

А. Ф. МЕЛЬНИК, С. В. ПІДГАЄЦЬ

**ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО
В СИСТЕМІ ІНСТИТУТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ: МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ**

Монографія

**Тернопіль
ТНЕУ
2017**

Мельник А.Ф. Державно-приватне партнерство в системі інститутів національної економіки: механізми розвитку : монографія / Мельник А.Ф., Підгаєць С.В. – Тернопіль : ТНЕУ, 2017. – 279 с.

Рецензенти:

Денисенко Микола Павлович - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бізнес-економіки Київського національного університету технологій та дизайну;

Мороз Олег Васильович - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, маркетингу та економіки Вінницького національного технічного університету;

Панчишин Степан Михайлович - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри аналітичної економіки і міжнародної економіки Львівського національного університету імені Івана Франка.

У монографії розглянуто інститут державно-приватного партнерства (ДПП) в системі інституціонального забезпечення модернізаційного розвитку національної економіки; розкрито теоретичні засади взаємодії державного і приватного секторів економіки, запропоновано методичні підходи до її дослідження в сучасній інституціональній архітектоніці економіки; зроблено ретроспективний аналіз вітчизняних та зарубіжних практик щодо розвитку інституту ДПП, визначено мотиваційні чинники партнерства; виокремлено основні моделі ДПП; виявлено передумови і обґрунтовано необхідність розширення практики ДПП в Україні; зроблена оцінка ступеня використання чинних механізмів ДПП, дано їх оцінку та виявлено інституційні бар'єри щодо їх подальшого розвитку. Запропоновано концептуальні підходи до розбудови ДПП на засадах проектного менеджменту, на основі економіко-математичного моделювання розподілу основних ризиків – авторський підхід до прийняття управлінських рішень щодо формування і реалізації ДПП. Вироблено пропозиції щодо удосконалення механізму ДПП у системоутворюючих секторах економіки за основними його формами, а також в умовах змін в територіальній організації виробництва та децентралізації.

Рекомендовано до друку Вченою радою Тернопільського національного економічного університету (протокол № 8 від 12.04.2017 р.)

© А. Ф. Мельник, С. В. Підгаєць, 2017
© ТНЕУ, 2017

ISBN 978-966-654-459-2

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....5

**РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОЗНАЧЕННЯ
ЗАСАД ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В
СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ**

1.1. Взаємодія державного і приватного секторів економіки як явище в інституціоналізації розвитку національної економіки: теоретичний дискурс	10
1.2. Методологічні підходи та методичний інструментарій дослідження інституту державно-приватного партнерства в системі інституціонального розвитку національної економіки.....	32
1.3. Ретроспективний аналіз розвитку інституту ДПП: зарубіжні та вітчизняні практики	43
1.4. Мотиваційні чинники формування і розвитку державно-приватного партнерства як основа вибору його організаційно-економічного механізму	53
1.5. Організаційно-економічні моделі державно-приватного партнерства	66

**РОЗДІЛ 2. СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ ВЗАЄМОДІЇ
ДЕРЖАВИ І ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У
РИНКОВО-ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

2.1. Стан системоутворюючих секторів економіки та умови їх функціонування як індикатор потреби державно-приватного партнерства	77
2.2. Оцінка практики застосування чинних механізмів взаємодії держави і приватного підприємництва в економіці України.....	104
2.3. Інституційні бар'єри активізації державно-приватного партнерства.....	128

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ІНСТИТУЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

3.1. Концептуальні підходи до розбудови механізмів державно-приватного партнерства на засадах проектного менеджменту.....	141
3.2. Моделювання прийняття рішень щодо формування і реалізації державно-приватного партнерства.....	161
3.3. Удосконалення чинних механізмів державно-приватного партнерства за його основними формами	179
3.4. Державно-приватне партнерство в умовах змін в територіальній організації виробництва та децентралізації.....	194
ВИСНОВКИ.....	210
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	214
ДОДАТКИ.....	239

ПЕРЕДМОВА

У сучасних умовах, коли формуються нові економічні відносини і процеси, а національна економіка України все більше стає інтегрованою у світове господарство, виникає нагальна потреба у структурних змінах і пошуку нової моделі взаємовідносин її державного і приватного секторів. В останні десятиліття в економіках ряду розвинених країн та країн, що розвиваються, склалася нова та особлива якість взаємодії держави та приватного сектору економіки, яка виражає результат еволюції відносин від переважаючого прямого втручання держави в економіку до застосування різних форм регулювання і впровадження партнерських відносин. В Україні, незважаючи на глибокі реформаційні перетворення, держава, як і раніше, є основним суб'єктом регулювання економіки. Водночас в умовах економічних реформ більш очевидною є необхідність використання і подальшого удосконалення більш дієвішого механізму співпраці – державно-приватного партнерства (ДПП).

Удосконалення механізму державно-приватного партнерства і формування на його основі нових структур в економічній системі України в умовах її модернізації може створити реальне підґрунтя для активнішого залучення в економіку приватних інвестицій, підвищення якості товарів і послуг, що надаються споживачам, сприяти зростанню конкурентоспроможності приватного сектору, забезпечити отримання інших позитивних ефектів – використовувати нові ефективні форми фінансування, більш сучасні та прогресивні методи управління, що в сукупності дозволить модернізувати інституційне середовище національної економіки, підвищити ступінь інституційного забезпечення економічного розвитку до рівня, що відповідає розвинутих ринковим економікам.

Теоретичні основи побудови відносин держави і приватного сектору закладені в працях Дж. К. Гелбрейта, Т. Веблена, Дж. М. Кейнса, Дж. Коммонса, Р. Коуза, Д. Норта, А. Маршалла, А. Мюллер-Армака, В. Ойкена, А. Сміта, М. Фрідмена та ін. Проблемам розвитку державно-приватного партнерства у сучасній вітчизняній економічній науці присвячені праці таких вчених-економістів: М. Авксентьев, І. Богдан, Г. Бондар, М. Бутко, Ю. Вдовенко, В. Гець, Л. Горошкова, А. Гречан, Л. Гриценко, Б. Данилишин, О. Дзюблук, О. Длугопольський, І. Запатріна, Б. Луців, О. Ляхович, К. Павлюк, О. Степанова, Н. Філіпова, Є. Черевиков,

П. Шилепницький, М. Шкільняк та ін.

Попри напрацьованість теоретико-методологічних положень щодо сутнісних характеристик ДПП, його еволюції, моделей застосування, в економічній літературі недостатньо уваги приділено питанням місця ДПП в системі інститутів держави, імплементації інституту ДПП в інституційну архітектуру національної економіки. Концептуалізація його участі в інституційному забезпеченні економічного розвитку національної економіки не знайшла достатнього висвітлення і є актуальною нині. Практична значимість системного аналізу процесів взаємодії держави і приватного сектору економіки, необхідність осмислення причин її повільної імплементації у вітчизняну практику та пошук шляхів удосконалення організаційно-економічного механізму ДПП як інституційної складової модернізації економіки України стали поштовхом для написання даної монографії, визначили її мету і завдання висвітленого в ній дослідження.

Викладені в книзі положення є результатом виконання авторами дослідницьких розвідок в рамках науково-дослідних тем Тернопільського національного економічного університету, зокрема: «Інституційне забезпечення структурних трансформацій національної економіки» (державний реєстраційний номер 0110U001205), «Модернізація механізмів реалізації регіональної структурної політики» (державний реєстраційний номер 0112U007884), «Інституційні основи корпоративного управління в транзитивній економіці» (державний реєстраційний номер 0110U008610), у межах яких авторами розроблено теоретичні підходи і практичні рекомендації щодо удосконалення організаційно-економічного механізму ДПП у системі інституціоналізації розвитку національної економіки.

Поставивши за мету теоретико-методичне обґрунтування та вироблення науково-практичних рекомендацій щодо імплементації і розвитку механізму ДПП у системі інституційної архітектури економіки України, автори монографії зосередились на розв'язанні таких завдань:

- розкрити теоретичні засади взаємодії державного і приватного секторів економіки як явища в інституціоналізації розвитку національної економіки;

- визначити методологічні підходи, виробити та запровадити для наукової громадськості методичний інструментарій дослідження ДПП як інституту та феномену взаємовідносин держави і бізнесу в інституційному середовищі для об'єктивізації його оцінки і побудови

алгоритму дослідження;

- узагальнити зарубіжний досвід застосування організаційно-економічних моделей співпраці держави і бізнесу для позиціонування основних форм ДПП як методологічної бази вибору відповідного механізму;

- виявити та обґрунтувати мотиваційні чинники формування та розвитку ДПП;

- проаналізувати стан системоутворюючих секторів економіки України та умови їх функціонування в контексті обґрунтування потреби в розвитку ДПП;

- охарактеризувати практику застосування чинних механізмів взаємодії держави і приватного підприємництва з метою виявлення сильних і слабких сторін їх імплементації і визначення напрямів їх удосконалення;

- проаналізувати інституціональне середовище механізму ДПП в Україні з метою виявлення інституційних бар'єрів активізації такої форми співпраці держави і бізнесу;

- обґрунтувати концептуальні засади розбудови ДПП як інституційної складової модернізації розвитку національної економіки;
- здійснити моделювання процесу прийняття управлінських рішень щодо формування і реалізації ДПП;

- представити напрацьовані пропозиції щодо удосконалення чинних механізмів ДПП за основними його формами;

- висвітлити особливості становлення і розвитку публічно-приватного партнерства в умовах змін в територіальній організації виробництва і децентралізації.

Розв'язання поставлених завдань дозволило отримати наукові результати, які в концентрованому виразі представлені ідентифікацією ДПП у системі інституційної архітектури національної економіки, концептуальним обґрунтуванням теоретико-методичних засад та наданням практичних рекомендацій щодо розбудови механізму ДПП у системі інституціонального забезпечення її розвитку.

У пропонованій читачу праці представлено відмінний від існуючих методологічний підхід та методичний інструментарій дослідження ДПП, в якому увага акцентована на інституційній компоненті його розвитку.

В монографії поняття «державно-приватне партнерство» розглядається як своєрідний інститут, що за змістом виражає співпрацю держави, суб'єктів приватного сектору і суспільних

інститутів у різних соціально-економічних сферах діяльності для реалізації значимих суспільних та пріоритетних для держави проектів за її політично-інституційної підтримки, об'єднання ресурсів сторін, справедливого розподілу ризиків між партнерами, прозорості та рівноправності відносин для забезпечення ефективного розвитку економіки.

Авторське трактування даного феномену ґрунтується на висунутій і доведеній гіпотезі, що механізм ДПП доцільно розглядати як складову сучасної інституційної архітектури національної економіки, як засіб послаблення конфлікту інтересів приватного сектору і держави, як сучасний механізм регулювання економічного розвитку, що передбачає багатосуб'єктність у прийнятті управлінських рішень щодо вирішення проблем розвитку окремих секторів національної економіки, а його формування має здійснюватись на засадах системного підходу, що дозволить позиціонувати його як підсистему в системі інституційного забезпечення розвитку національної економіки, яка органічно взаємодіє з іншими підсистемами і може бути структурована на підсистеми нижчого порядку (механізми окремих форм державно-приватного партнерства).

В процесі дослідження на основі використання компаративного і системного методологічних підходів визначено передумови імплементації ДПП в сектори економіки України, здійснено оцінку практики застосування чинних механізмів взаємодії держави і приватного підприємництва в економіці зарубіжних країн та України, виявлено інституційні бар'єри його активізації в українських реаліях.

Розбудову ДПП автори вбачають як складову модернізаційного розвитку економіки. На відміну від існуючої фрагментарної імплементації ДПП, не пов'язаної з стратегіями і програмами розвитку, запропоновано формування системи партнерств на засадах проектного менеджменту, що дозволить комплексно підійти до реалізації масштабних соціально-економічних завдань, поєднати через систему управління національні інтереси, інтереси великих компаній і малого бізнесу. В межах цього напрацьовано принципи формування системи управління проектами становлення і розвитку ДПП, систему критеріїв для формування портфеля партнерств на загальнодержавному, регіональному та локальному рівнях.

В монографії розглянуто великий спектр проблем, пов'язаних з використанням: організаційної моделі управління проектом ДПП на

умовах концесії; механізму лізингу у системі ДПП; угод про розподіл продукції; договорів про спільну діяльність.

Авторами монографії піднято проблему використання партнерства бізнесу і органів місцевого самоврядування в умовах формування об'єднаних територіальних громад, формування і реалізації муніципальних проектів. Особливістю, що відрізняє спектральні складові здійсненого в монографії дослідження, є висвітлення проблем інституціоналізації ДПП не лише в контексті розвитку секторів економіки, але й в зв'язку зі змінами що відбуваються в територіальній організації виробництва, розвитком мережевої економіки, створенням регіональних кластерів.

Напрацьований інструментарій аналізу передумов імплементації механізму ДПП в інституціональне середовище розвитку національної економіки та оцінки його очікуваних соціально-економічних наслідків для країни, в межах якого запропоновано: авторський підхід до діагностики секторів економіки; методику визначення доцільності ДПП на основі оцінки його очікуваної ефективності для країни, регіону, територіальної громади, суб'єктів підприємництва; методику багатofакторної оцінки з точки зору своєчасності реалізації спільних проектів; методику оцінки ризиків і їх розподілу, які можуть бути використані дослідниками даної проблематики і практиками в процесі прийняття управлінських рішень.

Керуючись зазначеними цілями, завданнями та логікою дослідження, автори праці отримали результати, які засвідчують нові підходи та елементи наукової новизни, дозволяють застосовувати нові практичні методи при формуванні моделей партнерства держави і бізнесу для забезпечення конкурентоспроможного розвитку національної економіки загалом.

Досліджуючи проблематику державно-приватного партнерства в системі інститутів національної економіки, автори монографії усвідомлюють, що в рамках однієї книги не реально підняти увесь багатогранний пласт такої складної і комплексної проблеми, тим паче в умовах становлення цього явища в економіці України, що проходить суттєві трансформації. Тому готові сприйняти зауваження і критику дослідників, що працюють у цій сфері. Водночас висловлюємо глибоку вдячність рецензентам, професорам Панчишину С. М., Морозу О. В., Денисенку М. П. за критичні зауваження і поради, надані в процесі підготовки книги до видання.

РОЗДІЛ I

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОЗНАЧЕННЯ ЗАСАД ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

1.1. Взаємодія державного і приватного секторів економіки як явище в інституціоналізації розвитку національної економіки: теоретичний дискурс

Дискусійні обговорення щодо розвитку партнерства державного і приватного секторів економіки ведуться приблизно з XVII ст. від Різдва Христового, приймаючи особливу актуальність в періоди затяжних економічних криз. Враховуючи сучасний стан та умови, які відображають, що розвиток національної економіки України спрямований на подолання кризових явищ в національній економічній системі, існує необхідність перегляду ролі і змісту взаємовідносин держави і приватного підприємництва, впливу держави на економічні процеси країни. З огляду на зазначене, можна стверджувати, що українське суспільство стоїть перед вибором та розробкою нових форм та методів щодо розв'язання даної проблеми, подолання кризових явищ і їх наслідків в економіці. Необхідність вироблення нових форм взаємодії полягає не тільки в розвитку виробничих відносин чи виявленні нових кількісних та якісних макроекономічних тенденцій співпраці держави та бізнесу, але й, передусім, у змінах сутнісного змісту соціально-економічного устрою на основі більш тісної інтеграції державних і приватних інтересів, подальшої інституціоналізації розвитку національної економіки.

На перший погляд, взаємовиключні інтереси держави і бізнесу не сприяють виробленню єдиних та погоджених цілей розвитку. В той же час, не звертаючи увагу на різнобічність інтересів та загострення обговорення щодо розглядуваних двох сторін, дослідження теоретичних основ взаємодії державного і приватного секторів економіки дозволяє зробити наступний висновок: світова економічна теорія від класичної політичної економії до нового інституціоналізму має чітку структуровану позицію про давню історичну глибинність існування подібної форми партнерських відносин.

Уже у Адама Сміта в його класичній праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» поряд с теорією саморегульо-

ваної ринкової економіки можна знайти достатню кількість аргументів, що не заперечують державі і індивідуумам, тобто не заперечують гармонічній співпраці між державними і приватними інтересами, і, відповідно, не відокремлюють власної вигоди «стремління допомогти, хоча б при сприянні держави, можливо повному розвитку найбільшого числа індивідуальностей» [102, с. 306]. Зокрема, у зазначеній праці, можна виявити наступну думку: «Правитель зовсім не повинен нести із всіх точок зору непосильний для однієї людини обов'язок: керувати економікою, в якій діють приватні особи, і направляти її до занять, найбільш підходящих для інтересів суспільства» [260, с. 18]. У заключній частині тези спостерігається думка, що державне регулювання економіки повинно орієнтуватись на стрімкий мінімізуючий вплив держави на економічні процеси, що відбуваються у національній економіці країни. Але слід врахувати й те, що думка А. Сміта, якщо процитувати у врізаній формі, не відображає істинних поглядів класика. Загальне надання цитати не заперечує позиції прихильників «ліберального ринку», здатного розвиватись без участі держави.

«У відповідності із системою природної свободи, - пише далі А. Сміт, - правитель повинен приділяти увагу тільки трьом обов'язкам: ... по-перше, обов'язок захищати суспільство від насильства і вторгнення зі сторони інших незалежних суспільств; по-друге, обов'язок охороняти, наскільки це можливо, кожного члена цього ж суспільства від несправедливості чи пригнічення зі сторони будь-якого іншого члена цього ж суспільства або обов'язок встановити точне відправлення процесу правосуддя; і, по-третє, обов'язок створити і підтримувати визначені державні роботи і державні заклади, створення і підтримка яких виходить за рамки інтересів будь-якого індивіда чи невеликого числа індивідів...» [260, с. 18].

Таким чином, бачимо, що А. Сміт виділяє три базових обов'язки державної влади. Відповідно, перший обов'язок пов'язаний із збереженням суверенітету і територіальної цілісності країни, яку можна розглядати як створення умов для свободи та забезпечення захисту індивідів зі сторони зовнішнього оточення. Другий обов'язок державної влади має бути спрямований на досягнення соціальної справедливості, у тому числі маєтись на увазі утвердження і підтримку ефективно діючого правосуддя, що на нашу думку, означає імператив захисту індивіда від зазіхань із внутрішнього середовища країни. Третій обов'язок передбачає виконання чітко визначених

економічних функцій, враховуючи різнобічну участь держави в управлінні економічною системою (але, як уточнює А. Сміт, коли окремі індивіди або їх групи неспроможні самостійно владнати існуючі економічні проблеми) [260, с. 18].

Наступний обов'язок державної влади відповідно до трактовки А. Сміта є досить актуальним в сучасний період, адже він спрямований на розв'язання конкретних проблем, у тому числі на виправлення «помилки» «невидимої руки ринку». Наскільки ефективним буде виконання світовою спільнотою ролі, вперше визначеної А. Смітом, покаже час, однак ключовою складністю державного регулювання, що за часів А. Сміта, що і в наш час, залишається окреслення рамок, які в певній мірі визначають рівень втручання держави в економіку країни. Перегляд меж державних і приватних інтересів перш за все необхідно здійснити для того, щоб виключити можливу ситуацію, коли держава може стати подібною приватним суб'єктам господарювання, створюючи при цьому лише додаткові проблеми. А про те, що ця тенденція навіть з часом не сходить з порядку денного, підтверджує хоча б те, що у 1981 році 40-й президент США в своїй інаугураційній промові відзначав: «В умовах сучасної кризи уряд не вирішує проблем, він їх створює» [33, с. 181].

