

С. А. Запорожец,
здобувач, Одеський регіональний інститут державного управління Національної
академії державного управління при Президентіві України

ЩОДО ПИТАННЯ ПРО КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПАРТНЕРСТВА ДЕРЖАВИ І ПРИВАТНОГО СЕКТОРА ЯК СКЛАДОВОЇ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Стаття присвячена розгляду концептуальних засад публічно-приватного партнерства, основних форм та методів здійснення взаємодії між державою, органами місцевого самоврядування та приватним сектором. За результатами дослідження чинників, що впливають на розвиток цього партнерства, встановлено основні причини, які не сприяють плідному співробітництву, визначено шляхи їх покращення.

The article is devoted to consideration of conceptual principles of public private partnership, basic forms and methods of realization of co-operation, between the public authority, local self-government and private sector. The author investigated factors of influence on development of this partnership, principal reasons which are not instrumental in their collaborating. There were pointed the ways of partnership improvement.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, держава, органи місцевого самоврядування, бізнес, взаємодія, концесія.

Key words: public-private partnership, public authority, local self-government, business, co-operation, concession.

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ

На сьогодні в економіці розвинених країн набула поширення нова особлива форма взаємодії держави і приватного бізнесу — державно-приватне партнерство (ДПП). ДПП є організаційним та інституційним об'єднанням держави і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значимих проектів у масштабі всієї країни або окремих територій. При цьому значні зміни відбуваються у формах і методах управління виробничої і соціальної інфраструктури, які традиційно перебувають у державній власності: комунальні та енергетичні мережі, морські та річкові порти, аеропорти; охорона здоров'я, освіта, правоохоронна та військова сфери. Ці зміни характеризують ослаблення безпосереднього впливу держави в економіці і паралельне посилення її державного регулювання в різних формах.

З урахуванням включення до складу суб'єктів партнерства органів місцевого самоврядування така взаємодія набуває публічно-приватного партнерства (ППП). PPP — це співпраця органів публічної (державної та місцевої) влади з приватним бізнесом, яка ґрунтується на принципах досягнення балансу публічних і приватних інтересів, економічної ефективності реалізованих проектів, соціальної спрямованості діяльності та взаємної відповідальності обох сторін за прийняті зобов'язання.

Незважаючи на те, що в Україні створено належне правове поле, що регулює партнерство держави і приватного сектора, на те, що за останній рік розроблено нормативно-правові акти, які визначають механізми його здійснення, взаємодія держави (місцевого самоврядування) з приват-

ним бізнесом поки що не набула постійного і повсюдного характеру. Дослідження та аналіз ДПП має актуальний характер і становить науковий інтерес.

СТУПІНЬ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕМИ

Особливості проблематики PPP розглядалися і аналізувалися в працях В. Варнавського, О. Вільямсона, Д. Грімсі, С. Карпова, М. Льюїса, П. Розенау; методологічні та загальнотеоретичні дослідження містяться в працях М. Грязнової, Н. Юданова, Ф. Шамхалова, П. Самуельсона, Б. Райзберга, М. Айрапетяна, Д. Амунца, М. Дерябін, О. Жилиної, А. Філатова.

Науковими розробками цієї теми займаються вітчизняні вчені та державні діячі Запатріна І., Королевська Н., Каськів В., Ляпіна К., Чечетов М., Акімова І., Воропаєв Ю., Колесніков Б., Кучеренко І. Разом з тим, проблема потребує подальшої розробки, всебічного та комплексного дослідження.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

PPP поки що є новим для України інституційним інструментом, що дозволяє підвищити ефективність і забезпечити максимальне використання потенціалу розвитку суспільства шляхом об'єднання активів держави / органу місцевого самоврядування (ОМС) з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного партнера. Основною мотивацією для держави / ОМС в реалізації проектів у формі публічно-приватного партнерства є обмеженість бюджетних коштів за нагальної потреби залучення фінансових ресурсів для модернізації інфраструктури. До мотивації можна відне-

сти також обмежений досвід держави / ОМС в управлінні об'єктами інфраструктури в ринкових умовах [6].

Для того, щоб будь-яке партнерство могло динамічно та поступово розвиватися, необхідна мотивація всіх учасників, у нашому випадку приватного сектора, на який покладаються великі сподівання. Це потребує вивчення основ співробітництва між державою / ОМС та бізнесом, пошуку нових форм і методів такого співробітництва.

