, щоб гарантувати ширші соціальні вигоди.

3. Послуги, що продаються до державного сектора. Це є послуги, що постачаються приватним сектором до держави, часто значна частина витрат у них є капітальними. Прикладом тут можуть бути приватна фірма, що надає послуги ниркового діалізу в лікарні.

У зв'язку з процесами інтернаціоналізації та глобалізації економічних відносин проекти ДПП виходять за межі національних кордонів держав. Найперше, це проявляється в тому, що, зокрема, вступивши у ВТО, країни беруть на себе зобов'язання щодо лібералізації економічних відносин, усунення будь-яких бар'єрів на шляху руху товарів, капіталів та робочої сили. Наслідком в даному випадку є те, що в тендерах на ДПП мають право брати участь не тільки національні господарські суб'єкти, а й компанії з-за кордону. Найбільш показовим тут є приклад Європейського Союзу, де на рівні Директив забезпечується участь підприємств країн-членів Спільноти в тендерах щодо постачання товарів, робіт та послуг шляхом реалізації принципів свободи руху товарів, свободи створення підприємств, свободи надання послуг, а також принципів, що з них випливають: принципи рівного обходження, недискримінації, взаємного визнання, пропорційності та прозорості. Вищенаведене свідчить про те, що можна говорити про глобалізацію, власне, і державно-приватного партнерства.

На думку Інге Каул (Inge Kaul) та Педро Консейчао (Pedro Conceicao) (Програма Розвитку ООН), глобальним ДПП притаманні наступні визначальні характеристики [12]:

— добровільність. Виникає із самозацікавлення партнера;

— горизонтальна організація з метою підтримання партнерської автономії. Підтримує партнерську автономію;

— партисипативність. Включає спільне управління та специфікує проблеми, в яких партнери будуть консультуватися чи спільно розвиватись;

— мультифакторна основа. Зводить разом різні групи учасників, таких як уряд, урядові організації, бізнес, освіту, громадянське суспільство, благодійні та філантропічні фундації;

— глобальність. Реагує на проблеми чи включає діяльність на глобальному рівні та деколи в міжгенераційних межах.

Дані автори виділяють три класи глобальних державно-приватних партнерств:

— ділові ініціативи (Business ventures), які шукають приватний зиск, що отримає бодай один партнер;

— ініціативи з подвійними результатами (Double bottom-line ventures), які намагаються скомбінувати приватні віддачі на інвестиції з такими соціальними чи державними цілями, як зростання енергозабезпечення або водопостачання в бідніших країнах;

— соціальні ініціативи, що мають на меті вирішення таких публічних проблем, як зниження рівня бідності, контроль хвороб, що передаються комунікативним шляхом та підтримуваний розвиток.

Ділові та соціальні ініціативи, в свою чергу, включають по три типи партнерств, в той час як підприємства з подвійними результатами — всього один тип (табл. 2).

У таблиці нижче наведена характеристика класів глобальних ДПП (табл. 3).

Так, партнерства з соціальних ініціатив зосереджуються на постачанні т.зв. суспільно-корисних товарів[1]. Вони часто спрямовані на виробництво, по суті, товарів індивідуального споживання, зокрема, таких як вакцин, для всіх доступних і тому "квазіпублічних" у споживанні.

Судячи зі встновлених цілей, всі типи державно-приватних партнерств та відповідно і всі класи ініціа-

Таблиця 2. Характеристика типів глобальних державно-приватних партнерств

№ пп.	Тип глобального партнерства	Характеристика глобального партнерства
1	Тип 1	Торговельна порівняльна перевага; означає, що партнер-закупівельник може отримувати вигоди від сильних сторін партнера-постачальника чи кожна сторона може получати зиск від спеціальний компетенцій та активів іншої
2	Тип 2	Започаткування нових інституцій (особливо для неврахованих ринків), щоб перевірити їхню бажаність та ймовірність функціонування, навчитися на практиці, отримати досвід і в кінцевому рахунку отримати перевгу новатора
3	Тип 3	Розробка правил та встановлення стандартів, щоб сприяти взаємодії, зокрема в технічних сферах, та гарантування, що вони відповідають обставинам та інтересам кожного партнера
4	Тип 4	Розширення меж ринків для відкриття нових ділових можливостей та зниження бідності, чи забезпечення підтримуваного розвитку
5	Тип 5	Посередництво в угодах щодо доступних цін, щоб зробити критично важливі товари індивідуального споживання більш доступними в бідніших країнах
6	Тип 6	Керівництво дослідженнями і розробками, особливо в галузях, проблемних для бідних країн світу
7	Тип 7	Управління задля стратегічних результатів, особливо там, де проблеми вимагають негайної уваги

[1] Товари чи послуги, що постачаються безкоштовно задля вигоди цілого суспільства урядом, оскільки вони могли б бути невиробленими, якщо їх залишити дії ринкових сил.

тив, у кінцевому рахунку спрямовані на глобальні публічні проблеми, навіть через побічний ефект. Зокрема, партнерства типу 2 є дослідницькими інвестиційними ініціативами, пов'язані з проектами, що покликані зменшити викиди парникових газів, тому направлені, посеред інших цілей, на стабілізацію кліматичної ситуації. Вони генерують як прямі індивідуальтні вигоди, такі як фінансові зиски та отримання практичного досвіду, так і глобальні публічні вигоди.