Досить яскраве відображення нових форм взаємодії державного і приватного секторів проявилось у теорії та практиці «рейганоміки», в реформах адміністративно-фінансового значення в країнах Північної Америки, що виразилось у скороченні державного сектору і частковій передачі деяких функцій державного управління у приватне управління. «Уряди приступили до здійснення заходів, направлених на скорочення ступеня державного втручання в економіку. Держави згорнули свою участь в виробництві, ціноутворенні і торгівлі», – говориться в звіті Всесвітнього банку про розвиток світу [39, с. 28].

В теперішній час з впевненістю можна констатувати лише полярні точки державної участі – крайній індивідуалізм і тотальний колективізм – але очевидно, що ні той, ні інший для сучасного суспільства є неприйнятними [247, с. 123-154]. Тому питання про ступінь участі державного втручання так і залишається не вирішеним, хоча логічно припустити, що держава своїми діями не повинна, наприклад, штучно обмежувати конкуренцію або втручатися в сферу ціноутворення.

У більш пізніх працях з економічної теорії обов'язки держави, які виділяв А. Сміт, не тільки набули подальшого дослідження, але й

дещо доповнились. Зокрема, класик монетаризму, лауреат Нобелівської премії М. Фрідмен в одній із своїх праць зазначив, що четвертим обов'язком держави є турбота про дітей, а також і про інших недієздатних верст населення: «Ми не можемо категорично відвернути патерналізм у відносинах тих, кого вважаємо неспроможним відповідати за свої дії» [242, с.25]. Таким чином, доповнення не перечить тому, що М. Фрідмен своїми поглядами в більшій мірі відстоював ліберальну модель ринку. Зауважимо, що у даному доповненні чітко спостерігається думка про те, що виконання державною владою четвертого базового обов'язку відображає ключові особливості взаємодії державного і приватного секторів, охоплюючи при цьому різні сфери суспільного життя, в першу чергу економіку.

Попри це, М. Фрідменом проблема визначення участі держави в економічному житті не була вирішена. М.Фрідмен констатував лише той факт, що: «Вільному суспільству необхідний такий уряд, який займав би належне місце, був би слугою суспільства, а не прагнув би стати його господарем» [242, с.25]. Разом з тим, крім деяких не демократичних у сучасному житті висловів про «служу» і «господаря», наведений вислів чітко орієнтує на необхідність справедливого та рівноправного розподілу виконавчих обов'язків в реалізованих за участю держави економічних проектах. На рівність у правах сторін у партнерстві вказують і багаточисленні тлумачення даної дефініції. Згідно одному із них, партнерство – це «спільна діяльність, основана на рівних правах і обов'язках, спрямована на досягнення спільної мети» [195, с.234].

У економічній історії у період Великої депресії 1929-1933рр. необхідність участі держави в економіці стала особливо актуальною та очевидною. Але, на жаль, і на цьому етапі розвитку економічних відносин, проблеми визначення ступеня державного втручання в економіку, форм взаємодії державного і приватного секторів, принципів, на основі яких має будуватись державно-приватне партнерство, залишилися не вирішеними.

Досліджуючи дане питання, Дж. М. Кейнс у своїй праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» писав: «Державна повинна буде робити свій керівний вплив на схильність до споживання частково шляхом відповідної системи податків, частково формуванням норми проценту і, можливо, іншими способами» [70, с. 428]. Але які вони, ці «інші способи», в яких проявах вони можуть бути

застосовані чи реалізовані, представники кейнсіанства, нажаль, не розкрили.

У той же час, у наведеній цитаті Дж. М. Кейнсом поступово відстоювалася думка, що обумовленість державної участі в економіці є важливою складовою регулювання національної економіки. Більш того, саме держава на думку Дж. М. Кейнса є надійним та єдиним опікувачем економічних інститутів і є базовою стержневою силою для втілення індивідуальної ініціативи. «Розширені функції держави, - відмічав Дж. М. Кейнс, - охоплюючи відповідальність за врегулювання природної схильності до споживання і спонукання до інвестування між собою ... , бачаться нам єдиною можливістю уникнути повного руйнування нинішніх економічних інститутів і умовою плідного здійснення індивідуальної ініціативи» [16, с. 364].

Саме політика заохочення держави щодо притоку інвестиційного капіталу приватного сектора може стати визначальною та необхідною умовою для подальшого дослідження ДПП. Але необхідно зазначити ще один досить важливий акцент у працях Дж.М.Кейнса, який наголошував на тому, що участь держави в інвестиційній діяльності є необхідною, адже, як відомо, даний вид діяльності є основним підґрунтям майбутнього економічного зростання країни.

У цьому зв'язку деякі відомі економісти сучасності стверджують, що «з часів Кейнса інвестиційний процес в ринковій економіці стає і надалі не перестає бути легітимним об'єктом державного впливу» [45, с. 78].

У своїй основній праці, опублікованій в 1936 р., «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей» Дж. М. Кейнс приділяв увагу основним проблемам економічної політики держави, відкидаючи при цьому деякі постулати неокласичного напряму, а саме те, що ринок не можна розглядати як ідеальний саморегулюючий механізм. На думку Дж. М. Кейнса ринок не може забезпечити «ефективний попит», тому держава повинна стимулювати, тобто проводити ефективну кредитно-грошову та бюджетну політику, реалізація яких, в першу чергу, повинна заохочувати приватні інвестиції і зростання споживчих витрат, що, відповідно, буде сприяти зростанню національного доходу [70]. Ця теорія покладена в основу програми змішаної економіки і теорії загального благоденства, одним із розробників якої також був Дж. К. Гелбрейт.

Починаючи саме з цього періоду, державне втручання в

економіку стає значним і вважається предметом консенсусу, що, на думку Дж. К. Гелбрейта, розкриває природу об'єднання держави з великими підприємствами як необхідної умови фінансування та формування потреби в технологічних знаннях, гарантії визначеного рівня ціни і зобов'язань реалізації продукції [35, с.415].

Подальшого розвитку ці теорії знайшли в наукових дослідженнях у ряді праць відомих вчених і спеціалістів в сфері формування економічної політики. Зокрема, К.Р. Макконнел і Ст.Л.Брю стверджують, що «повинні бути відомі п'ять економічних функцій уряду: по-перше, забезпечити правову основу і соціальний клімат, сприяючий ефективному функціонуванню ринкової економіки; по-друге, підтримувати конкуренцію; по-третє, перерозподіляти доходи і матеріальні блага; по-четверте, регулювати розподіл ресурсів для забезпечення суспільними товарами і коректувати побічні ефекти; по-п'яте, стабілізувати економіку» [91, с. 200]. Але при цьому принципово важливою є необхідність створення нормативно-правового забезпечення для формування державно-приватного партнерства. Зазначені концептуальні положення послужили першоосновою формування партнерських відносин держави і підприємницьких структур.

Крім того, в економічній теорії знаходять відображення і інші теоретичні постулати, що дозволяють поглянути на розвиток державно-приватного партнерства зі сторони підприємництва. Одним із ключових моментів є те, що всі учасники партнерства повинні спрямовувати зусилля на зростання суспільного добробуту. І, як зазначає відомий економіст В. Леонтев, «загальний добробут збільшується, якщо збільшується по крайній мірі одна із індивідуальних корисностей, від яких він залежить, причому, що ні одна і друга не зменшуються» [82, с.52]. Тобто звертається увага не те, що у будь-якому аспекті саме значення поняття «партнерство» має зводитись до якихось рівнозначних і рівноцінних проявів як із сторони державного сектору, так із сторони підприємницького сектору, тому, що обидві сторони партнерства зацікавлені в збільшенні як власного, так і валового доходу.

Інший, дещо удосконалений підхід до партнерських відносин держави і бізнесу, відображається в межах розвитку неокласичної теорії, одним з основоположників якої вважається А. Маршалл [89, с. 128]. Даний підхід базується на перевазі вільної конкуренції і природності, стійкості економічних, а також і частково виробничих

процесів. Саме на такому підґрунті даний напрям економічної теорії і розглядає відносини між державним і приватним секторами. Мова йде про те, що участь держави і бізнесу при реалізації спільних проєктів має бути орієнтована на єдині підходи, а саме рівноправний статус учасників, справедливий розподіл ризиків, виконання договірних зобов'язань партнерів (рис. 1.1.).



Рис. 1.1. Модель участі держави в економіці з врахуванням інституту партнерства*

*Примітка: дорацьовано та складено авторами на основі [16].

Таким чином, концепції розвитку державно-приватного партнерства в основному різняться в підходах до методів державного регулювання, тобто проблеми, що лежить в площині інституціалізації розвитку національної економіки. Відповідно до неокласичного напрямку, зовнішні коригуючі інструменти впливу повинні бути орієнтовані на те, щоб усувати перешкоди, які заважають дії законів вільної конкуренції, тому державне регулювання не повинно лімітувати ринок із його природно діючими, і відповідно саморегулюючими законами, які в свою чергу можуть самостійно без ніякого зовнішнього впливу держави досягати економічної рівноваги. У цьому і полягає основна відмінність неокласичного напрямку від кейнсіанської теорії, яка стверджує про необхідність прямого державного регулювання в економічних процесах. А. Маршалл, при побудові неокласичної моделі, надавав державі лише вторинну роль у регулюванні економічних

процесів. Так, наприклад, констатуючи значення держави в змінах транспортної інфраструктури Великої Британії, він зазначав: «Єдиний приклад впливу нових транспортних засобів ми спостерігаємо в тих віддалених частинах, тваринницьких районах Об'єднаного Королівства, які відправляють молочні продукти спеціальними швидкими потягами в Лондон і в інші великі міста... Між тим зміна транспортних засобів аж ніяк не збільшила, як могло б здаватись, частку англійського населення, зайнятого в промисловості» [89, с.357]. Тобто А. Маршалл визначав лише другорядне значення державно-приватного партнерства у будівництві доріг, що тільки посприяло збільшенню обсягу виробництва сільськогосподарської продукції в приватному секторі економіки. В загальному значенні А. Маршалл розглядав державу як дестабілізуючий фактор економіки з безмежним зростанням її витрат. Надаючи перевагу тільки грошово-кредитній політиці Центрального банку, не враховуючи податкову і бюджетну політики, представники неокейнсіанства показали, що таким чином має бути оформлений ефективний механізм перерозподілу доходу, тим самим забезпечуючи політику зайнятості і стійке нагромадження національного багатства країни.

Одним із перших дослідників співпраці держави та бізнесу був також Р. Коуз, який в своїй науковій праці «Маяк в економічній теорії» зафіксував дану форму партнерства. Але слід зауважити, що у цій праці Р. Коуз не приділив увагу інституційним аспектам взаємодії держави і бізнесу. У своїй праці вчений розглянув реальний механізм фінансування маякової служби в Англії і Уельсі в XVI – XVIII ст. і дійшов висновку, що сфера, яка багатьма економістами вважалась беззаперечним свідченням прояву функції держави, а саме будівництво і фінансування маяків, насправді була сферою дій та інтересів ініціативи приватного сектору з державою як партнером.

Як зазначав Р. Коуз: «В ті дні купці і судновласники могли просити у Корони для окремої людини дозволу на будівництво маяка і стягування (обумовленого) мита з суден, які отримують вигоду від його існування. Приватні власники будували, управляли, підтримували і володіли маяками, вони могли їх продавати або заповідати нащадкам. Роль держави була обмежена створенням прав власності на маяки і підтримкою цих прав. Мито збирали в портах агенти господарів маяків. Проблема примусу до сплати мита стояла для них точно так, як і для будь-якого постачальника товарів і послуг судновласнику. Права власності були не звичайні тільки тим, що в них в якості умови

визначалася ціна – величина мита. Пізніше турбота про маяки в Англії і Уельсі була довірена «Грінгі Хаус», приватній організації, яка взяла на себе суспільні функції, але фінансування як і раніше здійснювалось за рахунок мита, що накладалося на судна» [237, с. 357].

Оскільки діяльність держави, в першу чергу, пов'язана з формуванням, підтримкою і зміною інституційного середовища співпраці державного і приватного секторів, дослідження явища державно-приватного партнерства як інституту не можливе без дослідження природи інтересів держави.

В даному випадку в якості базової точки опори слід звернути увагу на концепцію держави, запропоновану представником інституціоналізму Д. Норттом у праці «Структура і зміна в економічній історії»: держава – це організація з порівняльними перевагами в здійсненні насильства, поширюваними на географічний район, межі якого встановлюються його здібністю обкладати податками підданих [109, с. 69-91]. В свою чергу, Дж. Коммонс, у своїх дослідженнях наголошував на правовій основі функції інститутів: контролю суспільних інтересів у межах приватної власності та судової системи, функціонування ринків праці і трудових відносин, прожиткових стандартів тощо [240].

Прихильники інституційного напрямку економічної думки не схильються до того, щоб заперечувати необхідність у втягненні держави в економічні процеси. Лауреат Нобелівської премії Д. Норт, визначаючи інститути, стверджує, що «інститути – це «правила гри» в суспільстві, або висловлюючись більш формально, створені людиною обмежуючі рамки, які організують взаємовідносини між людьми» [111, с. 17]. При цьому, слід зауважити, що «обмежуючі рамки» стосуються як щодо суспільного життя, так і економіки в цілому. Тому, у даному контексті взаємовідносин постає питання про життєздатність тих чи інших економічних інститутів, і кращим доказом вірності вибору тої чи іншої економічної моделі, включаючи формат взаємовідносин держави і приватного бізнесу, є її тривалий генезис.

Прикладом може слугувати твердження Р. Капелюшнікова, який констатує, що «якщо будь-яка форма економічної організації існує, значить вона ефективна, тому що у процесі конкурентної боротьби виживають сильніші, і це є найбільш ефективні інститути» [69, с. 78].

Разом з тим, як вірно зазначають О. Ішаков та Д. Фролов [67, с. 40], сутність інститутів не зводиться тільки до норм і правил, вони їх створюють, визначаючи одночасно можливості і обмеження, права

та обов'язки, ролі і статуси, а основне призначення і сутність економічних інститутів полягає в суспільних формах організації суспільних відносин, у взаємодіях людей, їх груп та співтовариств. Тому зміна функціональних взаємозалежностей не є можлива без належних структурних перетворень, що формують механізм партнерства держави і бізнесу.

Тут, як і в попередніх наших розвідках з позиції інституційної економіки, під інститутами та інституціями розуміються всі структури і правила, які регулюють поведінку та забезпечують умови реалізації економічних агентів, визначають характер господарської й соціальної взаємодії [199, с. 30].

В свою чергу формування й функціонування економічних агентів детермінується такими базовими ринковими інститутами як інститут власності, інститут підприємництва, інститут конкуренції, фінансово-кредитний інститут, інститут ціноутворення [199, с. 126]. Ринкові інститути, забезпечуючи активізацію прояву підприємницької ініціативи економічних агентів, цим самим впливають на здатність економічної системи адаптуватись до змін кон'юнктури й технологій, а відтак формують її структуру.

Відповідно, досліджуючи структурні трансформації в національній економіці, було піднято проблему формування інституційної архітектоники структурного реформування економіки, визначивши основні засади, сутнісні характеристики її основних елементів, таких як інституції та інститути.

Під інституціями, за Д. Норттом, слід розуміти сукупність чинних правил, на основі яких устанавлюється, хто саме має право ухвалювати рішення у певних сферах, які дії обмежено або дозволено, які процедури треба виконувати, яка інформація має надаватись, який вигравш отримують індивіди залежно від своїх дій тощо [110].

Розглядаючи теоретичні основи взаємодії держави і бізнесу як явища інституціоналізації, необхідно визначити, що собою являє інституційна економіка. Автори праць [5; 16; 110; 209] розглядають інституційну економіку як сферу знань про правила економічної поведінки. Також необхідно відмітити, що у сучасних реаліях стає все більш очевидним виокремлення нових інститутів, крім вже існуючих – базових інститутів, на основі яких має зводитись розбудова інституційного забезпечення від пошуку варіантів реформування економіки до створення організаційних утворень і структур.

Зокрема, у дослідженні щодо структурних трансформацій в

національній економіці було доведено, а відтак зосереджено увагу на особливому місці в системі інституційного забезпечення структурної корекції національної економіки, яка базується на синергічному зв'язку елементів інституційної системи. Завдяки такому підходу [199] вдалося змоделювати загальну архітектуру інституційного забезпечення структурної перебудови національної економіки, в рамках якої важливе місце відводиться державно-приватному партнерству.

Розглядаючи сучасну інституційну архітектуру національної економіки та взаємодію інститутів та інституцій, вважаємо, за доцільне дати характеристику процесу інституціоналізації.

Процеси інституціоналізації сучасних формальних організацій досліджував Ф. Селзнік. На його думку, інституціоналізація відбувається на певному етапі існування організації внаслідок накопичення традицій, а також під впливом свідомих зусиль керівників. Завдяки інституціоналізації організація забезпечує діяльність персоналу, ідентифікацію індивідів з організаційними цілями, стабільність і злагоду своїх структурних елементів. Добрим прикладом у цьому відношенні став досвід сучасних фірм і корпорацій.

На сьогодні у концепції соціально-економічних відносин кожний член суспільства в більшій мірі виступає як «людина соціальна», яка належить до осередку певної соціальної групи, ніж «людина економічна», яка прагне всіма можливими засобами збільшити власну корисність. Це підтверджується тим, що вже більше одного століття назад були інші твердження про раціональність вибору, властиві «людині економічній». Наприклад, Т. Веблен констатував, що «людину не можна уявити в якості блискавичного обчислювача задоволень і неприємностей або маленької кульки, яка розкручується під дією стимулів, що кидають її туди-сюди, але в той же час вона залишається незворушною» [26, с. 123].

Гранична скрута при здійсненні раціонального вибору, а саме з появою у світовому просторі додаткових нових умов, що ускладнюють даний вибір, призводить до того, що індивіди не завжди можуть відповідно до змін оцінити свої перспективи в соціально-економічній сфері. На думку Дж. Роулза дані обставини можна охарактеризувати як «завісу небачення», яку вчений трактує так: «Ми повинні звести на нівець специфічні випадковості, які ставлять людей у невигідне положення і спокушають їх використовувати соціальні і звичайні обставини в ім'я отримання для себе переваг. Для того, щоб зробити

це, я припущу, що сторони знаходяться за завісою небачення. Вони не знають, як різні альтернативи будуть впливати на їх власний випадок, і зобов'язуються оцінювати принципи на основі загальних розглядів» [187, с. 126]. І надалі: «ніхто не знає економічної і соціальної ситуації в суспільстві, або рівня цивілізації і культури, яких воно було здатне досягти» [187, с. 127].