ВИКЛАДУ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Виходячи з принципів розмежування державної і муніципальної власності, розрізняють державно-приватне партнерство (ДПП) і муніципально-приватне партнерство (МПП).

Найбільш загальне визначення ДПП сформульовано Світовим банком: "ДПП — це угоди між публічною і приватною сторонами з приводу виробництва і надання інфраструктурних послуг, які укладаються з метою залучення додаткових інвестицій і, що ще більш важливо, як засіб підвищення ефективності бюджетного фінансування" [23].

Муніципально-приватне партнерство (МПП) — об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів органів місцевого самоврядування та партнерів на довготривалій і взаємовигідній основі для вирішення питань місцевого значення муніципального утворення: створення суспільних благ або надання громадських послуг [9].

У європейських державах публічно-приватне партнерство (ППП), що позначається звичайно терміном Public Private Partnership (PPP), в українській літературі позначається терміном державно-приватне партнерство (ДПП), виходячи з чіткого визначення провідної ролі держави.

Дана форма взаємодії ґрунтується на ослабленні прямого впливу держави в економіці, передачі функціональних повноважень приватному сектору за одночасного збереження і посилення свого регулювання. Бізнес же запрошується в управління державними активами для поліпшення і якісної реалізації державних проектів.

ДПП — ця форма взаємодії держави і приватного сектора в сфері економіки, основоположною рисою якого є збалансованість інтересів, прав і зобов'язань сторін у процесі його реалізації, а метою розвитку найбільш значущих об'єктів інфраструктури і забезпечення якісними послугами господарюючих суб'єктів і суспільства.

Джерелом державно-приватного партнерства (Public Private Partnership) була "приватна фінансова ініціатива" (Private Finance Initiative — PFI), оголошена в 1992 році урядом Д. Мейджора (Великобританія), яка являла собою модернізовану концепцію управління державною власністю. Суть PFI полягала в тому, щоб у рамках договорів та угод про ДПП передати приватному сектору функції фінансування (будівництва, реконструкції, експлуатації, управління тощо) об'єктів соціально-культурної та виробничої інфраструктури, що перебувають у державній власності. Ці кардинальні зміни у системі державного управління у Великобританії спричинили істотну трансформацію в інституційному середовищі, а також у взаєминах державного апарату і приватного бізнесу [1].

Згодом, інтенсивний розвиток різноманітних форм ДПП у всіх регіонах світу, застосування його в різних галузях економіки набуло характерних ознак сучасної змішаної економіки, тобто економіки з елементами ринку і командної форми управління [8]. Це стало альтернативною формою управління. Незважаючи на те, що значна частина рішень диктується та приймається ринком, роль уряду не нівелюється, навпаки, держава відіграє важливу роль в роботі ринку: видаються законодавчі та нормативні акти, що регулюють економічне середовище, надаються послуги у сфері охорони здоров'я, освіти та охорони правопорядку, контролюється бізнес і забруднення навколишнього середовища.

Розглянемо концепцію ДПП з аналізу досліджень

В. Варнавського [2; 3].

1. ДПП — це полуприватизаційна форма, тобто держава, передаючи права володіння та розпорядження об'єктами інфраструктури приватному сектору, залишається власником цих об'єктів.

2. Держава в односторонньому порядку виконує свої основні функції життєзабезпечення населення та підприємств, залишається відповідальною перед суспільством за функціонування усій інфраструктури.

3. Для забезпечення відповідного рівня послуг створюється певна система контролю і регулювання.

4. Взаємодія сторін у ДПП закріплюється на офіційній, юридичній основі (угоди, договори, контракти тощо).

5. У процесі реалізації проектів ДПП наявні активи сторін (ресурси та вклади) об'єднуються.

6. Усі ризики в проектах ДПП, розділяються між державою та бізнесом у пропорціях, згідно взаємним домовленостям, зафіксованим у відповідних угодах, контрактах, договорах.

Кожен учасник проекту робить свій внесок у розвиток спільного проекту. Наприклад, бізнес забезпечує фінансові ресурси, професійний досвід, гнучкість, швидку адаптацію та оперативність у прийнятті рішень, проявляє ефективне управління, новаторські здібності, впроваджуються нові технології та способи управління при реалізації проектів. Держава ж забезпечує правомочності власності, надає різноманітні пільги та гарантії, а також частково фінансові ресурси. При ДПП держава розвиває свої основні функції — контроль, регулювання, дотримання громадських інтересів.