Останнім часом практиці менеджменту особливо транснаціональних корпорацій отримало поширення такий його напрям, як соціальна відповідальність корпорацій (СВК). Мова йде про те, що великі транснаціональні корпорації роблять кроки назустріч суспільству у вигляді будівництва об'єктів соціально-культурного призначення, відтворення природних багатств, боротьби з бідністю та невиліковними хворобами тощо.

На нашу думку, соціальну відповідальність корпорацій можна розглядати як різновид державно-приватного партнерства з низки причин.

По-перше, йдеться про заходи компанії соціального, економічного та екологічного характерів, метою яких є не отримання прибутку (хоча й простежується непрямий позитивний вплив на його формування), а досягнення соціального ефекту, і не тільки всередині організації, а й за її межами.

По-друге, соціальна відповідальність корпорацій являє собою відносини між бізнесом, з однієї сторони, та зацікавленими сторонами (стейкхолдерами), в якості яких виступають наймані працівники, постачальники, споживачі, інвестори, акціонери, місцева спільнота, суспільство в цілому. Іншими словами, можна вважати, що стейкхолдери представляють державу та її населення.

По-третє, реалізація концепції соціальної відповідальності корпорацій передбачає створення та обслуговування об'єктів інфраструктури загальнодержавного значення, як-то: школи, лікарні, заклади культури, очисних споруд, що є, власне, предметом домовленостей у державно-приватному партнерстві.

По-четверте, відбувається перерозподіл повноважень на товари та послуги, які традиційно вважались монополією держави, від, власне, держави до приватного сектора.

По-п'яте, представники стейкхолдерів беруть участь в процесі прийняття рішень щодо СВК.

І, по-шосте, як наслідок, зменшується навантаження на державний бюджет, що дозволяє його перерозподіляти на менш забезпечені статті та більш ефективно використовувати.

Таблиця 3. Характеристика типів глобальних державно-приватних партнерств

№ пп.	Клас ініціатив	Тип	Цілі партнерства	Природа продукту партнерства
1	Підприємницькі ініціативи (приватний інтерес)	1 2 3	Торговельна порівняльна перевага Започаткування нових інституцій Визначення правил/встановлення стандартів	Індивідуальні товари Індивідуальний/клубний товар Клубний товар
2	Ініціативи з подвійними результатами	4	Розширення границь ринків	Індивідуальний/національний публічний товар
3	Соціальні ініціативи	5 6 7	Посередництво в угодах з доступності цін Керування дослідженнями та розвитком Управління задля стратегічних результатів	Суспільно-корисний товар Суспільно-корисний/індивідуальний товар Суспільно-корисний товар

ВИСНОВКИ

Таким чином, до найбільш поширених моделей державно-приватних партнерств відносяться:

— традиційні держані закупівлі;

— контракти на послуги;

— контракти менеджменту та експлуатації;

— лізинг;

— моделі ДПП, пов'язані з проектуванням, будівництвом, фінансуванням, утриманням та експлуатацією приватним бізнесом об'єктів інфраструктури;

— глобальні ДПП;

— соціальна відповідальність корпорацій як особлива неформалізована форма ДПП.

Література:

1. Батенко Л.П., Загородніх О.А., Ліщинська В.В. Управління проектами: навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 231 с.

2. Communication from the commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. // White Paper on services of general interest. — Brussels, 12.5.2004. COM(2004) 374 final.

3. Commission interpretative communication on the application of Community law on Public Procurement and Concessions to Institutionalised Public-Private Partnerships (IPPP). Brussels, 05.02.2008 C(2007)6661.

4. Corporate Social Responsibility in Europe. Rhetoric and Realities / Edited by Regine Barth and Franziska Wolff. — Published by Edward Elgar Publishing Limited, 2009. — 358 p.

5. Directive 2004/17/ec of the European Parliament and of the Council of 31 march 2004 coordinating the procurement procedures of entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors.

6. Directive 2004/18/ec of the European Parliament and of the Council of 31 march 2004 on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts.

7. Going global: the world of public private partnerships: www.cbi.org.uk

8. Green paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions. Brussels, 30.4.2004 Com(2004) 327 final.

9. Guidelines for successful Public — Private Partnerships // http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/guides/PPPguide.htm

10. Public-private partnerships: managing risks and opportunities By Akintola Akintoye, Matthias Beck, Cliff Hardcastle Edition: illustrated (reprint) Published by Wiley-Blackwell, 2003 ISBN 063206465X, 9780632064656

11. Public — Private Partnerships: Models and Trends in the European Union (IP/A/IMCO/SC/2005-161). DG Internal Policies Of The Union — Directorate A. — Economic AND Scientific Policy.

12. The New Public Finance: Responding to Global Challenges. Inge Kaul and Pedro Conceicao, Editors, Office of Development Studies, UN Development Programme (UNDP). — Published by Oxford University Press.

Стаття надійшла до редакції 04.06.2010 р.