Наведена цитата аргументує ще один фактор, який є необхідним для визначення участі держави в економічній системі, тобто може виникнути ситуація, в якій індивіди зрозуміють що їхній вибір в короткостроковій перспективі є вірним, але контрпродуктивним в довгостроковій перспективі. Тобто «завіса небачення» може проілюструвати майбутні перспективи індивіда, як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах. Наприклад, в короткостроковому періоді відмова індивіда від одержання освіти може бути більш раціональним рішенням. В першу чергу, це пов'язано з тим, що при перерозподілі тимчасових ресурсів індивідуальні доходи індивіда підвищуються. Але, розглядаючи дане явище в довгостроковій перспективі, суспільство зіткнеться із зниженням конкурентоспроможності внаслідок зниження професійної кваліфікації суспільства.

Прикладом даного явища може бути також фінансування досліджень космосу, розвиток нових територій, тощо. Тобто, все зводиться до того, що коли індивіди стоять за «завісою небачення», вони не можуть правильно оцінити свої переваги стосовно одержання результатів в майбутньому, і саме тут держава повинна забезпечити свій третій обов'язок з трактовки А. Сміта – «обов'язок створити і підтримувати визначені роботи і державні заклади, створення і підтримка яких виходить за рамки інтересів будь-якого індивідуума або невеликої кількості індивідів» [260]. Досліджуючи даний зв'язок, який безпосередньо стосується виконання державою робіт та послуг за власний рахунок, ми виявляємо необхідність прояву економічної природи виробленої продукції та наданих послуг, тобто суспільних благ (public goods), отримуваних в результаті участі держави. Логічно уявити, що суспільні блага створюються як «сукупність ресурсів, що знаходяться в безпосередньому розпорядженні держави» [40, с. 19].

Іншими словами, до суспільних благ зараховується продукція, витрати на виробництво якої повністю або частково фінансуються за рахунок бюджетних коштів. В продовження наведеним висловлюванням М. Блауга відмічав, що особлива природа суспільних

благ, зазвичай вироблених при участі держави, полягає у тому, що «їх споживання може бути тільки спільним і рівним: чим більше дістається домогосподарству, тим більше, а не менше дістається будь-якому партнеру» [12, с. 549].

З припущення М. Блауга можна виявити дві властивості суспільних послуг: «якщо вони доступні кому-небудь, то вони повинні бути доступні всім – властивість невиключення (nonexcludability) в споживанні; їх споживання кимось одним не повинно перешкоджати споживанню інших – властивість безсуперництва (nonrivalness)» [12, с. 135]. Ці дві властивості притаманні тільки суспільним благам і досягти їх в повному обсязі можливо лише при прямій участі у створенні ресурсів держави. Але слід враховувати, що при цьому передача повноважень, що стосуються вироблення суспільних благ, виглядає дещо новим форматом виробництва, адже це суперечить концепції інтересів приватного сектору – максимізації власної корисності. Враховуючи це, практично єдиною найбільш вдалою інтеграційною формою може слугувати публічно-приватне партнерство (Public-Private Partnership), а саме в різних проявах його форм.

При розгляді теоретичних основ взаємодії державного і приватного секторів економіки, слід звернути увагу на те, що в українському науковому середовищі та діловому обороті набрало поширення поняття «державно-приватне партнерство». В основі поняття «державно-приватне партнерство» лежить перекладений із західної термінології термін public-private partnership (PPPs). В даному випадку слід звернути увагу на те, що в економічній теорії «public» протиставляється «private» і відповідно цим самим об'єднує все державне, а саме державну, муніципальну і місцеві гілки влади, а також і громадські організації, які фактично відображають суспільство. Слід зазначити, що точний переклад слова public трактується як «публічний» чи «суспільний», що може викликати в україномовного читача дещо інші асоціації. При цьому практично не виникає проблем з перекладом поняття «приватний», під яким розуміється приватний партнер, який для досягнення максимального прибутку надає для процесу спільного виробництва свої економічні ресурси.

У зв'язку з цим в українських дослідженнях в економічній сфері та в практичній діяльності терміни «суспільно-приватне партнерство» та «публічно-приватне партнерство» з позиції точного перекладу були б більш доречнішими, але враховуючи той факт, що на сьогодні на

законодавчому рівні Верховною Радою України було прийнято Закон [166], який сформував базове інституційне забезпечення, що сприятиме функціонуванню та розвитку механізму державно-приватного партнерства в Україні, вважаємо за доцільне в подальшій частині роботи визначати співпрацю державного сектору і приватного бізнесу як державно-приватне партнерство.

Виходячи з того, що термін «державно-приватне партнерство» в максимально можливому розумінні відбиває сутність та природу взаємодії суспільного і приватного секторів та є необхідною формою відносин у моделі змішаної форми економіки, для якої характерним є не тільки співпраця держави і бізнесу як рівноправних партнерів, але й активна участь громадських інститутів у реалізації спільних проектів державно-приватного партнерства, воно дозволить шляхом синергічного об'єднання ресурсного потенціалу держави і приватного бізнесу підвищити соціально-економічний розвиток національної економіки (для держави) і розширити інвестиційне поле (для приватного бізнесу) [95].

Особливий вклад у розвиток теорії державно-приватного партнерства внесли німецькі вчені-економісти, зокрема А. Мюллер-Армак, В.Ойкен, Л. Ерхард, які запровадили поняття «соціально-ринкове господарство» [68].

У 30-х роках ХХ ст., досліджуючи дану проблему, А. Мюллер-Армак прагнув реалізувати політику, яка сприяла б зближенню суспільного і державного інститутів, що дозволило б здійснювати контрольні заходи з боку громадськості для якіснішої реалізації спільних партнерських проектів держави і бізнесу. Ці ідеї в подальшому були використані Л. Ерхардом при побудові концепції «німецького дива» та зосередженні уваги на важливих умовах, що необхідні для реалізації економічної політики. Зокрема, це пояснюється таким: по-перше, політика повинна бути зрозумілою громадянам; по-друге, політики повинні переконати людей в її правильності; по-третє, політика повинна бути послідовною; по-четверте, політика повинна бути відкритою і чесною; по-п'яте, політика повинна бути правильно побудована тактично, тобто орієнтуватись не тільки на довгостроковий результат, але й демонструвати свою впевненість і ефективність в розумні, з точки зору очікування для населення, строки [68, с. 39].

Суттєвий вклад німецьких економістів в розвиток теорії державно-приватного партнерства був доповнений державно-політичними принципами економічної політики В. Ойкена, який

розробив концепцію економічного порядку і принципи політики порядків, належних ринковій економіці [112, с. 427]. В. Ойкен представляв співпрацю державного сектору і бізнесу наступним чином: «Побудова суспільства повинна виникати знизу вгору. Те, що можуть зробити окремі люди або їх групи, вони повинні робити по своїй ініціативі з максимальною віддачею. А держава повинна вмішуватися тільки там, де ніяк не можна обійтись без її допомоги» [112, с. 348]. Саме сферою, де без втручання держави не обійтись, є виробництво суспільних благ та послуг. Але в даному напрямку потрібно враховувати той факт, що суспільні блага та послуги можуть трансформуватись при впливі на них фактору часу. Враховуючи, що державно-приватне партнерство реалізується за різними його формами у вигляді проектів, в яких основними учасниками є держава, приватний бізнес і громадянське суспільство, заслуговує на увагу теорія суспільного вибору.

Теорія суспільного вибору розрізняє дві основні моделі щодо реалізації суспільних проектів: 1) за допомогою моделі прямої демократії; 2) за допомогою моделі представницької демократії. У процесі державного регулювання економічної діяльності суб'єктів ринку виявляються певні вади або неспроможність самої державної влади [97, с. 86]. Тобто, суспільство змушене робити компромісний вибір між двома проблемами – неспроможністю ринку і неспроможністю державної влади, що зумовлює необхідність залучення приватного бізнесу до проектів, реалізація яких дозволить вирішити складні суспільно-економічні проблеми держави.

В останні десятиліття в економіках ряду розвинених країн і країн, що розвиваються, складається зовсім особлива якість взаємодії бізнесу і держави, що зазвичай і називають партнерством. Вона виходить за рамки як добре відомого регулювання та опіки з боку держави, так і простого використання владними структурами можливостей підприємців для реалізації суспільно значимих цілей. Розвиваючись, державно-приватне партнерство на відміну від традиційних відносин, створює свої базові моделі співпраці держави і бізнесу, відносин власності та методів фінансування [95, с. 15].

Виходячи з того, що сучасні економічні системи різних рівнів пройшли певну еволюцію у процесі свого розвитку, на сьогодні в них відбулися докорінні зміни в методах державного управління, які використовуються для розв'язання поточних проблем громадян і, відповідно, цим самим забезпечують задоволення їхніх потреб. В

даному випадку мова йде не лише про становлення нового характеру організації економічного розвитку, але й про суттєві зміни в управлінні суспільством. Це стосується появи і імплементації в практику нових концепцій публічного управління. В цьому контексті заслуговують на увагу: концепція нового державного менеджменту, концепція суспільно-політичних мереж, концепція врядування («governance»).

Основа концепції нового державного менеджменту складають ринкові моделі регулювання. Сама структура організації управління публічним сектором розглядається за аналогією зі структурою організації бізнесу, що, в першу чергу, передбачає орієнтацію на результати при ухваленні державно-управлінських рішень. Концепція суспільно-політичних мереж визначає підходи до удосконалення управління публічними справами на основі формування певної сукупності інтегрованих державних та недержавних утворень у різних сферах суспільного життя, учасники яких взаємодіють між собою на підставі спільного інтересу, ресурсної залежності, горизонтальних формальних та неформальних відносин, що зорієнтовані на спільне розв'язання суспільно значущих проблем через пошук компромісу інтересів [99, с. 42]. Сутність концепції врядування («governance») полягає в залученні до управління всіх соціальних інститутів: держави, приватного сектору, громадянського суспільства [99, с. 43]. Одними з основних положень цієї концепції є розвиток партнерства держави з бізнесовими структурами та взаємодії з громадськістю, що підтверджується сучасними реаліями в Україні. Зазначене є, на наш погляд, ще одним вагомим аргументом розгляду державно-приватного партнерства як своєрідного інституту, елемента інституціоналізації розвитку національної економіки. Таким чином, у сучасних умовах державний і приватний сектори все частіше та активніше починають вступати у співпрацю у пошуках вирішення суспільно значимих завдань на умовах механізму державно-приватного партнерства, що вимагає його визначення як явища.

Оскільки державно-приватне партнерство набуло поширення лише в останні двадцять років, то чітке визначення і правильна ідентифікація його нових форм є проблемними. Водночас, як ми вже зазначали, занадто розмите визначення може призвести до розуміння існуючих державних програм розвитку як інститутів державно-приватного партнерства та отримання хибних уявлень про його ефективність [143, с. 29]. Це зумовлено відносно малою поширеністю даного явища в українських реаліях.

У ряді провідних країн відносини між державою і бізнесом уже тепер є потужним інституційним фактором розвитку сучасної економічної системи (рис. 1.2.). В Україні ж партнерські відносини між державою і бізнесом тільки починають розвиватись, на сьогодні залишаються недостатньо сформованими інститути та інституціональне середовище функціонування державно-приватного партнерства [145].

сфери поширення країни	Автодороги	Залізниця	Аеропорти	Порти	ЖКГ	Лікарні	Школи	В'язниця	Оборона	Житлове будівництво	Інформаційні технології	Спорт і відпочинок	Переробка відходів
Великобританія	■	▲	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■
Іспанія	■		○	■	◆	●	○					○	
Франція	■	◆	●	●	■	●	○	●	○				■
Німеччина	◆	◆	■		▲	○	◆	○	◆		●		▲
Італія	▲			●	●	◆				○		●	●
Нідерланди	◆	◆		○	◆	○	●	○	○	○			
Швеція	○	○				○			○				

- – проводяться обговорення потенційно можливих проектів ДПП;
- – здійснюються заходи по підготовці проектів;
- ◆ – невелика кількість активних і завершених проектів;
- ▲ – багато активних проектів;
- – велика кількість завершених проектів.

Рис. 1.2. Ступінь розвитку державно-приватного партнерства у розвинених країнах Європи*

*Примітка: складено авторами на основі даних, наведених у [43; 102; 105; 223; 244].

За умов, коли відбувається становлення економічної позиції державної влади стосовно питання досягнення партнерських відносин між державою і бізнесом щодо реалізації довгострокових та стратегічно важливих проектів, особливо важливим є чітке розуміння економічних складових поняття «державно-приватне партнерство».

У теоретичному аспекті ДПП виражає модель інституціональних відносин між державою і бізнесом з інтегрованою функціональною відповідальністю та гнучкою ієрархією в економіці ринкового типу. Під таким трактуванням, як правило, розуміється два значення. В першому випадку – це система відносин держави і

бізнесу в контрактно-договірній формі, яка широко використовується як інструмент регулювання соціально-економічного розвитку, тобто інструмент інституціоналізації цього розвитку [131]. В другому випадку – це конкретні проекти, що реалізуються на базі різних форм власності. І той і інший зміст розкриває предмет державно-приватного партнерства з точки зору ефективного використання державної чи комунальної власності на користь суб'єкта економіки [95, с. 12].

У сучасній економічній літературі та в практичній діяльності можна зустріти невелику кількість визначень та тлумачень державно-приватного партнерства, але вони в більшості випадків різняться за складом і змістом та є базовим теоретичним підґрунтям для наукового осмислення.

Відповідно до чинного законодавства України, державно-приватне партнерство – це співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами - підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому чинним законодавством [166]. Слід відзначити, що в даному законодавчому акті немає чітко визначеної мети участі приватного партнера у відносинах державно-приватного партнерства, оскільки ні отримання прибутку, ні набуття прав власності на державне майно не є можливим при такій формі співпраці.

На думку Власова А. у широкому розумінні поняття «державно-приватне партнерство» включає в себе всі форми кооперації між державою і приватним сектором, які знаходяться в полі вирішення завдань, що традиційно відносяться до компетенції держави, самою державою, з одного боку, і можливою приватизацією, з іншого [32]. За трактуванням Винницького Б., Лендєл М., Онищук Б. та Серварі П. у широкому значенні державно-приватне партнерство можна трактувати як систему відносин між органами публічної влади (управління) та приватними організаціями, у яких приватним організаціям надається більша роль у плануванні, фінансуванні та реалізації певної послуги для населення, а ніж при використанні традиційних процедур співпраці (наприклад, тендеру), і менше, а ніж при використанні механізму приватизації. При цьому захист державних і комунальних інтересів гарантується через інституційні основи,

положення нормативних актів та укладених договорів [50, с. 13].

Попри спробу уточнити склад відносин, у наведених вище визначеннях мають місце, на наш погляд, як дискусійні положення, так і хибні його трактування. Помилково вважати, що державно-приватне партнерство – це різна чи будь-яка взаємодія держави та бізнесу, яка не потребує спеціального інституційно-організаційного забезпечення, що державно-приватне партнерство є посиленням системи управління виключно матеріальними активами і об'єктами. Також погоджуємось з думкою Я. Кузьминова, що хибним є підхід, що держава у державно-приватному партнерстві може отримати соціально-значимі об'єкти і за їх допомогою надавати суспільству послуги, при цьому не витрачаючи кошти і нічим не ризикуючи [78]. Крім того, панує думка, що розвиток державно-приватного партнерства не потребує грамотних та спеціально компетентних службовців, як на державному, так і на муніципальному рівнях, відповідно вкладення в їхню підготовку не враховуються. Також можна погодитись з думкою [78], що у багатьох визначеннях відсутні ознаки, відповідно до яких ті чи інші реальні проекти за участю державного і приватного капіталу можуть або не можуть бути віднесені до державно-приватного партнерства.

Тобто, мова йде про те, що державно-приватне партнерство має певну низку ознак, які саме у даному напрямі характеризують відносини влади і бізнесу. До ознак державно-приватного партнерства можна віднести наступні:

- сторони партнерства мають бути представлені, як державним, так і приватним сектором економіки;
- взаємовідносини сторін партнерства держави та приватного сектору повинні носити рівносторонній та рівноправний характер;
- учасники державно-приватного партнерства повинні мати спільну мету і відповідно визначений інтерес, перш за все, державний;
- учасники державно-приватного партнерства повинні об'єднувати свої капітали для реалізації поставленої мети;
- співпраця учасників державно-приватного партнерства має бути підкріплена на офіційно встановленому державою рівні (контракти, угоди і т.п.);
- учасники державно-приватного партнерства повинні прозоро та справедливо розподіляти між собою ризики та витрати, а також спільно використовувати отримані результати.

Узагальнені підходи українських та зарубіжних дослідників

щодо трактування поняття «державно-приватне партнерство» у вузькому і широкому розумінні подані у таблиці 1.1.

Як, бачимо, існує певна плутанина в уявленнях стосовно того, чим саме є державно-приватне партнерство. Серед них найпоширенішою є думка про те, що державно-приватне партнерство є абсолютно аналогічним процесу приватизації [50, с. 16]. З цим важко погодитись, адже лише одна модель державно-приватного партнерства, відома як будівництво – володіння – експлуатація (Build, Own, Operate – BOO), яку ми детально розглянемо у подальшій частині роботи, може розглядатись як форма, що дещо наближена до приватизації, хоча і в цьому випадку центральні чи місцеві органи влади визначають умови використання об'єкту, що споруджується, та регуляторні вимоги до приватного партнера. Усі інші моделі державно-приватного партнерства засновані винятково на партнерстві між державним і приватним сектором економіки із збереженням державної власності на об'єкт партнерства.

До цієї думки також схиляється Безгодов С., визначаючи, що державно-приватне партнерство не є тимчасовою перехідною формою приватизації, а новою формою стійких економічних відносин зі значними перспективами, оскільки в суспільстві з'являється все більше проблем, які окремо не здатні вирішити ні ринок, ні держава [8]. При цьому зазначимо, що державно-приватне партнерство не виключає процесу приватизації, відповідно є сфери, де приватна власність може працювати без участі держави.

Незалежно від взятого в основу дослідження або інституційного вирішення трактування даної дефініції, зазначимо, що поєднання державних інтересів з інтересами приватних власників повинно будуватись таким чином, щоб не порушувався стержневий вектор розвитку економіки - гармонійний розвиток і цілісність устрою економічної структури суспільства, що в свою чергу залежить від ступеня його зрілості, сили держави, розвиненості інститутів контролю і прозорості самої партнерської діяльності.