Важливим аспектом в такому партнерстві є зацікавленість кожного учасника проекту в ДПП.

Інтерес бізнесу зумовлений зацікавленістю в максимізації прибутку від реалізації проектів, тому що, володіючи господарською свободою в проектах, що надається державою, приватний сектор прагне до збільшення продуктивності праці та нововведень. Бізнес, при невдалому збігу обставин під час реалізації проекту, отримує достатні гарантії повернення вкладених коштів у реалізацію проекту, оскільки держава також несе певні ризики (згідно з домовленостями сторін). У деяких випадках при високоякісному обслуговуванні держава доплачує своєму партнерові. І головне: приватний сектор отримує в довгострокове управління активи держави на пільгових умовах.

Зацікавленість же держави полягає в тому, що вона може перекласти частину витрат з утримання та інвестування майна на приватний сектор. Так само, за рахунок орендних та концесійних платежів, державні структури отримують додаткове джерело доходів до бюджету. Вивільнені кошти держава може витратити на вирішення інших більш значущих завдань і виконання своїх першочергових функцій.

Партнерство — узгоджені дії, інтереси та рішення держави і приватного сектора. Якщо здійснюється взаємодія, значить держава і бізнес знайшли спільні інтереси. Існують сфери, де приватні підприємства можуть функціонувати і без державної підтримки та втручання. Традиційні сфери державної відповідальності: інфраструктура, національна оборона, освіта і т.д. — не становить особливого інтересу для бізнесу. Крім того, за невдалого збігу обставин в умовах невизначеності ризику може бути порушене соціально-економічне забезпечення, тому такі активи не можуть передаватися в приватні руки.

Залучити інвестора до реалізації державних проектів можна кількома шляхами: держава повинна визнати співпрацю з новим суб'єктом ринкової економіки, має визначитися зі сферами і цілями реалізації суспільно значимих проектів; зміцнити законодавчу базу для ДПП; створити адміністративний апарат, який має бути готовий до реалізації створених проектів.

Державні структури та приватний сектор вступають в

партнерство, яке закріплюється певними договорами, контрактами, угодами тощо. Залежно від ступеня інтенсивності вирішуваних завдань у рамках ДПП, всі існуючі форми партнерства можна класифікувати як окремі моделі. Для завдань ДПП розрізняють організаційні моделі, моделі фінансування та кооперації.

За організаційної моделі глибокого втручання у відносини власності не відбувається, співпраця полягає шляхом залучення третіх осіб, організацій, переуступки окремих функцій і контрактних зобов'язань, використання можливостей передачі об'єктів в зовнішнє управління. До цієї моделі відносять найбільш поширений тип — концесії.

Модель фінансування являє собою комерційний найм, оренду, лізинг і різні форми фінансування.

Модель кооперації це об'єднання зусиль партнерів, представлене в різних формах і методах для створення нової споживчої вартості як публічного блага. Зазвичай така кооперація являє собою складну структуру, особливо в сфері виробництва.

ДПП може здійснюватися в наступних формах.

1. Державні контракти як адміністративний договір, складений між державою і приватною фірмою для здійснення особливо корисних і необхідних видів діяльності: контракти на виконання робіт з фінансування, проектування, будівництва, на надання громадських послуг, на управління, на поставку державних потреб, для надання технічної допомоги та т.д. Особливістю такої форми є те, що держава не передає права власності приватному підприємцю. Вся діяльність за контрактом (будівництво, закупівля матеріалів) здійснюється на кошти держави, а приватний сектор виступає підрядником і не має права вільно розпоряджатися отриманими коштами. Інтерес же приватного партнера полягає в одержуваній частці в доході і прибутку. Однак слід зауважити, що це дуже привабливий бізнес, оскільки, крім стійких доходів, надаються різноманітні пільги, зростає престиж.

2. Оренда державної власності (будівлі, обладнання тощо) у формі лізингу. Сенс орендних відносин полягає у передачі приватному сектору державного і муніципального майна у тимчасове користування за певну плату. За традицією передбачається повернення орендованого майна орендарю, при цьому право на розпорядження залишається за державою, але можливі винятки у спеціально обумовлених випадках у вигляді викупу орендованого об'єкта. Головною особливістю є отримання державою прибутку у вигляді орендних платежів. У випадку лізингу лізингоодержувач, тобто приватний сектор, в будь-якому випадку має право викупити орендоване державне або муніципальне майно.