Враховуюче викладене вище, вважаємо, що державно-приватне партнерство, яке ґрунтується на визначеній законодавчій базі, є співпрацею держави, суб'єктів приватного сектору економіки і суспільних інститутів в різних соціально-економічних сферах діяльності для реалізації значимих суспільних та пріоритетних для держави проектів, за її політично-інституційної підтримки, об'єднання ресурсів сторін, справедливого розподілу ризиків між партнерами,

Таблиця 1.1.
Трактування поняття державного-приватного партнерства у вузькому та широкому розумінні

Державно – приватне партнерство як система відносин (в широкому розумінні)	Державно – приватне партнерство як конкретний проект (у вузькому розумінні)
<p>1</p> <p>Ш.Ш. Шевельовський</p>	<p>2</p> <p>Співпраця 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 загальної користувачів, 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, утримання, експлуатації, права власності, участь в управлінні та розподілі прибутку, що безумовно на критичних рівностях, відкритості, недискримінації, змагальності, підвищення ефективності та мінімізації ризиків і витрат.</p>
<p>А. Власов</p>	<p>3</p> <p>Н.В. Філіпова</p>
<p>Є.С. Зезева книга про державно-приватне партнерство</p> <p>В.П. Полюянов, Р.С.Кравченко</p>	<p>4</p> <p>Важливий механізм активізації інвестиційної діяльності, вирішення питань стратегії перебудови економіки.</p> <p>У вузькому розумінні державно-приватне партнерство - договіркове, що ґрунтується на співробітництві між державою та приватним сектором з метою виконання суспільних завдань, яке охоплює весь життєвий цикл проекту від планування до експлуатації</p> <p>Угода публічної й приватної сторін із привою виробництва інфраструктурних послуг, що укладаються з метою залучення додаткових інвестицій і підвищення ефективності бюджетного фінансування</p> <p>Зарплатена в договірній формі угода між державою й приватною компанією, що дозволяє останній у поточній формі брати участь у державній власності, виконуючи функції, що традиційно лежать у сфері відповідальності держави</p> <p>Світловий банк</p> <p>Звіт Конгресу про державно-приватне партнерство (США, 2004)</p>

Продовження табл. 1.1.

<p>1</p> <p>Державно-приватне партнерство: Урядовий підхід (Бельгія, Британія)</p>	<p>2</p> <p>Ключовий елемент стратегії уряду по забезпеченню сучасного, високоякісного комуніального обслуговування й підвищено конкурентоспроможності країни. Виступає в широкому діапазоні бізнес – структур: кофесей, спільних підприємств, і т. ін.</p> <p>Будь-які офіційні відносини або домовленості на фінансовий / несекційний період часу між державними і приватними учасниками, у якому обидві сторони взаємодіють у процесі ухвалення рішення і співінвестують обмежені ресурси (гроші, персонал, устаткування, інформацію) для досягнення конкретних цілей у визначеній сфері</p>	<p>3</p> <p>Семинар «Державно-приватні партнерства» Москва, Росія, 2003</p> <p>Міжнародна консалтингова компанія «Deloitte»</p> <p>РісєWaterhouse Coopers, С'МПС Салеспол МеКата</p>	<p>4</p> <p>Співробітництво державного й приватного секторів з метою реалізації конкретного проекту або надання населенню послуг соціального характеру, що традиційно надаються державним сектором</p> <p>Контрактна угода між урядовим альянсом і приватною компанією, що дозволяє останній збільшити її участь у наданні суспільних послуг</p> <p>Угода, структура якої припускає спільну роботу державного й приватного сектору для досягнення загальної мети</p>
<p>ОКСР</p> <p>В.Г. Варнавацький</p>	<p>«Про державно-приватне партнерство»</p> <p>Закон України</p> <p>В.Г. Варнавацький, А.В.Клімаченко, В.А.Корольок</p>	<p>«Про державно-приватне партнерство»</p>	<p>Співробітництво між державою України, АР Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та приватними партнерами, що здійснюється на основі договору</p> <p>Юридично закріплена форма взаємодії між державою та приватним сектором відносно об'єктів державної та муніципальної власності, а також послуг, що виконуються та надаються державними та муніципальними органами, установами та підприємствами, з метою реалізації суспільно значимих проектів в широкому спектрі видів діяльності</p>
<p>К.В. Павлюк, С.М. Павлюк</p>	<p>Конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності та громадянських інститутів в економічній, соціальній, гуманітарній та ін. сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значимих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави. Її політичної підтримки, консолідації ресурсів, ефективного розподілу ресурсів, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення послугувального розвитку суспільства.</p>	<p>С.Л. Черевикова</p>	<p>партнерство, що здатне забезпечити додаткові переваги, пов'язані зі здійсненням собівартості проектів, ефективним розподілом ризиків, удосконаленням менеджменту, поліпшенням якості послуг, підвищенням прабуктовості проектів.</p>

прозорості і рівноправності відносин для забезпечення ефективного розвитку економіки.

У теоретичному аспекті державно-приватне партнерство являє собою відносини між державою і бізнесом на базі інституційних перетворень в економіці ринкового типу. Під такою постановкою, як правило, розуміється два значення. В першому випадку, це система відносин держави і бізнесу в контрактно-договірній формі, яка широко використовується як інструмент регулювання соціально-економічного розвитку, тобто інструмент інституціалізації цього розвитку. В другому випадку, це конкретні проекти, що реалізуються на базі різних форм власності. І той і інший зміст розкриває предмет державно-приватного партнерства з точки зору ефективного використання державної чи комунальної власності на користь суб'єкта економіки. Організаційно-економічний механізм ДПП – це сукупність форм і методів, інструментів та важелів впливу, за допомогою яких здійснюється узгоджена організація співпраці державного і приватного секторів економіки з метою вироблення спільного продукту і взаємодоповнююча економічна діяльність їх як єдиного цілого. Його зміст визначається специфікою тієї чи іншої організаційно-економічної моделі державно-приватного партнерства.

1.2. Методологічні підходи та методичний інструментарій дослідження інституту державно-приватного партнерства в системі інституціонального розвитку національної економіки

Будь-який об'єкт і предмет дослідження вимагають зваженого, комплементарного саме їм набору методологічних підходів до пізнання і відповідного методичного інструментарію.

Зазвичай у монографіях, як результатах наукових розвідок, їх автори опускають висвітлення цих питань, акцентуючи увагу на аналітиці і теоретичних викладках. Натомість проблема вибору методологічних підходів і методичного інструментарію є сама по собі важливою для підтвердження гіпотези, досягнення мети дослідження і підкреслення відмінностей авторського підходу, його оригінальності, забезпечення обґрунтованості та достовірності висновків. Доцільність подання даного питання диктується вимогами практики щодо проведення прогностно-аналітичних оцінок. Підходячи до дослідження проблеми функціонування механізму державно-приватного

партнерства в національній економіці, необхідно акцентувати увагу на певній методичній базі, яка є підґрунтям для загальної побудови логіки дослідження.

Методика дослідження – це конкретизація прийомів і способів виконання робіт відповідно до мети та плану дослідницьких робіт. Відповідно, вона повинна мати локальну завершеність за кожним розділом (підрозділом плану) досліджуваної теми, починаючи з постановки питання (гіпотези), об'єкта дослідження, інформаційного забезпечення, методичних прийомів і процедур дослідження. Виходячи з цього, обґрунтуємо детальніше вибір методів, логіки і алгоритму розв'язання завдань представленої читачу праці.

Методика дослідження, як система правил використання методів, прийомів та операцій, впливає та опирається на певні рівні методологічного пізнання, зокрема:

– фундаментальну (філософську) методологію, в рамках якої в монографії використано діалектичний метод, який дозволив сформулювати загальні методологічні установки і служити засобом орієнтації в емпіричному матеріалі, дослідити всі явища, пов'язані з формуванням і імплементацією механізму ДПП в інституційну архітектуру розвитку національної економіки у взаємозв'язку, взаємозумовленості та історичній еволюції;

– загальнонаукову методологію, яка як форма методологічного аналізу передбачає використання загальнонаукових принципів, підходів і форм дослідження, які набули поширення у ХХ столітті і використані на етапах теоретичного та емпіричного пізнання явища державно-приватного партнерства, його форм, механізмів формування і функціонування. Мова йтиме про застосування системного, гносеологічного, історичного, інституціонального, компаративного і синергетичного методологічних підходів в дослідженні, які реалізуватимуться через відповідні методи аналізу;

– конкретно-наукову методологію, яка представляє третій рівень аналізу розвитку ДПП і його механізму в системі інституціалізації розвитку національної економіки і охоплює сукупність методів і процедур, що застосовуються в економічних дослідженнях. В процесі монографічного дослідження використовуються: гіпотетичний метод, який ґрунтується на гіпотезі, науковому припущенні, висунутому в даній праці, що механізм ДПП має розглядатись як вагома складова сучасної інституційної архітектури національної економіки, як засіб послаблення конфлікту

інтересів приватного сектору і держави, як сучасний механізм регулювання економічного розвитку, що передбачає багатосуб'єктність у розв'язанні проблем розвитку окремих секторів національної економіки і що його формування має здійснюватись на засадах системного підходу, що дозволить позиціювати механізм ДПП як підсистему в системі інституційного забезпечення розвитку національної економіки, яка органічно взаємодіє з іншими підсистемами і може бути структурована на підсистеми нижчого порядку (механізми окремих форм ДПП).

Серед емпіричних методів дослідження в рамках конкретно-наукової методології використано: економічний аналіз, як систему прийомів дослідження для розкриття причинних зв'язків, що обумовлюють необхідність імплементації ДПП для розв'язання проблем економічного розвитку окремих секторів економіки України; нормативно-правовий моніторинг як систему прийомів, що використовуються для виявлення нормативно-правових актів, які не відповідають завданням розвитку ДПП і розглядаються як інституційні бар'єри активізації державно-приватного партнерства; експертизу проектів ДПП, як прийом виявлення недоліків чинних механізмів взаємодії держави і підприємництва в економіці України, та інші, вибір яких потребує додаткового обґрунтування.

Слідуючи логіці постановки завдань дослідження, обґрунтуємо мотиви вибору методик стосовно кожного з розділів (підрозділів) монографії.

Теоретичне осмислення природи ДПП як форми взаємодії державного і приватного секторів економіки і явища інституціоналізації її розвитку базується на узагальненні економічної думки, теоретичних позицій зарубіжних і вітчизняних вчених, що, як метод дослідження, дозволило визначити суть категорій досліджуваної проблеми та їх місця в понятійно-термінологічній системі економічної теорії та теорії управління національним господарством. Як видно з викладеного раніше, на основі морфологічного аналізу уточнено склад цього понятійно-категоріального апарату.

На основі використання історичного та гносеологічного підходів, у поданій читачу праці зроблена спроба систематизувати еволюцію економічної думки щодо формування партнерства держави і приватного сектору в економіці загалом і в інституціоналізації її розвитку, зокрема. Ці питання розглянуті з позицій класичної і неокласичної теорій, кейнсіанської теорії, теорії інституціоналізму. В

сукупності це дало можливість стверджувати, що підтвердженням ролі ДПП в інституційному забезпеченні розвитку національної економіки є тривалий генезис взаємовідносин держави і приватного сектору, формат яких визначається усіма теоріями, хоча трактується дещо відмінно. Іншими словами, зроблено висновок, що інституціоналізація має розглядатися як вектор розвитку економічних і соціальних систем, а ДПП має бути імплементоване в цей розвиток як органічна його складова.

В економічних дослідженнях обґрунтована актуальність інституціонального підходу до формування і розвитку національної економіки на засадах соціально-орієнтованого ринкового господарства. Витоки цієї концепції пов'язані з ортоліберальною німецькою «теорією порядку» (В. Ойкен, Ф. Бем, Ф. Репке, А. Ростов та інші) та американською теорією неінституціоналізму (Д. Стігліяр, А. Алчіан, Д. Норт) [16]. Як перша, так і друга теорія розглядають поняття «норми» як базовий регулятор взаємодії людей (по-перше, як передумову раціонального вибору; по друге, як результат вибору), трактують, що ринкове господарство вдосконалюється не через безпосереднє втручання держави у функціонування економіки, а опосередковано через інституційну структуру суспільства (фірми, домашні господарства, ДПП, інші інститути). Обидві теорії прагнуть послабити вплив держави на ринкову економіку. В центрі – рівноважні моделі розвитку, а умови рівноважності трактуються не з кількісної, а з якісної, тобто інституційної точки зору.

Розвиток секторів економіки як складових національної економіки також пов'язаний з інституціоналізацією цих процесів. Під останньою слід розуміти процес формування формальних і неформальних рамок, які структурують взаємодію суб'єктів в економічній чи соціальній сферах, упорядкований процес з певною структурою відносин, ієрархією влади, іншими ознаками організації, що піддається управлінню.

Процес інституціоналізації розвитку національної економіки супроводжується відмиранням одних і народженням інших інститутів, що породжує зміну інституційної архітектури. В дослідженні це вимагає використання гносеологічного (генетичного) підходу, виявлення причино-наслідкових зв'язків, що використано при виявленні мотиваційних чинників формування і розвитку ДПП та оцінці еволюції чинних механізмів взаємодії держави і приватного підприємництва в економіці України.

В процесі дослідження автори виходять з доцільності партнерства для держави, місцевих (регіональних і локальних) органів влади і суб'єктів підприємництва та запровадження його на всіх рівнях – макрорівні, мезорівні, включаючи локальний, мікрорівні.

Перше означає необхідність вибору системи критеріїв для обґрунтування потреби партнерства з позиції інтересів всіх учасників партнерства і розрахунку ефекту для кожного з них.

Друге передбачає різний рівень інституціоналізації даного процесу:

а) з боку центральних органів влади – формування законодавчої бази, визначення принципів здійснення ДПП, створення передумов для здійснення цієї політики на місцях. Загальнонаціональний підхід практично означає єдині правила гри для всіх суб'єктів партнерства;

б) з боку органів територіального управління і місцевих органів влади – розроблення спільно з організаціями, підприємствами, іншими регіональними суб'єктами регіональної політики розвитку партнерств, формування переліку проектів за участю партнерів тощо;

в) з боку суб'єктів партнерства – виконання комплексу функцій, пов'язаних з започаткуванням і реалізацією партнерств.

Зазначене передбачає виокремлення, як самостійного завдання, виявлення інституційних бар'єрів активізації ДПП.

В основу дослідження покладена позиція авторів, що сутність інститутів не зводиться лише до норм і правил, а полягає у становленні форм організації суспільних відносин, у взаємодії груп і співтовариств, що виражає інститут ДПП. Поділяючи думку, що формування і функціонування економічних агентів детермінується базовими ринковими інститутами – інститутом власності, інститутом підприємництва, інститутом конкуренції, фінансово-кредитним інститутом, інститутом ціноутворення [199, с. 126], автори монографії обирають за основу системний підхід до дослідження інституту ДПП та дослідження механізму ДПП.

Системний підхід використано як на рівні теоретичного, так і на рівні емпіричного дослідження проблеми. Опираючись на методи аналізу і синтезу, що виражають частково сутнісні особливості системного підходу і є його практичним інструментарієм, та метод компаративного аналізу, зроблена спроба створення матриці особливостей позиціонування ДПП в інституційному середовищі зарубіжних країн, що дозволило ідентифікувати сфери поширення партнерства, механізми партнерства (за класифікацією Світового

банку), інституційну базу, місце в інституційному розвитку національної економіки. Згідно з принципом структурування систем ДПП, як систему, втруктуровано за формами (концесійні угоди; створення організацій зі змішаною формою власності; замовлення на поставку товарів, виконання робіт, надання послуг для потреб держави; оренда; лізинг; угоди про розподіл продукції; контракти на управління; контракти на обслуговування), а кожен форму представлено як сукупність механізмів та інструментів, які є системою правових, фінансових, податкових, митних, економічних, організаційних та управлінських відносин.

Інструментом розуміння і вивчення систем ДПП, що сформувалися у зарубіжних країнах, обрано сукупність організаційно-економічних моделей, виокремлених Світовим банком, Канадською радою з державно-приватного партнерства та Національною радою з державно-приватного партнерства США. З метою конкретизації методики аналізу і удосконалення механізму ДПП в роботі використано метод класифікації, з допомогою якого здійснена класифікація моделей ДПП, що дозволило чітко представити сутність механізмів партнерства за кожною моделлю. Опираючись на компаративний аналіз, визначено критеріальну базу класифікації моделей ДПП (за ступенем участі приватного сектору; за ступенем ризику, що перекладається на приватного партнера). Опис систем ДПП через моделювання дозволив чітко виокремити форми і механізми ДПП, що забезпечило можливість науково обґрунтувати механізм ДПП в системі інституційного забезпечення розвитку національної економіки як підсистему нижчого порядку і структурувати її на підсистеми і елементи ще нижчого порядку.

Вибравши за методологічну базу дослідження модель, як опис системи, та отримавши на основі методу типізації декілька типів організаційних моделей державно-приватного партнерства, в площині виконання завдань дослідження окреслено методику аналізу і логіку їх розв'язання щодо конкретного об'єкта пізнання.

Емпіричні оцінки розвитку національної економіки і становлення механізму ДПП в економіці України базуються на засадах системного аналізу.

Системний аналіз, що ґрунтується на теорії систем, застосовується авторами як метод, за допомогою якого вдалося розглянути системоутворюючі галузі і умови їх функціонування в економічній системі розвитку національної економіки України. Це дало

зможу виокремити деякі галузі, які обґрунтовано віднесені до системоутворюючих, а також розробити за даними галузями критерії для оцінки їх ефективності функціонування й оцінки з позиції придатності до партнерства, на основі виокремлення індикаторів стану цих галузей з метою оцінки ефективності їх функціонування. Водночас інститут ДПП на засадах системного підходу досліджується як підсистема в інституційній архітектоніці розвитку національної економіки, а механізм ДПП як складова механізму державного регулювання економіки. Використавши метод структурування даної підсистеми, зроблена спроба виділити всю множину чинних в українській і зарубіжній практиці механізмів ДПП, що відповідають різним моделям ДПП (механізмів реалізації моделі).

В основу взято секторальний (сферний) тип побудови системного аналізу передумов і обґрунтування необхідності ДПП. Піднімаючи проблеми розвитку ДПП в Україні з позицій передумов і стану їх розвитку, за базу обрано типологію як метод пізнання, котрий допомагає проникнути в суть організаційних форм ДПП як вид наукової систематизації явищ і процесів. Вона дозволяє провадити порівняльний аналіз, вивчати зв'язки, функції, рівні організації досліджуваного об'єкту.

Зокрема, основними ознаками, котрі використовуються для аналізу секторів економіки, як окремих сферних типів, де існує потреба ДПП, взято їх місце і роль у забезпеченні розвитку суспільства, вклад у створення ВВП, місце у національній економіці як системі, у системотворенні. Іншими словами визначена низка критеріїв такої діагностики: 1) роль у створенні ВВП; 2) роль у створенні суспільних благ; 3) роль у створенні умов для секторів, які означені вище. З огляду на це, в процесі дослідження виокремлено системоутворюючі сектори, які були обрані як об'єкти аналізу з позицій необхідності залучення механізму ДПП для їх розвитку і з позицій передумов імплементації механізму ДПП.

Виокремлення секторального (сферного) типу національної економіки в процесі системного аналізу розвитку її підсистем, в т.ч. з позицій інституціалізації цього розвитку обумовлено специфікою процесів забезпечення, компенсації та трансформації цих секторів.

На основі запропонованих вище індикаторів в якості об'єктів аналізу для виявлення необхідності і передумов імплементації механізму ДПП в процесі дослідження обрано сектори (сферні типи) – освіту, промисловість, аграрний сектор економіки, охорону здоров'я,

житлово-комунальне господарство, транспорт і інфраструктуру як основу їх функціонування.

Виокремлення останньої обумовлено тим, що процес усупільнення системи економічних і соціальних відносин має компонентно-системний характер, в межах якого через координовану спеціалізацію, концентрацію, комбінування і кооперацію суб'єктів економічної діяльності посилюється функціональна і організаційно-управлінська цілісність інфраструктурної системи.

Долучення секторів, які стосуються вироблення суспільних благ, обумовлено тим, що передача вироблення суспільних благ приватному сектору сьогодні має місце в усіх ринкових економіках, в т.ч. в економіках з ринками, що розвиваються, і є новим форматом організації виробництва.

В рамках такого підходу можна розглядати ступінь досягнення цілей розвитку кожним сектором, ступінь ресурсного забезпечення функціональної діяльності, адекватність розвинутості інфраструктури завданням розвитку секторів. Так, зокрема, цілями розвитку промислового виробництва, як сферного типу, є виробництво висококонкурентної продукції, впровадження інновацій. Як сектору, що належить до енергокритичних систем – запровадження проектів енергозабезпечення та енергозбереження, що не досягається в рамках державного фінансування. Розвиток освіти пов'язаний з особливостями, обумовленими реформуванням даної сфери в контексті вимог Болонського процесу, необхідністю вибору і адаптації цієї моделі до стратегії інноваційного розвитку і врахування досвіду інших країн щодо фінансового забезпечення освіти. Розвиток охорони здоров'я слід розглядати як складову загальнонаціональної стратегії збереження здоров'я нації, що включає заходи з розв'язання проблем і їх ресурсного забезпечення щодо розвитку медицини, охорони навколишнього середовища, здорового розвитку дітей, охорони материнства, протиепідеміологічного розвитку тощо. Сучасна концепція розвитку житлово-комунального господарства орієнтована на поступовий перехід на самофінансування підприємств житлово-комунального господарства, що в умовах бідності, патерналістичних настроїв частини малозабезпечених верств населення вимагає певного амортизатора, пом'якшуючого механізму, яким може стати державно-приватне партнерство.

Через призму співставлення означених цілей з можливостями державного фінансування в процесі дослідження створюється

можливість диверсифіковано підійти до обґрунтування потреби в використанні механізму ДПП в окремих секторах економіки.

Логіка подальшого дослідження, яка полягає в послідовності і взаємозв'язку складових його елементів, базується на проведеній діагностиці стану системоутворюючих секторів, з'ясуванні їх реального стану та виявленні в них необхідності пошуку додаткових джерел фінансування. Виявлення потреби фінансування і пошук розв'язання даної проблеми може вирішуватись шляхом розвитку партнерства держави і приватного сектора економіки (бізнесу). На даному етапі широко використано різні прийоми емпіричного аналізу.

Емпіричний аналіз – це один із типів або видів наукового аналізу економічних процесів, який полягає у формальному (за допомогою формальних, а не змістових методів і прийомів) опрацюванні певного масиву емпіричної економічної інформації, під якою розуміють економічну інформацію, що може бути «вилучена» безпосередньо з реальної практики господарювання. На відміну від теоретичної інформації, яку одержують як результат теоретичного осмислення емпіричного матеріалу, вона лежить «на поверхні» і без особливих труднощів може бути відокремлена від реальних економічних процесів і опрацьована (систематизована, упорядкована, початково оброблена тощо). На основі емпіричного аналізу здійснено спробу оцінити взаємодію механізмів державно-приватного партнерства, що дозволило виокремити як позитивні так і негативні їх особливості.

Вивчаючи механізм партнерства, в процесі дослідження виходимо з того, що партнерство, розвиваючись, створює свої базові моделі фінансування, відносин власності, методів ціноутворення, що враховано при характеристиці чинних механізмів партнерства в Україні.

Використовуючи компаративний підхід, а відповідно компаративний аналіз, зроблена спроба виявити позитивні та негативні сторони механізмів партнерства, які знайшли відображення в практиці України, та спроба виявити основні бар'єри подальшого розвитку інституту ДПП в окремих секторах економіки. При цьому, розглядаючи ДПП як відносини між державою і бізнесом, що виникли на базі інституційних перетворень в економіці ринкового типу, увага сконцентровується на:

а) системі відносин держави і бізнесу в конкретно-договірній формі (як інструмент регулювання економічного і соціального розвитку, тобто інструмент його інституціалізації);

б) системі конкретних проектів, що реалізуються на базі різних форм власності, що визначило логіку подальшого дослідження.

По-перше, передбачено обґрунтування концепції розбудови ДПП як складової інституційного забезпечення розвитку національної економіки на основі проектного підходу із застосуванням прийомів проектного менеджменту. Проектний менеджмент (англ. *Project Management*) – це процес керівництва та координації людських, матеріальних та фінансових ресурсів протягом життєвого циклу проекту шляхом застосування сучасних методів та техніки управління для досягнення визначених у проекті результатів за складом та обсягом робіт, вартістю, часом, якістю та задоволенням інтересів учасників проекту [225]. Класично найважливішими параметрами у процесі управління проектом вважають виконання роботи у заданих обсягах, вчасно і в межах виділених коштів.

По-друге, зосереджено увагу на удосконаленні механізмів формування і реалізації проектів як з позиції договірної форми, так і з позиції розподілу ресурсів, оптимізації розподілу ризиків, вибору моделей і інструментів фінансування, ціноутворення в різних типах партнерств.

Виходячи з того, що всі учасники вкладають в партнерство свої ресурси, але при цьому будь-який учасник своїми ресурсами доповнює кошик можливостей іншого учасника, що в сукупності забезпечить значно більший результат, ніж вони могли б досягти окремо один від одного, в дослідженні і науковому розв'язанні проблеми розвитку ДПП використовується синергетичний підхід, сутність якого полягає в пошуку варіантів отримання ефекту синергії. За допомогою синергічного підходу (сумарний ефект, якого полягає у тому, що при взаємодії двох або більше факторів їх дія суттєво переважає ефект кожного окремого компонента у вигляді простої їх суми) доведено, що через спільний інтерес та мотивацію учасників, а саме держави і приватного сектора економіки, виконати поставлені при реалізації спільних проектів цілі через організаційно-економічний механізм державно-приватного партнерства реально. При цьому посилюється очікуваний результат роботи в досягненні спільної мети навіть при розбіжних інтересах учасників співпраці.

В даному контексті обґрунтована необхідність напрацювання і використання в дослідженнях механізму ДПП низки методик:

а) методики визначення доцільності створення ДПП на основі оцінки очікуваної ефективності ДПП для країни, регіону, територіальної

громади, суб'єкта підприємництва;

б) методики оцінки ризиків і методики розподілу ризиків;

в) методики багатофакторної оцінки ефективності з точки зору своєчасної реалізації спільних проектів ДПП;

г) методики розрахунку ефекту як додаткового доходу, отриманого учасниками партнерства після його створення.

Оскільки ДПП розглядається, зазвичай, як високоризиковий проект, в процесі дослідження зроблена спроба діагностики ризиків та пошуку варіантів їх справедливого розподілу між учасниками партнерства. З метою оптимізації управлінського рішення використано метод економіко-математичного моделювання.

Необхідність імплементації зазначених вище методик, знайшла відображення при розв'язанні завдання щодо концептуалізації розбудови механізмів ДПП.

Формуючи концептуальні засади розбудови механізмів ДПП, розглянемо їх з позицій системного підходу, як систему що об'єднує сукупність суб'єктів, засобів, форм і механізмів (моделей) взаємодії, орієнтованих на досягнення результатів, і складову інституційного середовища розвитку національної економіки.

Як складову інституційного середовища, ДПП треба оцінювати в контексті специфіки його зв'язків з окремими елементами середовища. Важливо виділити наступні зв'язки:

– «ДПП – держава» - оцінка (визначення) політики щодо ДПП; оцінка (визначення) економії на трансакційних витратах; оцінка (формування) проектів; оцінка (прогноз) формування партнерств; оцінка (прогноз) потенціалу секторів економіки і обґрунтування доцільності партнерства;

– «ДПП – система економіки країни, галузі, регіону, територіальної громади».

Треба розглянути векторні значення показників, які відображатимуть мету і роль ДПП в інституціоналізації економіки, та водночас здійснювати прогнозну оцінку впливу інституційного середовища на розвиток ДПП.

Такий підхід дозволяє аналізувати об'єкт і предмет дослідження, а також розв'язати проблему концептуального бачення комплексно – не лише з позицій регуляторної функції держави щодо залучення приватного сектора до розв'язання економічних і соціальних проблем на загальнодержавному, регіональному чи локальному рівнях, але й щодо вмонтування державно-приватного партнерства в

інституційну архітектуру розвитку економіки, використання інституційного вектору на шляху її модернізації.

Серед завдань монографічного дослідження важливе місце відводиться подоланню інституційних бар'єрів активізації ДПП. Особливе місце в їх вирішенні відводиться проблемі оцінки і розподілу ризиків. Розв'язання проблеми моделювання прийняття рішень, як вказувалось вище, здійснювалось на основі глибокого аналізу видів ризиків за такими ознаками: стадія життєвого циклу проекту (проектів), величина ризику, причини виникнення. Це дозволяє виділити види ризиків, забезпечити диверсифікований підхід до формалізації прийняття управлінського рішення та напрацювати інструментарій диверсифікованого підходу до розв'язання проблем, наприклад, пом'якшення ризику, виявлення критичного ризику, доцільності (або недоцільності) розподілу ризику між партнерами.

В контексті розв'язання даного завдання в процесі дослідження також буде проведено компаративний аналіз методів оцінки ризиків – якісного, якісно-кількісного та кількісного, що дозволить обґрунтувати найбільш прийнятний варіант оцінки з метою розподілу ризиків, розробити пропозиції щодо оцінки з метою розподілу ризиків, напрацювати авторське бачення щодо оцінки вартості і ефективності можливих заходів з їх мінімізації, а також щодо вибору методів фінансової підтримки, які держава може використовувати в партнерстві.

Вважаємо, що завдяки використанню у науковому дослідженні обраного методичного інструментарію в комплексі, виникне можливість створити більш повне уявлення про інститут та механізм державно-приватного партнерства в системі інституційного розвитку національної економіки, його складові, форми, моделі, інструменти та методи, а також розробити пропозиції, які матимуть цінність для практичного застосування.

1.3. Ретроспективний аналіз розвитку інституту ДПП: зарубіжні та вітчизняні практики

Для того, щоб краще зрозуміти важливість та можливості імплементації механізму ДПП в інституційному розвитку України, перш за все, необхідно дослідити міжнародний досвід країн у сфері ДПП, а також визначити плюси і мінуси його застосування. Тобто,

насамперед, потрібно звернути увагу, на скільки є ефективним застосування механізмів ДПП, та які досягнуті результати даного формату співпраці, в першу чергу, у країнах, де є тривала практика застосування ДПП в системі їх інституційного розвитку.

Лідерами серед європейських країн з успішно реалізованих проектів в сфері застосування моделей ДПП є: Великобританія, Німеччина та Франція (рис. 1.3.).

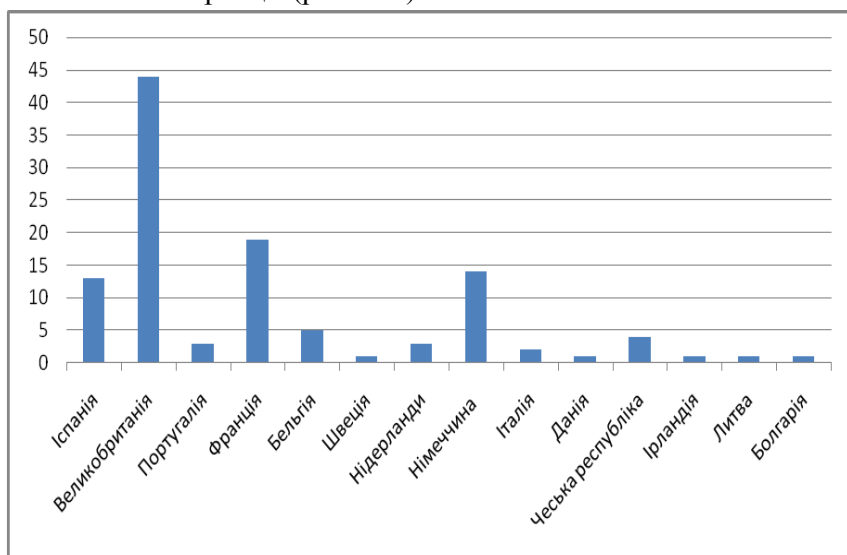


Рис. 1.3. Розріз країн Європи за кількістю реалізованих проектів ДПП*

*Примітка: складено авторами на підставі даних Світового банку [43; 252]

Одною із перших країн, в якій було запроваджено практику застосування існуючих механізмів державно-приватного партнерства, є Великобританія. У цій країні застосування механізмів ДПП почало розвиватись з реалізації проектів національного значення (наприклад, будівництво тунелю під Ла-Маншем, будівництво залізничних колій тощо). ДПП розглядалось як альтернатива приватизації, а саме як спосіб залучення умінь, знань та ресурсів бізнес-структур в сектор бюджетних послуг.

У табл. 1.2 наведено інформацію про розвиток механізмів ДПП у зарубіжних країнах.

Таблиця 1.2.

Інформація про розвиток механізму ДПП у зарубіжних країнах*

Країна	Сфера поширення партнерства	Механізми партнерства (за класифікацією Світового банку)	Інституційна база	Місце в інституційному забезпеченні розвитку національної економіки
1	2	3	4	5
Великобританія	Транспорт (автомобільний, залізничний, авіа); Охорона здоров'я; Освіта; ЖКГ; Переробка відходів; В'язниці; Оборона; Інформаційні технології; Житлове будівництво.	Концесійні угоди; Контракти на управління; Проекти зеленого поля.	«Приватна фінансова ініціатива - ПФІ» (Private Finance Initiative – PFI); Внутрішні директиви уряду.	Забезпечує соціально-економічний розвиток національної економіки
Федеративна республіка Німеччина	Транспорт (автобани, мости, тунелі, порти, аеродроми); Комунальне господарство (водопостачання та водовідведення, каналізаційні системи, освітлення вулиць); Енергетична галузь (вироблення електроенергії, тепла, видобування газу); Охорона здоров'я (будівництво нових та реконструкція існуючих закладів медичних послуг); Освіта (будівництво нових та реконструкція існуючих навчальних закладів)	Концесійні угоди, Лізинг, Контракти на управління, BOT, DBFO/M	Закон «Про стимулювання державно-приватного партнерства»; Інститут державно-приватного партнерства.	Забезпечує потужний розвиток транспортної системи, високоякісні послуги ЖКГ та ефективної системи надання медичних послуг.
Франція	Транспорт; Охорона здоров'я; Освіта; ЖКГ; Переробка відходів; Житлове будівництво.	Концесійні угоди; Контракти на управління; Проекти зеленого поля.	«Товариство змішаної економіки» (Societe d'Economie Mixtes, SEM)	Забезпечує розвиток будівництва і підтримку існуючих об'єктів комунальної сфери, функціонування

*Примітка: складено авторами на основі [113, 116, 254, 262].

Перший досвід Великобританії у сфері ДПП був отриманий у 1981 році, а саме під час будівництва лондонських доків на основі дерегульованого і соціально орієнтованого підходу до політики планування. Починаючи з 1992 року, з метою розвитку більш якісної та ефективнішої сфери надання суспільних послуг була створена «Приватна фінансова ініціатива - ПФІ» (Private Finance Initiative – PFI) [100].

Приватна фінансова ініціатива фіксується в рамках типового контракту на надання послуг, які представники приватного сектору фінансують за власний кошт. При цьому органи державної влади здійснюють розрахунки з приватним сектором тільки після завершення будівництва та повного оснащення інфраструктурних об'єктів. Важливим обов'язком для представників бізнесу є утримання об'єкта в належному стані відповідно терміну експлуатації, який оговорено у договорі (в межах 25 років). Також на практиці у процесі реалізації спільних проектів держави і приватного бізнесу, які в основному укладаються на підставі концесійних угод, у договірних стандартах здійснюваних проектів передбачені штрафні санкції за невиконання своїх зобов'язань. Таким чином, у рамках проведення приватної фінансової ініціативи, держава має можливість забезпечити будівництво більшої кількості об'єктів інфраструктури (школи, лікарні, дороги, казенні підприємства тощо), при цьому не збільшуючи податкове навантаження на суб'єктів господарювання.

В свою чергу, здійснення програми приватної фінансової ініціативи сприяло збільшенню темпів і обсягів будівництва Великобританії при практично незмінному рівні бюджетних витрат. Дослідження, здійснювані британською Асоціацією міжнародних фінансових послуг, свідчать про те, що формат відносин державно-приватного партнерства у Великобританії є найбільш розвиненим у світі [253]. Всього на основі схеми ПФІ, за розрахунками International Financial Services London, було створено близько 930 об'єктів державно-приватних партнерств загальною вартістю 66 млрд.ф.ст. [113]. В сфері оборонної галузі головним чином проекти забезпечують приплив інвестиційних ресурсів для розвитку військово-навчальної інфраструктури Великобританії, а також для засобів зв'язку і житлових приміщень для військовослужбовців. Значна кількість проектів ПФІ, які в основному передбачають або будівництво нових шкіл, або реконструкцію існуючих шкіл, знаходить своє застосування у сфері освіти. У системі Міністерства Внутрішніх Справ проекти

ПФІ створюються для залучення інвестицій на утримання казенних підприємств і на збільшення ефективності правоохоронних органів.

Проте, не всі британські проекти ДПП досягли очікуваного результату. Не досяг успіху проект ДПП, що був орієнтований на реконструкцію лондонського метро, «коли «Метронет», одна із приватних компаній, що приймала участь в проекті, збанкрутувала менш ніж через п'ять років після підписання контракту. Тільки на підготовку контракту було витрачено 500 млн.ф.ст., а щорічні субсидії, які початково не планувались, досягли суми в розмірі 1,1 млрд.ф.ст.» [129].

Попри одиничні дещо невдалі випадки реалізації проектів ДПП, потрібно зважити на досить успішний результат у співпраці держави і приватного бізнесу. Унікальним залишається факт відсутності законодавчо нормативних актів у сфері приватної фінансової ініціативи, яка фактично відображає собою систему відносин державно-приватного партнерства у Великобританії. Співпраця державного і приватного секторів ґрунтується на існуючих внутрішніх директивах уряду.

Уряд Німеччини в реалізації проектів ДПП надає перевагу моделям, які закріплюють остаточне право власності за державою (концесійні угоди, лізинг, контракти на управління, BOT, DBFO/M). Це означає, що приватному партнеру надаються тимчасові права для підтримання об'єктів в належному стані, протягом періоду визначеного в договорі партнерства (10-30 років). Тобто, приватний партнер в основному отримує право експлуатації і зобов'язується надавати якісні послуги кінцевим споживачам.

Особливості моделей ДПП в Німеччині обумовлені принципом федеративного механізму і пов'язаними з ним фінансовою незалежністю федерації, земель, складними суспільними системами фінансування і вигідними умовами податкового навантаження у даній сфері.