3. Спільні державно-приватні підприємства. Вони створюються шляхом акціонування або на основі пайової участі сторін без випуску акцій. Ступінь свободи приватного сектора визначається часткою сторін в капіталі. Також залежно від такої частки розподіляються ризики між учасниками.

4. Концесії (концесійні угоди) — форма відносин між державою і приватним бізнесом, яка отримує все більше поширення. Особливість полягає в тому, що держава, залишаючись повноправним власником майна, уповноважує приватного партнера виконувати протягом певного терміну певні функції, які обумовлюються в угоді, наділяючи його при цьому відповідними правими повноваженнями. Одне з них полягає в тому, що приватний партнер отримує виняткове право не допускати аналогічної діяльності інших осіб і самої держави. За користування державною або муніципальною власністю концесіонер вносить плату, яка обумовлюється в угоді. На вироблену продукцію концесіонер одержує право власності. За цією угодою концесіонер (приватний партнер) зобов'язаний підкорятися вимогам публічних інтересів, надавати відповідні послуги, робити їх загальнодоступними і встановлювати однаковий тариф на ці послуги. У випадку

обставин, що становлять загрозу суспільству, держава може здійснити законні заходи, які не виписані в угоді.

5. Угоди про розподіл продукції. Ця форма нагадує традиційну концесію, але все ж має деякі відмінності. У концесії йдеться про те, що випущена продукція повністю належить концесіонеру, у разі такої форми приватний партнер держави має право тільки на її частину, що обумовлюється у спеціальній угоді.

Розрізняють концесії декількох типів, але ми зупинимо свою увагу на деяких з них [4].

БУП (будівництво — управління — передача (Build, Operate, Transfer)).

За цього типу інфраструктурний об'єкт створюється за рахунок концесіонера, який після завершення будівництва отримує право експлуатації спорудженого об'єкта протягом терміну, достатнього для повернення вкладених коштів. Після цього об'єкт передається державі. Приватний партнер при цьому має право користування, але не власності.

БВУП (будівництво — володіння — управління — передача (Built, Own, Operate, Transfer)). У цьому випадку приватний партнер отримує право користування і право володіння об'єктом протягом терміну дії угоди. Після цього об'єкт передається публічній владі.

БВУ (будівництво — володіння — управління (Built, Own, Operate)). За таких обставин створений об'єкт після закінчення терміну дії не передається публічній владі, а залишається в розпорядженні інвестора.

ПБВУП (проекування — будівництво — володіння-управління — передача (Design, Build, Own, Operate, Transfer)). Особливість угод цього типу складається у відповідальності приватного партнера не тільки за будівництво інфраструктурного об'єкта, а й за його проектування.

Суттєвий вплив державно-приватного партнерства та його результатів позначається на розвитку нових галузей інфраструктури та суспільства: збільшення інвестицій і рух капіталу галузі, де був "застій", що призводить до розвитку і впровадження технологій, нових методів управління та організації й забезпечує отримання більш широких переваг від капіталовкладень у державні дослідження, створюючи сприятливі передумови для сталого інноваційного розвитку, який є стратегічним чинником економічного зростання.

Для учасників ДПП позитивним є можливість розподілу ризиків на справедливих засадах, а також довгостроковість партнерських відносин.

Розвиток ППП в Україні є одним з механізмів, за допомогою якого можна вирішити питання технічно відсталості і зношеної інфраструктури (автомобільні і залізні дороги, морські та аеропорти, системи централізованого теплопостачання, водопостачання і водовідведення, інфраструктура з побутовими відходами), які вимагають значних фінансових вкладень, залучення нових технологій, досвіду логістики та управління цими проектами. Органи державної влади та органи місцевого самоврядування не мають для реалізації таких завдань ні досвіду, ні грошей. Особливо ця ситуація загострилася в умовах фінансово-економічної кризи, що підсилює увагу держави до проектів, заснованих на партнерстві з бізнесом.

Організаційний і правовий прорив у розвитку ППП в Україну відбувся у зв'язку з набранням чинності закону, що регулює питання партнерства між державою та бізнесом при здійсненні спільних проектів "Про державно-приватне партнерство" [10].