З 2004 року у Федеративній Республіці Німеччині почав діяти Інститут державно-приватного партнерства, головними завданнями якого є координація діяльності різних галузевих структур і створення відповідної платформи для контактів фахівців різного роду діяльності, збір і оброблення інформації, створення відкритого банку даних з профільних питань, популяризація ДПП, надання консультацій зацікавленим потенційним партнерам. У склад даного органу входять: політичні організації, освітні та наукові заклади, приватні компанії

(банківські, страхові, лізингові), консалтингові фірми, а також незалежні експерти [116].

В Німеччині діє Закон про стимулювання державно-приватного партнерства, який був прийнятий в рамках програми по підтримці ДПП. Даним нормативно-правовим актом передбачено податкові пільги, регулювання права власності щодо об'єктів партнерства та порядок об'єднання ресурсів в контексті реалізації спільних проєктів держави і приватного сектору економіки.

Проведений нещодавно німецькими вченими предметний аналіз 91 реалізованого проєкту (на стадії після укладення договорів між державним і приватним секторами) показав середню ефективність ДПП в порівнянні з традиційними формами кооперації держави і бізнесу на рівні 14,6%. При цьому була встановлена певна закономірність зміни рівня ефективності в залежності від величини і масштабів капіталовкладень, що дозволяє говорити про оптимальні розміри проєктів ДПП. Так, при обсязі інвестиційних витрат не менше 10 млн. євро економія вкладень становила 12%, для проєктів в межах 25-50 млн. євро – 13,2%, а для великих проєктів вартістю більше ніж 50 млн. євро економія складала 16,2%. Таким чином, при реалізації більш великих проєктів досягається найбільший економічний ефект від ДПП [116].

На сучасному етапі розвитку ринку ДПП у Франції діє «Товариство змішаної економіки» (Societe d'Economie Mixtes, SEM), яке було утверджено на законодавчому рівні у 1983 році для ефективнішого розвитку концесійних відносин між державою і бізнесом. В той час SEM функціонувало у трьох сферах, а саме: розвиток земель, розселення населення та сфера послуг. На сьогоднішньому етапі розвитку ДПП у Франції SEM налічує більше 40 видів робіт та надання послуг. До них належать: розвиток земельних наділів, будівництво і підтримка об'єктів комунальної сфери, функціонування зон паркування для автомобілів, збір та переробка сміття. Також головною особливістю є те, що SEM укладає угоди державно-приватного партнерства у умовах жорсткої конкуренції, що в значній мірі позитивно відбивається на майбутніх партнерських відносинах держави і бізнесу [145, с. 302].

З досвіду Франції можна виділити два найбільш потужних проєкти державно-приватного партнерства. Перший пов'язаний із будівництвом 125 км. автодороги Руен-Аленсон (А 28), центральної частини траси Кале-Байонн, що поєднує Францію, Іспанію, західну

Європу із Великобританією. У 2005 році було укладено договір на здійснення проєкту, який буде реалізовуватись на умовах концесії (DBFO) терміном 62 роки. Бюджет даного проєкту складає 900 млн. євро. Другий пов'язаний із будівництвом залізничної лінії Перпінан – Фігейрос, що з'єднує залізничну систему Іспанії та Франції. Будівництво завершено у 2009 році. Концесія (DBFO) на 50 років. Бюджет проєкту складає 1,1 млрд. євро (10% – приватний капітал, 50% – уряди Франції та Іспанії, 40% – позика) [127, с. 14].

Законодавче регулювання сфери державно-приватного партнерства налічує декілька ключових моментів. До них належать: по-перше, в контрактах обов'язково прописується, що об'єкт партнерства носить характер соціального значення. Це свідчить про те, що державні інтереси завжди є вищими приватних, відповідно, державний партнер є вищим за статусом за приватного партнера; по-друге, інфраструктурні спорудження, які фактично виступають об'єктом партнерства, хоча і фінансуються, проєктуються, будуються і управляються за рахунок ресурсів приватного партнера, але в будь-якому випадку після закінчення договору партнерства залишаються власністю держави; по-третє, на протигагу широким правам держави як партнера, французька судова система захищає права приватних інвесторів (наприклад, вони звільняються від відповідальності, або якщо прийняті державою рішення негативно впливають на прибуток від проєкту, або при виникненні непередбачуваних в договорі обставин).

В США поєднання зусиль державного і приватного секторів економіки є широко розповсюдженим і найбільше застосовується на муніципальному рівні державної ієрархії. Новим підходом щодо ефективного функціонування ДПП, запровадженим у США у сфері будівництва нових або реконструкції старих автомобільних доріг, приватному партнеру для окупності вкладених коштів передавалось право на використання земель, які розташовані поблизу доріг. На переданій землі приватний партнер може будувати різного значення об'єкти (заправки, СТО, готелі тощо), які з часом повернуть йому вкладений у будівництво дороги капітал.

Як свідчать дані Національної ради з державно-приватного партнерства (National Council for Public-Private Partnership), в США із 65 основних сфер діяльності муніципалітетів (водопровід, прибирання сміття, шкільна освіта тощо) в залежності від населення місто використовує приватні компанії для реалізації в середньому не

менше 23 основних видів діяльності [126].

США - це єдина країна з повністю приватною системою телекомунікацій і одна з небагатьох країн, що не має державних підприємств в сфері нафтової, газової і сталеварної промисловості. Приватні охоронні компанії США нараховують більшу кількість співробітників ніж муніципальні відділи міліції. Свідченням цього є дані, що в окремих штатах країни управління казенними підприємствами покладено на приватні компанії. Національні парки і лісопарки, що знаходились в управлінні державних служб, тепер також управляються приватними організаціями. Екологи вважають, що більша кількість приватно-управлінських парків покращила стан навколишнього середовища [36, с. 40]. Тобто, зазначене свідчить, що сфера поширення державно-приватного партнерства в США є досить великою та має позитивні тенденції.

Дані Національної ради з державно-приватного партнерства показують, що на сьогодні в кожному місті США від 23 до 65 державних служб співпрацюють з приватним сектором. Відповідно, участь приватного сектору у проектах ДПП дозволяє місцевим органам влади економити 15-50% бюджетних коштів [126].

Крім зарубіжного досвіду високорозвинених країн, в яких на сьогодні добре розвинуте ДПП, слід приділити увагу і досвіду країн, які в даній сфері відносин, або є новачками, або мають меншу практику у сфері ДПП (до таких країн умовно можна відносити і Україну).

Як свідчать дані [244; 263], однією з найбільш масштабною серед групи країн із низьким і середнім доходом у сфері реалізації проектів ДПП є Індія. Урядом Індії інститут державно-приватного партнерства розглядається як один з найбільш перспективних і ефективних механізмів залучення приватного капіталу для реалізації суспільно-значущих інфраструктурних проектів. Адже ДПП орієнтоване на досягнення вищої ефективності при збереженні інтересів як держави, так і представників приватного бізнесу.

Слід зазначити, що в Індії поки що відсутнє чітке законодавство, що регламентує діяльність підприємств, створених за участю державного і приватного сектору. Сфера відносин між державою і бізнесом в Індії в основному регулюється різними директивами (по стандартизації проектів, по фінансовій підтримці тощо), а також положеннями, які регулюють державно-приватне партнерство в окремих галузях економіки. Вищим керівним органом є Комітет по інфраструктурі (Committee on Infrastructure), яким керує прем'єр-

міністр Індії. Основними завданнями Комітету є вироблення основних пріоритетних напрямів політики в даній сфері, підвищення ролі ДПП в національній економіці і контроль над реалізацією найважливіших проектів [121].

Найбільш чітка система регулювання ДПП на сьогодні сформувалась у сфері інфраструктури Індії. На сучасному етапі розвитку економіки Індії успішно реалізується досить значна кількість проектів. Наприклад, у транспортній інфраструктурі – будівництво автодоріг (більше 270 проектів, або 60% від загальної кількості проектів і 45% від загальної вартості, за схемами ДПП здійснюється будівництво 85% всіх автодоріг країни), залізничних доріг, портів і аеропортів. Також в сфері телекомунікацій приватна участь складає більше 60% фінансування, в енергетиці більше 14%. Причому, велика кількість таких проектів відводить перевагу іноземному капіталу. Для ефективного залучення закордонного капіталу уряд в деяких галузях суттєво збільшив допустиму частку прямих закордонних інвестицій, наприклад в дорожньому будівництві, портовій, енергетичній, нафтовій та газовій інфраструктурах вони допускаються до 100% [121].

Разом з тим, необхідно зазначити, що співпраця держави і бізнесу в рамках державно-приватного партнерства в Індії (особливо за участю закордонних приватних інвесторів) супроводжується додатковими зовнішніми ризиками, що, в першу чергу, пов'язані з недосконалістю місцевого законодавства, соціально-економічними і національно-культурними факторами.

За даними комітету статистики про реалізацію державних програм Індії, звичним явищем при реалізації проектів ДПП стало збільшення вартості робіт і термінів виконання (затримки виникають від декількох тижнів до декількох років). Основними причинами – недооцінка витрат на підготовчому етапі, інфляція, зміна технічних умов і параметрів проектів та інші. Так, наприклад, при будівництві траси Джайпур – Кішценгарх компанія-будівельник була вимушена вирішувати питання про перенесення близько 600 об'єктів релігійного значення [121].

Сучасний стан поширення державно-приватного партнерства та розвитку його різноманітних форм та механізмів в Україні обумовлений особливостями інституційних перетворень, які з точки зору еволюції можна виділити в розрізі чотирьох етапів (табл. 1.3).

Таблиця 1.3
Етапи становлення та розвитку інституту ДПП в Україні*

Етапи	Характер інституційних перетворень	Особливості відносин партнерства держави і бізнесу
1991 – 1996 рр.	Реформування власності; розвиток інституту приватної власності.	Великі корпорації як прояв паростків партнерства. Розвиток відносин власності не зовсім легітимним шляхом.
1996 – 1998 рр.	Реалізація державної політики у сфері малого підприємництва; конституційне закріплення свободи підприємництва; створення законодавчого підґрунтя регуляторної політики.	Розвиток середнього і малого підприємництва. Відносини держави і приватного бізнесу на засадах регуляторної політики.
1998 – 2004 рр.	Відхід від жорсткого державного втручання в підприємницький сектор. Формування законодавчої бази державно-приватного партнерства.	Концесії, угоди про розподіл продукції, концесії на будівництво та експлуатацію – як прояви партнерства. Розвиток діалогу партнерських відносин між владою і бізнесом.
2004 – 2006 рр.	Запровадження національної системи державної реєстрації суб'єктів господарської діяльності. Врегулювання законодавчої бази щодо видачі дозвільних документів для ведення бізнесу	Договори про концесію, розподіл продукції, спільну діяльність тощо, як прояв форм і механізмів партнерства.

*Примітка: Сформовано авторами.

Як видно з таблиці 1.3, означені етапи різняться як характером інституційних перетворень, так і особливостями відносин партнерства держави і бізнесу. При цьому визначальним фактором стало становлення відповідної нормативно-правової бази, в якій фіксувалися форми та змістовні характеристики партнерства.

Досвід зарубіжних країн показує, що державно-приватне партнерство може ефективно функціонувати як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях. Відповідно, якщо мова йде про об'єкти транспортної інфраструктури чи енергетичної галузі, то в цьому випадку лідерство належить проектам державного значення, але застосування механізмів державно-приватного партнерства в соціальній чи комунальній сферах ефективніше запроваджувати на регіональному чи місцевому рівнях. Основними причинами невдалих реалізацій проектів державно-приватного партнерства можуть бути низька купівельна спроможність потенційних покупців продукції ДПП, недостатність фінансування проектів, відсутність в деяких країнах органів за контролем реалізації проектів ДПП на різних етапах, неврахування зростання витрат майбутніх періодів тощо. Однією з головних умов результативності проектів

державно-приватного партнерства є відпрацьована законодавчо-правова база у даній сфері відносин. При цьому законодавство може поширюватись як на національний, так і окремо на галузевий рівні. При розробці проектів державно-приватного партнерства, що реалізуються на загальнодержавному рівні, дуже важливо передбачити як інституціональну основу нового формату відносин держави і бізнесу, так і рамкові, а також адміністративні і податкові преференції, запроваджені в цілях підвищення ефективності державного управління.

Всі вказані вище аспекти є надзвичайно важливими для України, де концепція ДПП як перспективний соціально-економічний інститут отримала підтримку на найвищому державному рівні.

1.4. Мотиваційні чинники формування і розвитку державно-приватного партнерства як основа вибору його організаційно-економічного механізму

Ретроспективний аналіз становлення і розвитку ДПП в зарубіжних країнах і в Україні дозволяє зробити деякі теоретичні узагальнення щодо мотивів такого партнерства.

Протягом кількох століть, як зазначалось у попередній частині роботи, між державним і приватним секторами зросло усвідомлення того, що попри велику існуючу кількість розбіжностей, в них існує і немало спільних інтересів, які в основному спрямовані на вирішення проблем соціально-економічного значення.

Держава, як відомо, завжди була інститутом, що здійснює регулювання економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності. При цьому у суб'єктів господарювання також виникає необхідність будувати з державою певне коло відносин, базою яких виступає різнобічність основних інтересів цих двох сторін: ефективна реалізація суспільних інтересів, з одного боку, і максимізація власної економічної вигоди, з іншого боку.

Відповідно, в загальному вигляді цілі державного і підприємницького секторів не співпадають, і більш того вони часто знаходяться в значному протиріччі. Якщо метою суб'єктів приватного сектору економіки є максимізація прибутку, то метою державного сектору є забезпечення соціальної, економічної та політичної стабільності у країні. Звідси в абсолютній мірі не можна вважати, що

мета приватного сектору носить лише чітко виражений індивідуальний характер, а також не можна стверджувати, що мета державного сектора завжди переслідує суспільний інтерес. Тобто, окремо визначені індивідуальні, приватні цілі не завжди можуть співпадати з суспільними цілями. Рівновага інтересів державного сектору як індикатора потреб суспільства в цілому і окремо суб'єктів господарювання максимально зберігається у випадку, якщо при регулюванні окремих галузей національної економіки і ринків тих чи інших товарів і послуг держава притримується ряду основних принципів, які притаманні в більшій мірі ліберально-демократичному ладу в країні.

Аналіз складових мотиваційних чинників державного і підприємницького секторів економіки (табл. 1.4) засвідчує, що при відмінності інтересів підприємницького сектору і державного сектору, можна виокремити критерії спільного інтересу. Це стосується способу здійснення, засобів досягнення, соціально-економічного значення і умов досягнення мети.

Таблиця 1.4.

Аналіз складових мотиваційних чинників державного і підприємницького секторів економіки*

Складові мотиваційних чинників	Інтерес державного сектору	Інтерес підприємницького сектору	Критерій спільного інтересу
Мета	Соціально-економічна стабільність	Максимізація власної вигоди	Повна різносторонність інтересів
Спосіб здійснення	Створення умов для ділової активності	Рациональне використання ресурсів; збільшення обсягів виробництва; розширення ринків збуту	Співпадання інтересів
Засоби досягнення	Законодавчо-правові настанови	Задіяність у найбільш ефективних сферах діяльності	Часткове співпадання інтересів
Соціально-економічне значення	Добробут суспільства, країни	Зайнятість, задоволення суспільних потреб	Співпадання інтересів
Умови досягнення мети	Стабільне та ефективне інституційне середовище		Повне співпадання інтересів

*Примітка: Складено авторами на основі [257].

Взаємодія держави і бізнесу може проявлятися в забезпеченні покращення економічного становища одних учасників за рахунок погіршення інших, але в комплексі це приведе до синергетичного результату. Тобто всі учасники вкладають в партнерство свої ресурси, але при цьому практично будь-який учасник своїми ресурсами доповнює кошик можливостей іншого учасника, що в сукупності забезпечить значно більший результат, ніж вони могли б досягти окремо один від одного.

В загальному вигляді державно-приватне партнерство передбачає тісне співробітництво між державним і приватним секторами (партнерами), основною метою якого є покращення якості надання суспільних послуг, використання кваліфікованої робочої сили та попередньо встановлених домовленостей про розподіл результатів партнерства.

Для того, щоб чітко визначити мотиви державно-приватного партнерства, перш за все, слід звернути увагу на потребу в ньому, яка зумовлена наступними факторами:

- існуючий дисбаланс системи відносин та зв'язків між владою та бізнесом;
- докорінні зміни в економічній системі країни, переважання приватної власності, продуктивне застосування якої, в першу чергу, потребує партнерства влади та бізнесу;
- відокремлення адміністративних важелів влади від прямої участі у приватній власності і слабкий вплив бізнесу, в деяких країнах, на владу, що володіє значним фінансовим, інтелектуальним та організаційно-економічним потенціалом;
- збереження підприємств стратегічного значення у власності держави і необхідність підвищення їх ефективного функціонування за рахунок переваг співпраці з підприємницьким сектором, а також в цілях покриття затрат і підвищення надходжень до державного бюджету;
- користь, що отримується в результаті співпраці держави і бізнесу, яка може проявлятися у різних її видах.

Головною системною ознакою у понятті державно-приватного партнерства є притаманний даному формату взаємин характерний порядок партнерських відносин між державним і підприємницьким секторами. З тим, щоб в'яснити як він формується, розглянемо це явище з позицій суб'єктно-об'єктного підходу і форм прояву.

В систему державно-приватного партнерства входить

сукупність суб'єктів, об'єктів, засобів, форм і механізмів (моделей) взаємодії, орієнтованих на досягнення визначених цілей.

До суб'єктів державно-приватного партнерства відносять державний і приватний сектори. Державний сектор представлений державними установами, державними унітарними підприємствами, державними корпораціями, фінансово-промисловими групами, некомерційними партнерами, державними фондами.

Приватний сектор може виступати в якості громадян та юридичних осіб, представлених як комерційними, так і некомерційними організаціями, засновником яких не є держава.

До об'єктів партнерства в цілому належать державна власність у різних її проявах, а також і змішана форма власності, у якій є дольова участь держави.

Формами державно-приватного партнерства можуть бути: концесійні угоди; створення організацій зі змішаною формою власності; угоди на поставку товарів, виконання робіт, надання послуг для потреб державних і муніципальних органів влади; оренда; лізинг; угоди про розподіл продукції; контракти на обслуговування; контракти на управління, надання громадських послуг і виконання різних видів робіт; пайова участь приватного сектору економіки в підприємствах держави. Усі з перерахованих форм наповнені конкретизуючими механізмами та інструментарієм, що формують правове, фінансове, податкове, цінове, економічне, організаційне та управлінське забезпечення, яке в ряді випадків діє різновекторно, при цьому стримує або стимулює розвиток ДПП.

Головна ціль партнерства полягає у кооперації досвіду і вмінь державного управління і приватного сектору з таким розрахунком, щоб гарантувати досягнення найкращих матеріальних і фінансових вигод для обох сторін партнерства. Зазначене цілепокладання об'єктивно обумовлене.