Раніше така співпраця регулювалося низкою нормативно-правових актів, зокрема Цивільним та Господарським кодексами; Законами України "Про концесії", "Про режим іноземного інвестування" та "Про інвестиційну діяльність". Прийняттям Закону України "Про державно-приватне партнерство" обумовлено вдосконалення законодавчих актів, а саме: "Про концесії на будівництво та експлуатацію автомо-

більних доріг", "Про угоди про розподіл продукції", "Про управління державними об'єктами власності", "Про фінансовий лізинг", "Про особливості передачі в оренду або концесію об'єктів централізованого водо-, тепlopостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності".

В Україні у короткий термін було розроблено нормативно-правові акти, серед яких: постанови Кабінету Міністрів "Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства", "Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними", "Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладення в рамках державно-приватного партнерства", "Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства" [5; 12; 13; 14]; внесено зміни до Законів України "Про житлово-комунальні послуги", Земельний кодекс України, "Про концесії", "Про місцеві державні адміністрації", "Про оренду землі", "Про місцеве самоврядування в Україні", "Про ціни і ціноутворення" [7; 11; 16; 17; 18; 19].

Перспективи розвитку партнерства між державою, місцевим самоврядуванням та приватним бізнесом окреслені в розпорядженні Кабінету Міністрів України № 1184-р "Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві" [20]. Для координації діяльності та вирішення нагальних питань, які вимагають всебічного вивчення, створена Міжвідомча робоча група з питань розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

ДПП визначається у Законі України як співпраця між державою Україна, Автономною Республікою Крим, місцевими громадами, органами місцевого самоврядування (публічними партнерами) і юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, і приватними підприємцями (приватні партнери) на договірних засадах та відповідно до процедури, встановленої законодавством та нормативними актами. Договори з ДПП укладаються на тривалі періоди часу (від 5 до 50 років); частину ризиків, пов'язаних з проектами ДПП, несуть приватні партнери такого партнерства; інвестиції в проекти з ДПП частково здійснюються приватними особами відповідно до положень чинного інвестиційного законодавства. Кілька людей (як юридичних осіб, так і фізичних осіб) можуть бути приватними партнерами відповідно до Закону, можуть спільно виступати як приватні партнери у договорі з ДПП. Такі приватні партнери несуть солідарну відповідальність за невиконання зобов'язань за таким договором.

Закон містить перелік секторів економіки, в яких можуть реалізовуватися проекти по ДПП. До таких секторів економіки відносяться: пошук і розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, виробництво, транспортування та постачання тепла та розподіл і постачання природного газу, будівництво та / або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура і спорт, забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; оброблення відходів; виробництво, розподіл і постачання електричної енергії та управління нерухомістю.

ДПП може застосовуватися в інших сферах економіки, за винятком видів діяльності, якими можуть займатися виключно державні підприємства та організації. У рамках ДПП між сторонами можуть бути укладені договори про розподіл продукції, договору концесії та договору про спільну діяльність.

Поряд з позитивними моментами: закріплення на законодавчому рівні ключових аспектів державно-приватного партнерства, визначення поняття і ознаки ДПП; сфери, в яких

можуть застосовуватися ДПП-проекти, а також форми їх здійснення, розмежування повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування при прийнятті рішень у сфері ДПП, можливість спрощення адміністративних процедур та мінімізації бюрократичного впливу, є не-привабливий сторони співпраці для бізнесу або такі, що його стримують.

Незважаючи на те, що, як правило, істотна частка ризиків при їх реалізації припадає саме на приватний бізнес, при цьому такого учасника можна було б стимулювати можливістю передачі йому створюваних об'єктів. В Україну законом про ДПП передбачено, що право власності на об'єкти належить виключно державному партнеру, що, ймовірно, може певною мірою "демотивувати" приватні компанії брати участь в таких проектах.

Принцип незмінності права державної та комунальної власності на об'єкти, створюваних в рамках ДПП, єдиний правильний, саме тому, що ДПП застосовується як альтернатива приватизації. Але специфіка окремих ДПП-проектів може припускати передачу окремих "допоміжних" активів у власність приватних партнерів і інших інвесторів. При реалізації концесійних проектів у будівництві та експлуатації автомобільних доріг, заправок та готелі вздовж доріг могли б передаватися у власність приватним інвесторам. Аналогічними могли б бути рішення щодо таких активів, як паркінги і магазини при будівництві аеропортів на умовах концесії. Таке рішення могло б зменшити фінансове навантаження на державного партнера й залучити додаткове фінансування в проект.