Для учасників державно-приватного партнерства є властивим виникнення певних мотиваційних чинників такої співпраці. Державний сектор, перш за все, вбачає у підприємницькому секторі додаткові ресурси, дієвий управлінський та кадровий потенціал, і, відповідно, сподівається одержати з цього вигоду. Вступаючи у партнерські відносини з бізнесом, держава розраховує залучити додаткові джерела фінансування, які в подальшій діяльності знизять навантаження на державний бюджет. При цьому, держава також розраховує на більш еластичну і ефективну систему управління проектами, що підвищує

раціональність витрат з бюджету. Водночас зазначимо, що у партнерстві управлінський потенціал підприємницького сектору є більш дієвим, тому, що принципи його діяльності, процесу прийняття і реалізації управлінських рішень ґрунтуються на демократичних постулатах, що відносно збільшує взаємну зацікавленість та користь від спільної роботи держави і приватного бізнесу [144, с. 78].

Окрім вказаного підкреслимо, що для держави позитивним результатом партнерства буде нарощення бюджетних доходів за рахунок зростання податкових платежів від приватного бізнесу, суттєве збільшення яких може прискорити розв'язання складних соціально-економічних проблем та збільшити обсяг кінцевого виробництва, що дозволить, як їй, так і бізнесу, закріпити конкурентніші позиції на ринках збуту при реалізації новостворених товарів, робіт і послуг.

Державний сектор при участі у партнерстві також мотивується необхідністю: стимулювання інноваційної активності підприємницького сектору, що зміг би виробляти кінцеві продукти та послуги за найновітнішими технологіями; створення нових наукомістких фірм, що забезпечить підтримку малих і середніх інноваційних підприємств; розроблення та впровадження передових технологій, необхідних для задоволення потреб держави на національному рівні; залучення в господарський кругообіг і комерціалізацію результатів досліджень і розробок, що отримані внаслідок залучення коштів держави; збільшення кількості об'єктів інфраструктурного призначення та розвитку інфраструктури в цілому.

Приймаючи участь у господарській співпраці з державним сектором, бізнес мотивується тим, що у процесі партнерства державні органи будуть підтримувати спільну діяльність за рахунок різного роду ресурсів (адміністративних, матеріальних, фінансових, природних). При цьому бізнес також вбачає в державних чи місцевих органах влади стабільного, надійного, відповідального та взаємовигідного партнера. На приватний сектор економіки, як правило, припадає головний комерційний ризик роботи на ринку, але при цьому він, відповідно, отримує більшу частину прибутку. При цьому бізнес також отримує гарантії, преференції і сподівається усунути багато бар'єрів, що перешкоджають його розвитку.

Враховуючи завдання стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів [198], мотивація участі в партнерстві приватного сектора економіки зумовлена й

новими можливостями для розвитку інноваційного бізнесу (зокрема в процесі реалізації програм інноваційного розвитку), можливостями доступу до результатів досліджень і розробок державного сектора, до інформації та високотехнологічного обладнання, доступу до інфраструктури держави.

У той же час перед державним сектором на сьогодні стоять виклики по реконструкції інфраструктури, які держава не може самостійно вирішити через існуючі різного роду проблеми, вирішення яких в основному пов'язане з недостатнім фінансовими забезпеченням. Складна система взаємообумовленостей, яка лежить в основі обґрунтування доцільності запровадження державно-приватного партнерства зображена на рис.1.4., з якого видно, що державно-приватне партнерство гіпотетично може забезпечити вирішення проблем, пов'язаних з модернізацією інфраструктури, і підвищити якість управління інфраструктурними об'єктами.



Рис. 1.4. Обґрунтування доцільності запровадження ДПП*

*Примітка: складено авторами на основі [186].

Крім зазначеного вище, державно-приватне партнерство сприяє конструктивному переосмисленню господарських зв'язків та

взаємовідносин між державою та приватним сектором економіки в позитивному напрямку, розвиваючи новий формат співпраці та пом'якшуючи вірогідність виникнення різного роду конфліктних ситуацій. За рахунок спільного використання ресурсів і фактичного досвіду обидві сторони отримують синергетичний ефект від поділу ризиків, що в інших умовах було б неможливо. Механізм спільного використання можливостей держави та бізнесу створює умови для практичного вирішення завдань, в яких зацікавлене суспільство.

Тобто, в загальному вигляді державно-приватне партнерство дозволяє об'єднати сильні сторони (повністю чи частково) держави і бізнесу для покращення суспільного добробуту та отримання певних вигод (рис. 1.5.).

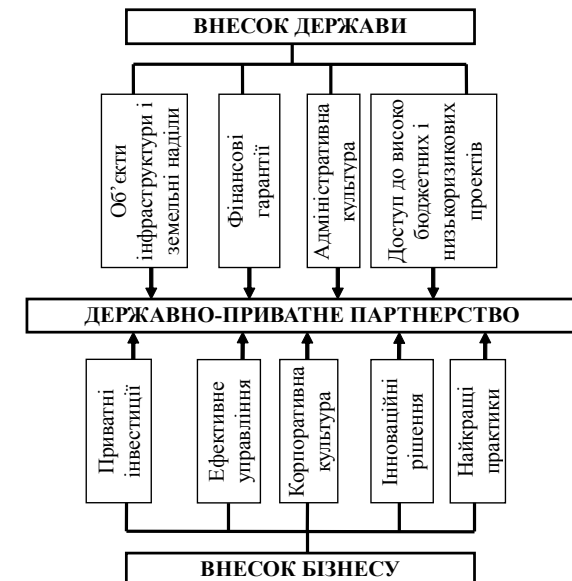


Рис. 1.5. Партнерські внески держави і бізнесу*

*Примітка: складено авторами на основі [186] та з врахуванням власних напрацювань.

Як показує рисунок 1.5., внесок держави в партнерство забезпечує певні фінансові гарантії спільним проектам, доступ до бюджетних низькоризикових проектів, надання об'єктів інфраструктури і земельних наділів, імплементацію елементів адміністративної культури. Внесок бізнесу полягає у здійсненні

приватних інвестицій, запровадженні більш ефективного управління, корпоративної культури, найкращих практик і інноваційних рішень.

Зарубіжний досвід демонструє, що за рахунок спільних внесків держави і бізнесу витрати по проектах державно-приватного партнерства зменшуються приблизно на 20% від їх сукупної маси. Також, як показує світова практика, при реалізації партнерських відносин більша частина проектів здається без затримки відносно раніше оговореного в договорі співпраці терміну [186].

Спільним мотиваційним фактором розвитку ДПП є покращення інституційного середовища. Державно-приватне партнерство сприяє усуненню відмінностей між управлінською культурою влади та корпоративною культурою бізнесу, взаємодоповнюючи одна одну найкращими якісними показниками. Така взаємодія держави і бізнесу цілком відповідає інтересам суспільства.

Мета партнерства полягає в об'єднанні досвіду, ресурсів та вмінь різних державних і приватних партнерів з таким розрахунком, щоб гарантувати досягнення найкращих матеріального і фінансового результатів з максимальною взаємною вигодою. При цьому державно-приватне партнерство не лише концентрує матеріально-фінансові ресурси, але й сприяє залученню коштів з позабюджетних фондів для реалізації важливих проектів соціально-економічного значення і програм у різних сферах національної економіки (соціальна, інноваційна) з можливістю використання фінансового потенціалу обласних бюджетів, місцевих бюджетів та об'єктів обласного, комунального володіння.

Погоджуємось з думкою [73], що завдання державно-приватного партнерства можуть бути найрізноманітнішими. В якості основних з них можна виділити: вкладення в основний капітал; використання менш витратних технологій; розвиток науково-технічного прогресу; удосконалення порядку управління матеріально-фінансовими ресурсами; поліпшення організаційно-економічної діяльності для приросту продуктивності праці та підвищення якості виробленої продукції [73].

Партнерство держави з приватним сектором є важливим компонентом нової інноваційної політики України, що забезпечить отримання більш широких переваг від капіталовкладень у державні дослідження, створюючи сприятливі мотиваційні передумови для сталого інноваційного розвитку, що є стратегічним чинником економічного зростання.

Для державного сектору економіки в ДПП є важливою проблемою визначення рівня та глибини імплементації співпраці з приватним бізнесом при реалізації спільних проектів для того, щоб не втратити контрольну функцію за об'єктом партнерства.

Усестороння оцінка мотиваційних чинників формування державно-приватного партнерства служить основою вибору його організаційно-економічного механізму. Партнерські відносини держави і приватного бізнесу можуть закріплюватись як на короткостроковий, так і на довгостроковий термін, залежно від цілеспрямованості, масштабності та складності реалізації конкретного проекту. Результат ДПП залежить від ефективності існуючого інституційного середовища, наявності висококваліфікованого персоналу та величини спільної вигоди партнерів.

Проблема ефективності ДПП актуалізується при реалізації масштабних інвестиційних проектів, зокрема і в інноваційному напрямі. Але в даному випадку воно вимагає дотримання цілої низки умов, необхідних для ефективної реалізації проекту ДПП. До основних слід віднести:

- наявність чітко визначених пріоритетів держави на довгострокову перспективу та окреслення можливих форм та засобів їх досягнення за допомогою проектів як національного, так і локального рівня;
- визначення єдиних правил взаємодії державного і підприємницького сектору при реалізації проектів державно-приватного партнерства;
- розроблення реальних пропозицій з поділу вкладення ресурсів, ризиків і винагород для кожного учасника партнерства і відповідно для кожного окремого проекту.

В залежності від змісту і рівня імплементації державно-приватне партнерство можна позиціонувати як взаємини між органами державної і місцевої влади, з однієї сторони, і суб'єктами приватного сектору економіки з іншої сторони, що, як приклад, можуть виникати з приводу розвитку територій на основі інноваційного потенціалу. Внеском зі сторони державного партнера може бути надання певної інституційної підтримки для ефективного функціонування партнерства: державні замовлення, державні закупівлі, участь у програмах розвитку регіонів, вільних економічних зон, створення мотиваційних факторів для приватного сектору економіки, залучення інвестицій та майна.

Якщо держава виступає у вигляді замовника та частково у ролі

інвестора, вона буде гарантувати розміщення замовлень, завдяки яким приватний сектор може посилити свої позиції на світових ринках інноваційної продукції. Бізнес, у свою чергу, за рахунок цього повинен забезпечити модернізацію виробництва відповідно до міжнародних стандартів.

Різноманітність форм, моделей і сфер застосування державно-приватного партнерства робить його універсальним інституційним механізмом для вирішення цілого ряду довгострокових завдань. Ці завдання поширюються від створення та розвитку інфраструктури до розробки та адаптації нових перспективних технологій і видів надання послуг [150].

Формування організаційно-економічного механізму партнерства державної влади і бізнесу є складним процесом вибору багатоваріантних рішень. Розвиток державно-приватного партнерства в найпоширеніших випадках починається з укладання типових договорів про спільну діяльність. Потім виробляється більш комплексний підхід, число і масштаб договорів збільшується, а взаємозв'язок при їх виконанні ускладнюється. В одних випадках партнерство може носити стратегічний характер. В інших випадках приватний партнер може бути прямо уповноважений на вчинення дій від імені державного органу влади при виконанні певних робіт чи послуг [156].

Співпраця державного і приватного секторів може реалізуватися на основі договору простого товариства, передбачуваного в українському законодавстві, який в найбільшій мірі відповідає природі даного виду відносин спільної діяльності. Цей тип договору прийнято називати в світовій практиці – договір про спільну діяльність.

В державно-приватному партнерстві використовуються і державні контракти. За державним контрактом замовником виступає державний орган, володіючий необхідними інвестиційними ресурсами, або організація, наділена відповідними правами розпоряджатися ними. Підрядчиком є юридична особа або громадянин (фізична особа). Державний контракт повинен передбачати умови про обсяг і вартість виконаних робіт, терміни їх початку і закінчення, розміри, порядок їх фінансування і оплату праці, способи забезпечення обов'язків сторін. Він оформляється на основі державного замовлення і є обов'язковим для виконання у випадках, коли той був оголошений переможцем відповідного тендеру чи конкурсу. Тобто розвиток та продуктивність державно-приватного партнерства, перш за все, залежить від

нормативно-правової бази та ефективної інституційної системи.

Одним з головних факторів, що спонукає до розвитку державно-приватного партнерства, є відсутність фінансових ресурсів держави і наявність вільних цих ресурсів у приватному секторі. Взагалі, як показує досвід розвинених країн та країн, в яких формуються і розвиваються ринкові відносини, держава не завжди має достатню кількість фінансових активів для того, щоб ефективно і в повному обсязі модернізувати чи розвивати інфраструктуру. Так як потреби у сучасних та надійних інфраструктурних об'єктах постійно зростають, то прямим завданням державних органів влади є залучення приватного капіталу у формі державно-приватного партнерства, але при цьому із боку держави повинна забезпечуватись підтримка сприятливих умов для реалізації проектів, наприклад, відведення землі для будівництва об'єктів, надання державних гарантій, спрощена система отримання ліцензій, сприяння видачі кредитів на пільгових умовах та інше.

Позитивною стороною у розвитку державно-приватного партнерства є те, що фінансові активи приватного сектору економіки є мобільнішими ніж державні. Це, в свою чергу, дозволяє приватному сектору економіки застосовувати науково-технічні нововведення, які значно полегшують і прискорюють певні виробничі процеси. Але навіть при таких умовах, для приватного сектору часто ускладнений доступ до сфер, які, зазвичай, вважаються державними, або ризики діяльності в них виявляються досить високими, що знижує зацікавленість до них.

Ризики в контексті різних цілей державного та приватного капіталів нерозривно пов'язані з ризиками приватного та державного секторів. Таким чином, державно-приватне партнерство вміщує у собі внутрішній конфлікт, який посилюється для партнерства негативними впливами навколишнього, економічного та політичного середовища. Крім бажання держави отримати перевагу в контролі за веденням такого проекту, існують внутрішні суперечності в погляді на розподіл ресурсів (що зазвичай залишаються за приватним сектором). До того ж сторони партнерства змушені боротися з реаліями ринку, що регулюють попит на послуги в конкурентному середовищі, а також зіштовхуватись з коливаннями макроекономічних показників. Загалом, якщо підійти комплексно, то державно-приватне партнерство можна розглядати як високоризиковий проект [154]. У

зв'язку з цим, виділяють декілька типів основних ризиків, яким піддаються обидві сторони партнерства [186]: технічні ризики (пов'язані з інженерією і проектуванням об'єкта); конструкційні ризики (пов'язані з помилками в техніці чи конструктивності, з перевищенням бюджету або строків будівництва); ризики, пов'язані з оперативним управлінням (високою вартістю цього управління або дорожнечою дій, спрямованих на підтримку об'єкта); ризики прибутковості; фінансові ризики, які можуть зростати при невірному варіанті фінансування та недосконалому управлінні фінансами; форс-мажорні обставини; політичні (регулятивні) ризики (пов'язані із змінами в державному управлінні, законодавстві); ризики навколишнього середовища; ризик провалу проекту в цілому (дія декількох ризиків).

Для контролю над ступенем ризикованості того чи іншого етапу реалізації проекту необхідно на регулярній основі стежити за ключовими характеристиками стану підприємства-об'єкта державно-приватного партнерства. Тут важливим завданням, на нашу думку, є в першу чергу оцінка конкурентоспроможності підприємства. Але навіть і в умовах ризику співпраця державного і приватного секторів економіки дозволяє суттєво збільшити шанси на успішний результат при реалізації великих проектів. Об'єднання активів і справедливий розподіл ризиків між учасниками партнерства дають можливість зробити проекти державно-приватного партнерства більш інвестиційно привабливими, що в першу чергу, дозволяє реалізовувати суспільно і соціальні значимі проекти, які в сучасних умовах практично не можливо запровадити тільки за рахунок фінансових ресурсів державного сектору економіки.

Економічна природа ДПП відображає розвиток механізмів та форм господарських взаємовідносин між державою та приватним бізнесом, метою якого є забезпечення ефективного функціонування як об'єктів інфраструктури, так і інших сфер та галузей національної економіки. Таким чином, ДПП можна визначати як довготермінове партнерство з метою вливання додаткових інвестиційних вкладень.

Разом з цим, слід розрізняти поняття організаційно-економічного механізму розвитку національної економіки і механізму функціонування системи державно-приватного партнерства.

Сутність організаційно-економічного механізму функціонування будь-якої економічної системи визначається характером виробничих відносин, їх складових – відносин власності, цілями (метою) розвитку цієї системи й ступенем розвитку її складових [115, с. 58]. З огляду

на це, організаційно-економічний механізм державно-приватного партнерства – це сукупність форм і методів, інструментів та важелів впливу, за допомогою яких здійснюється узгоджена організація співпраці державного і приватного секторів економіки з метою вироблення спільного продукту і взаємодоповнююча економічна діяльність їх як єдиного цілого.

Як правило, ДПП припускає, що не держава бере участь у проектах приватного сектору економіки, а, навпаки, держава пропонує приватному сектору економіки прийняти участь у запровадженні значущих соціально-економічних проектів. Тому, підводячи підсумки, слід відзначити, що держава залучає бізнес у ті сфери, які були до цього йому недоступні, і, дозволяє йому отримувати вигоду, а сама отримує ефект більший, ніж до цього, у вигляді скорочення бюджетних затрат або підвищення якості продуктів, послуг тощо. Таким чином, ми схиляємось до думки, що в одночасних втратах і придбаннях, відбувається перерозподіл ресурсів.

Враховуючи викладене вище, необхідно відмітити, що на сучасному етапі формуються нові характерні правила життєдіяльності, які по суті влада нав'язує бізнесу: держава є визначаючою силою у всіх сферах економічної діяльності, представляючи для нього інтерес; держава зберігає за собою можливості впливати на бізнес; влада визначає пріоритети підприємницькому сектору, орієнтовані на державу; великі ж компанії зберігають можливість проведення самостійної економічної політики на регіональному рівні, але не будуть здійснювати визначаючого впливу на прийняття державних рішень. Виходячи з цього підприємницькому сектору необхідно відстоювати свої інтереси через консолідацію всіх соціальних груп суспільства, спроможних забезпечити конструктивну взаємодію держави та бізнесу. За таких обставин очевидною є необхідність вироблення нових форм взаємодії, які влаштували б сучасний бізнес і владу, що одночасно задовольнили б обидві сторони партнерства, та сприяли б досягненню цілей як бізнесу, так і держави. При цьому варто врахувати напрацьовані світовою практикою організаційно-економічні моделі державно-приватного партнерства.

Головним визначальним фактором створення відносин державно-приватного партнерства має бути неможливість вирішення проблем соціально-економічного контексту виключно за рахунок приватного сектору. Але з іншої сторони, державний сектор також

зацікавлений максимально залучити потенціал приватного сектору для реалізації загальнодержавних програм і підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Якість виконання поставлених завдань залежить в значній мірі від взаємної вигоди учасників, яка фактично і спричинює дію мотиваційних факторів держави і бізнесу. Найважливішою мотиваційною установкою влади у процесі розбудови ДПП є вироблення правил життєдіяльності або умов існування для бізнесу, які зможуть постійно оновлюватися, не створюючи важкості і не знижуючи стабільність відносин господарюючих суб'єктів з державою. При формуванні ДПП важливо враховувати мотиваційні чинники обох сторін, проте при прийнятті рішення щодо започаткування проектів ДПП на перший план мають бути висунуті запропоновані нами в даному розділі критерії спільних інтересів. Це актуалізує не лише подальший розвиток державно-приватного партнерства, але й повноцінну імплементацію його в систему інститутів суспільства.