Також гостро стоїть питання з виділенням і оформленням земельних ділянок. Закон передбачає, що у разі, якщо для здійснення державно-приватного партнерства є необхідним надання приватному партнеру прав користування земельними ділянками, державний партнер до оголошення конкурсу з визначення приватного партнера має забезпечити розроблення (виготовлення) проектів землеустрою, щодо відведення земельних ділянок, іншої документації із землеустрою, яка відповідно до законодавства відмагається для надання земельної ділянки в оренду та погодження такої документації з уповноваженими органами, а в разі необхідності — отримання позитивного висновку державної землепорядної експертизи, у визначеному законодавством порядку. Відкритим залишається питання, на чие ім'я в такому випадку публічним партнер розробляє і погоджує проект і землепорядну документацію, як узгоджується це з вимогою закону про проведення обов'язкових земельних аукціонів.

Європейські тенденції розвитку законодавства, що регулює питання ДПП, розвиваються у напрямі створення прозорого механізму застосування пільгового оподаткування або часткового звільнення від оподаткування при реалізації ДПП-проектів (зокрема, в частині податку на прибуток і ПДВ); затвердження типових форм контрактів або обов'язкових елементів таких контрактів; стандартизація контрактів; максимальної публічності та прозорості ДПП-проектів на законодавчому рівні; передачі суттєвої частки ризиків від публічного сектора приватному; спрощення процедури переходу права власності на земельні ділянки в рамках здійснення ДПП-проектів, спрощення бюрократичних, адміністративних процедур для учасників таких проектів.

Також позитивом європейського досвіду є прозорість відбору приватних компаній для участі в ДПП-проектах. Так, у Словаччині, наприклад, компанії можуть відбиратися не тільки шляхом проведення конкурсів і тендерів, але й залучатися на етапах реалізації проектів шляхом проведення так званих "конкурентних переговорів" між публічним і приватним партнером, що відкриває доступ до проектів справді конкурентоспроможних приватних інвесторів. Це дає можливість уникнути ситуацій, коли приватні інвестори можуть просто "не потрапити" на конкурс або "не виграти" його через деякі корупційні впливи.

Як видно з аналізу, в Україні ще належить вирішити питання створення максимальної мотивації для залучення приватних партнерів у ДПП-проекти і їх стимулювання.

ВИСНОВКИ

Досягненню плідної взаємодії держави, місцевого самоврядування та приватного сектора сприяють ретельне планування ДПП-проектів, в тому числі із залученням експертів, створення належної юридичної і регуляторної бази, розробка заходів для максимального зниження ризиків і толерантність при управлінні ризиками, чітке дотримання учасниками ДПП-проектів умов контрактів, ретельне прогнозування прибутковості. Іноді вирішальне значення має елементарна зацікавленість влади в реалізації таких проектів

Модернізація побудованої ще за радянської влади виробничої інфраструктури, здійснення великих проектів з будівництва автомобільних та залізничних магістралей, портів, аеропортів, енергетичних і комунальних систем у нашій країні можливі тільки з залученням вітчизняного та міжнародного капіталу на базі ДПП. Іншого раціонального і до того ж добре перевіреного в міжнародній практиці вирішення цієї проблеми, наша держава, яка відчуває суттєву нестачу бюджетних коштів, не зможе знайти.

В Україні реалізація інфраструктурних проектів у формі публічно-приватного партнерства поки ще не отримала належного місця. Низька інвестиційна привабливість і політична нестабільність відштовхує серйозних інвесторів. Серед стримувальних факторів входження на ринок інфраструктурних проектів приватних інвесторів не тільки відсутність досвіду і знань у сфері використання механізмів публічно-приватного партнерства, але обережне і навіть підозріле ставлення суспільства та органів місцевого самоврядування до приватних інвесторів, відсутність критеріїв оцінки ефективності реалізації подібних проектів, завищені очікування по відношенню до такого партнерства, невизначеність позиції держави у сфері бюджетної підтримки проектів, що реалізуються у формі ППП, нестача фінансових ресурсів та неефективне використання наявних коштів; муніципальні активи не завжди зареєстровані в установленому порядку, тому не можуть бути передані в управління приватному сектору; прогалини в інвестиційних угодах і відсутність судової практики з вирішення спірних питань.

Перспективи переходу на більш високий рівень розвитку ринку ДПП залежать від внутрішніх і зовнішніх економічних, інституційних і політичних факторів.

Для подолання цих стримувальних факторів необхідно зосередитися на вирішенні таких завдань: розвиток інституційного середовища, нормативно-правового і методологічного забезпечення у сфері ППП; інвентаризація власності, впровадження повсякденного обліку житлово-комунальних послуг; удосконалення методології ППП, реалізація пілотних проектів у цій сфері; налагодити діалог зі споживачами, поширення кращих практик ППП; стимулювання приватних інвесторів до реалізації інфраструктурних проектів шляхом вдосконалення бюджетної підтримки та податкового законодавства; забезпечення прозорості реалізації ДПП-проектів.

Отже, державно-приватне партнерство є одним з механізмів змішаної економіки, що дозволяє розвивати плідні відносини бізнесу і держави. Воно надає можливість державі знаходження джерела залучення додаткових доходів, а приватному сектору — можливість володіння і розпорядження державними і муніципальними активами, отримання певних державних привілеїв. Об'єднання зусиль держави та приватного сектора в рамках конкретних проектів формує їхні додаткові конкурентні переваги. Державно-приватне партнерство за мудрого керування та раціональної реалізації здатне забезпечити орієнтацію бізнесу та держави на вирішення завдань, пов'язаних з виведенням реального сектора економіки з фінансової кризи.

Література:

1. Варнавский В. Государственно-частное партнерство как альтернатива приватизации в инфраструктурном комплексе // Проблемы теории и практики управления. — 2004. — № 2. — С. 47—48.
2. Варнавский В.А. Государственно-частное партнерство. В 2-х томах. — М.: ИМЭМО РАН, 2009. — Т. 1 — 312 с.
3. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие / М.: Изд. дом Гос.ун-та Высш. шк. экономики, 2010. — 284 с.
4. Варнавский В.Г. Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора. — Москва: МОНФ, 2009 — 270 с.
5. Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства: Кабінет Міністрів України; Постанова, Порядок від 11.04.2011 № 384.
6. Запатрина И. Публично-частное партнерство как новая идеология развития мирового сообщества // Государственный менеджмент. — 2011. — № 7.
7. Земельний кодекс України Кодекс України Верховна Рада України; Закон від 25.10.2001 № 2768-III.
8. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / под общ. ред. В. В. Полякова и Р. К. Щенина. — 2-е изд., стер. — М.: Кнорус, 2008. — 400 с.
9. Осинцев Ю.В. ГЧП: стратегия развития в России: http://www.minregion.ru/press_office/terms/457.html.
10. Про державно-приватне партнерство: Верховна Рада України; Закон від 01.07.2010 № 2404-VI.
11. Про житлово-комунальні послуги: Верховна Рада України; Закон від 24.06.2004 № 1875-IV.
12. Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними: Кабінет Міністрів України; Постанова, Методика, Форма типового документа, Перелік від 16.02.2011 № 232.
13. Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства: Кабінет Міністрів України; Постанова від 17.03.2011 р. №279.
14. Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства Кабінет Міністрів України; Постанова, Порядок, Форма типового документа, Звіт від 09.02.2011 № 81.
15. Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг: Верховна Рада України; Закони від 14.12.1999 № 1286-XIV.
16. Про концесії: Верховна Рада України; Закон від 16.07.1999 № 997-XIV.
17. Про місцеве самоврядування в Україні: Верховна Рада України; Закон від 21.05.1997 № 280/97-ВР.
18. Про місцеві державні адміністрації: Верховна Рада України; Закон від 09.04.1999 № 586-XIV.
19. Про оренду землі: Верховна Рада України; Закон від 06.10.1998 № 161-XIV.
20. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві: Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 16.09.2009 № 1184-р.
21. Про утворення міжвідомчої робочої групи з питань розвитку державно-приватного партнерства в Україні: Наказ Міністерства економіки від 31.08.2010 № 1082.
22. Савченко В.П. Национальная экономика: учебник. — М.: Экономист, 2007. — 864 с.
23. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk // The World Bank and Kluwer Law International. — 2009. — P. 7.
24. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.alt-invest.ru/library/themes/inanalysis/costreduction.htm>
Стаття надійшла до редакції 07.07.2011 р.