1.5. Організаційно-економічні моделі державно-приватного партнерства

В світовій практиці на сьогодні існує досить велика різноманітність моделей державно-приватного партнерства. Опрацювання та вивчення наукових та аналітичних джерел засвідчує різноманітність підходів до їх класифікації. В першу чергу, це пов'язано з тим, що учасники партнерства, чи то держава, чи то бізнес прагнуть при реалізації проектів визначити моделі державно-приватного партнерства за ознаками, які дозволять ідентифікувати механізми партнерства за сферами поширення, що значно може спростити і, відповідно, полегшити роботу з проектами при виборі певного механізму співпраці.

З юридичної точки зору моделі державно-приватного партнерства можна поділити за типом контракту, який укладений між державним та приватним секторами.

Світовий банк, враховуючи основні відмінності державно-приватного партнерства від інших подібних проектів, розмежовує механізми ДПП за ступенем участі приватного сектору з відповідними формами взаємодії. Тобто, у матеріалах Світового банку модель ДПП узагальнена у чотирьох базових групах [127]:

1) *контракти на управління та лізинг (Management and Lease Contracts)*. За даним механізмом відносин приватний сектор бере на себе відповідальність за здійснення управління проектом протягом терміну, обумовленого у договорі, але при цьому об'єкт залишається у власності держави, за якою також залишається право прийняття інвестиційних рішень. У цій групі виділено наступні форми контрактів:

- *контракти на управління (management contract)* – уряд за рахунок бюджетних коштів фінансує приватного партнера задля здійснення управління проектом, але при цьому ризики, що пов'язані з операційною діяльністю, покладені на державний сектор;

- *лізингові контракти (lease contract)* – на платній основі уряд у формі лізингової оренди надає свої об'єкти приватному сектору на умовах партнерства, але в даному випадку всі ризики, що пов'язані з операційною діяльністю, також переходять до приватного партнера;

2) *концесії (Concessions)* – при даному механізмі співпраці приватний партнер зобов'язується здійснювати управління проектом у межах договірної періоду, протягом якого на приватного партнера також покладається значний ризик, пов'язаний з інвестиційним вкладенням капіталу. Базовими формами концесії, які зазначені у матеріалах Світового банку, є:

- *відновлення – експлуатація/управління – передача (Rehabilitate, operate, and transfer – ROT)*. За цією формою приватний партнер відновлює (реконструює) вже існуючий об'єкт, який після цього експлуатує та обслуговує за власні ресурси та на власний ризик до завершення дії договору. Після закінчення терміну договору об'єкт партнерства передається державі (органам влади);

- *відновлення – лізинг/оренда – передача (Rehabilitate, lease or rent, and transfer – RLT)*. Відновлення вже існуючого об'єкту здійснює приватний бізнес, який потім орендує даний об'єкт або бере його у лізинг у державного партнера та експлуатує і обслуговує об'єкт на власний ризик і під власну відповідальність до завершення терміну договору;

- *будівництво – відновлення – експлуатація/управління – передача (Build, rehabilitate, operate, and transfer – BROT)*. За даною формою участь приватного сектора полягає у добудові вже існуючого об'єкту, після чого приватний бізнес експлуатує та підтримує об'єкт за власні кошти і на власний ризик до завершення дії договору;

3) «проекти зеленого поля» (*Greenfield Projects*). На основі цього механізму приватний партнер сам або спільно з державою будує і експлуатує новий створений об'єкт в межах терміну, який зазначено у контракті. Новостворений об'єкт по закінченню договірної періоду може повернутися до держави, тобто перейти у власність держави. Проекти зеленого поля можуть бути представлені наступними формами співпраці:

– *будівництво – лізинг – передача (Build, lease, and transfer – BLT)*. За цією формою приватний бізнес інвестує капітал у будівництво нового об'єкту в основному під власну відповідальність і на власний ризик. Після завершення будівництва приватний партнер передає право власності на об'єкт партнерства державі, але сам на умовах лізингової оренди працює з ним до закінчення терміну лізингу. В цьому випадку, як правило, держава може гарантувати мінімальну прибутковість об'єкту в довгостроковому періоді через забезпечення його завантаження;

– *будівництво – експлуатація/управління – передача (Build, operate, and transfer – BOT)*. Дана форма взаємовідносин полягає у тому, що приватний партнер за власні кошти та на власний ризик будує та експлуатує об'єкт протягом обумовленого в договорі терміну, після чого передає його державі. При цьому право власності на об'єкт належить також державі. Протягом періоду експлуатації об'єкта для повернення вкладених ресурсів держава може гарантувати приватному партнеру прибуток у довгостроковій перспективі через мінімальне завантаження об'єкту або через попереднє оформлення угод безпосередньо з кінцевими споживачами. В свою чергу, схиляємось до думки, що дана форма співпраці держави і приватного бізнесу являє собою класичну концесійну угоду. Об'єкт партнерських відносин створюється за кошти приватного сектора (концесіонера), який в результаті завершення будівництва здобуває законне право на експлуатацію створеного об'єкту впродовж встановленого терміну, який попередньо визначено у договорі партнерства. По закінченню терміну об'єкт повертається державі;

– *будівництво – володіння – експлуатація/управління (Build, Own, Operate – BOO)*. Приватний бізнес на власний ризик і під власну відповідальність споруджує та володіє об'єктом партнерства. Влада зазвичай забезпечує приватному бізнесу гарантії довгострокової окупності проекту через стабільно-гарантовану необхідність об'єкту або через укладення прямих контрактів із споживачами кінцевої

продукції чи послуг;

– *комерційний проект (Merchant)*. Приватний партнер будує новий об'єкт на умовах ринкових засад. Держава не гарантує отримання прибутку від об'єкту партнерства чи вкладеного капіталу. За цією формою приватний бізнес бере на себе ризики, що пов'язані з будівництвом, експлуатацією, управлінням, а також ринковий ризик проекту (наприклад, будівництво приватної електричної станції);

– *оренда (Rental)*. За цією формою співпраці державний і приватний сектори економіки взаємодіють на основі орендних відносин, термін яких може коливатись від 1 до 15 років. Приватний партнер на власний ризик та під власну відповідальність може володіти і управляти об'єктом протягом дії договору. Влада зазвичай забезпечує гарантії отримання доходів навіть в короткостроковому періоді на основі договорів типу купівлі-продажу продукції чи послуг для кінцевих споживачів (наприклад, продаж електроенергії для потужних промислових підприємств);

4) *продаж активів (Divestitures)*. За цим механізмом відносин держави і бізнесу приватний бізнес купує частину об'єкту у державного сектору через розміщення вільних коштів у купівлю акцій, або через програми приватизації, що надають право власності на об'єкти. За класифікацією Світового банку продаж активів поділяється на:

– повний (Full) – уряд передає 100% капіталу державного об'єкту у користування приватному партнеру;

– частковий (Partial) – уряд частково передає об'єкт державної власності у розпорядження приватного сектору. У даному випадку держава може залишити за собою право здійснювати управління об'єктом [127].

Класифікація, яка пропонується Світовим банком, в більшій мірі підходить для проектів, що пов'язані з інфраструктурними об'єктами, які, до речі, і становлять основну масу програм, що реалізуються за допомогою механізмів державно-приватного партнерства.

Канадська рада з державно-приватного партнерства класифікує моделі ДПП за ступенем ризику, що перекладається на приватного партнера (рис. 1.6). З рисунку видно, що співпраця між державою та бізнесом може фіксуватися як у формі проектування та будівництва об'єкту, так і у формі його приватизації.

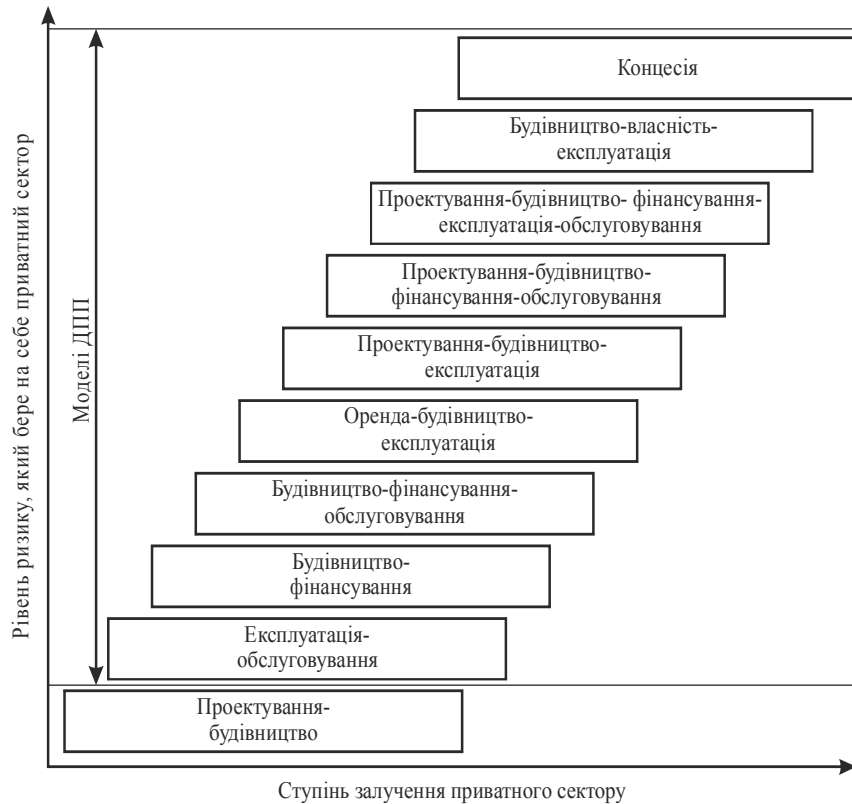


Рис. 1.6. Класифікація моделей ДПП за ступенем ризику, що перекладається на приватного партнера*

*Примітка: складено авторами на основі [258].

У цій моделі основними формами співпраці держави і приватного бізнесу є [125]:

1) *O&M (Operate & Maintain – «Експлуатація і обслуговування»)*. Для цієї форми співпраці характерним є те, що держава на контрактній основі передає бізнес-партнеру право на експлуатацію та відповідно право на обслуговування. Право власності на актив залишається за державою [125]. Також доцільно розглянути схему OM&M (Operate, Maintain & Manage – «Експлуатація, обслуговування та управління»), яка фактично доповнює попередній механізм. За цією формою співпраці держава заключає контракт з

метою передачі приватному партнеру права на експлуатацію, обслуговування і управління об'єкта партнерства. У рамках цього контракту представники державного сектору зберігають право власності на суспільний об'єкт, але при цьому сторона приватного бізнесу також може інвестувати власний капітал у об'єкт та утримувати прибуток відносно свого внеску, відповідно, протягом дії контракту. Взагалі, чим триваліший термін дії контракту, тим більша можливість для розширення вкладених приватних інвестицій, тому що є більше часу для їх окупності.

Наведені вище дві форми державно-приватного партнерства фактично являють собою *механізм контрактів на управління*, який може застосовуватись у широкому різноманітті сфер державних послуг, а саме, як свідчить практика, у сферах: водопостачання, очищення стічних вод, обслуговуванні доріг, утриманні парків, спортивних споруд, утриманні територій для паркування автомобілів, каналізаційних систем, систем стокових вод, тощо [50, с. 33]. До його переваг можна віднести потенційне підвищення якості і ефективності послуг, що в подальшому приведе до економії ресурсів та зосередить власність у володінні органів влади. Погоджуємось з думкою [50, с. 33], що, попри наведені переваги, існують і певні недоліки: по-перше, укладені органами влади угоди із профспілками можуть унеможливити передачу повноважень на контрактних засадах; по-друге, у разі банкрутства приватного постачальника послуг, відновлення надання таких послуг силами державних структур пов'язане з додатковими витратами; по-третє, має місце зменшення можливостей контролю з боку власника та можливостей реагувати на зміни вимог громадськості.

2) *BF (Build – Finance – «Будівництво - фінансування»)*. За цією формою співпраці приватний бізнес будує об'єкти за кошти державного партнера, який також покриває капітальні витрати протягом періоду будівництва.

3) *DBFM (Design-Build-Finance-Maintain – «Проектування – будівництво – фінансування - управління»)*. За цією формою співпраці на приватного партнера покладено функції конструювання, будівництва, фінансування і забезпечення управління об'єктом або/та його обслуговування (у випадку DBFO чи DBFM/O) відповідно на умовах довгострокового договору. Такий тип партнерства є одним з головних та ефективних механізмів для залучення інвестицій приватного сектора в об'єкти інфраструктури в довгостроковому

періоді. Відповідно до таких угод приватний сектор економіки проектує, будує, фінансує та управляє проектом в результаті чого отримує можливість отримувати прибуток у вигляді грошових ресурсів протягом встановленого договірної періоду. Термін дії таких угод становить приблизно 25 і більше років. Після закінчення дії договору право власності на об'єкт партнерства залишається за державою. Впродовж терміну, при якому об'єкт партнерства буде знаходитись в розпорядженні приватного партнера, держава має здійснювати ряд контрольних заходів, які, в першу чергу, пов'язані з ефективним функціонуванням об'єкта, який по закінченню партнерської співпраці має бути повернений державі в належному стані.

4) *BOO (Build-Own-Operate – «Будівництво – володіння – експлуатація/управління»)*. Головна особливість даної форми співпраці полягає у тому, що влада передає право власності та відповідальність за об'єкт приватному партнеру або підписує з ним угоду на будівництво, передачу у власність і експлуатацію об'єкту на необмежений термін, причому в більшості випадків все фінансування по об'єкту партнерства забезпечується за рахунок приватного сектора [69]. Дана форма в більшості випадків застосовується в розв'язанні проблем розвитку інфраструктурних об'єктів, а саме: водопостачання та водовідведення, аеропортів, паркувальних зон для автомобілів, промислового будівництві тощо. Позитивними моментами у співпраці держави і приватного бізнесу за формою BOO є: по-перше, те, що державний сектор не приймає участі у будівництві та експлуатації, відповідно, при цьому не витрачає своїх фінансових ресурсів; по-друге, влада залишає за собою право впливати на сферу послуг, що надаються приватним партнером у державній (монопольній) сфері надання послуг; по-третє, права власності, що надаються приватному партнеру на довгостроковій основі, є стимулом для приватного партнера відносно значних інвестиційних вкладень. Негативними проявами даної моделі є те, що приватний партнер не завжди може розвивати об'єкт партнерства для суспільного блага, а лише з метою забезпечення власної вигоди; в умовах недосконалої конкуренції перед державою виникає необхідність пошуку ефективних інструментів для управління роботою об'єкта, а саме здійснювати контроль за цінами, які встановлюються на надані послуги чи вироблений товар для кінцевих споживачів.

5) *Концесія (Concession)*. Попередньо зазначалось, що за цим механізмом приватний бізнес (концесіонер) зобов'язується

інвестувати і утримувати в належному стані об'єкт протягом певного договірної періоду, який, як правило, носить довгостроковий характер. По завершенні дії договору об'єкт повертається у розпорядження до державного сектора.

Модель концесії може бути практично задіяна у всіх інфраструктурних галузях. Концесійна модель ДПП дещо відрізняється від інших договірних моделей тим, що концесіонер в якості компенсації має право отримувати прибуток і/або грошову винагороду від здійснення діяльності, що зазначена в концесійній угоді.

Концесія є своєрідним типом взаємовідносин між державою і бізнесом, яка набирає все більшого поширення. Дана форма партнерства держави і приватного бізнесу носить довгостроковий характер, який може досягати 40 і навіть 60 років, що, головним чином, дозволяє сторонам, що приймають участь у ДПП, розробляти стратегію розвитку та планувати свою діяльність на перспективу, а також надає учасникам можливість диверсифікувати ризики, в зв'язку з чим суттєво збільшується потенційна життєздатність даних угод.

Крім розглянутих вище моделей ДПП Національна рада з державно-приватного партнерства США надає більш розширенішу класифікацію механізмів ДПП (порівняно із класифікацією, що наведена Канадською радою з ДПП та Світовим банком), але в якій більш повно наведені форми партнерства держави і бізнесу, що базуються на основі лізингу. Зокрема, це [126]:

Tax-Exempt Lease (Звільнений від оподаткування лізинг). За цією формою співпраці держава здійснює фінансування проекту шляхом запозичення коштів у приватного бізнесу (приватного партнера), який в подальшому за рахунок інвестування набирає право власності на об'єкт. При цьому держава відносно приватного партнера здійснює лізингові платежі, які не підлягають оподаткуванню. Дана форма співпраці (неоподаткований лізинг) використовується у широкому спектрі сфер застосування, а саме, починаючи від телекомунікаційних систем, завершуючи автопарками муніципального значення.

Sale/Leaseback (Продаж / Зворотний лізинг). Це форма співпраці державного і приватного секторів, згідно з якою власник об'єкта продає його іншій особі, в результаті чого новий власник здає об'єкт в оренду попередньому власнику. Тобто, згідно із цією домовленістю, уряд, який продає об'єкт приватному партнеру, відповідно до угоди бере його назад в користування на правах лізингової оренди і продовжує ним керувати. Але при цьому приватний

партнер за власний кошт, до факту передачі об'єкту у зворотне користування державі, налагоджує ефективну продуктивність об'єкту [126].

Національна рада з державно-приватного партнера також виділяє такий механізм державно-приватного партнерства, як *turnkey* (здавання об'єктів «під ключ») [126]. Особливістю даного механізму є те, що за рахунок державного фінансування приватний сектор може здійснювати проектування, будівництво та експлуатацію об'єкта протягом визначеного в договорі терміну. При цьому державний сектор визначає шкалу для оцінки ефективності роботи бізнесу, і, відповідно, залишає за собою право на користування об'єктом. Таке поєднання зусиль держави та бізнесу дозволяє приватному партнерові завершити об'єкт в значно коротші строки і за меншу вартість.

Зазначимо, що усі розглянуті вище механізми ДПП юридично оформляються у формі контрактів, які повинні укладатися на конкурсній основі, і визначальними критеріями конкурсного відбору мають бути наступні: кінцева ціна послуг для споживача, обсяг необхідної фінансової підтримки від держави, здатність бізнесу ефективно впровадити проект. В кінці строку дії контракту за згодою сторін державно-приватного партнерства може бути прийнято рішення про передачу права власності на об'єкт приватному сектору економіки [145].

За оцінками українських дослідників даної проблематики такий формат відносин між державою і бізнесом використовується у світовій практиці, коли держава, як партнер заінтересована залишити за собою право на володіння об'єктом, але прагне скористатись вигодами, які забезпечує його будівництво і експлуатація силами приватного сектору [50, с. 34]. Зазначена форма державно-приватного партнерства переважно застосовується в інфраструктурних об'єктах, ефективна діяльність яких потребує будівництва систем водопостачання та очищення.

Також слід підкреслити, що у співпраці держави і бізнесу «під ключ» трансакції, фінанси та право власності на об'єкт можуть належати як державному, так і приватному партнерам. Наприклад, державний орган може здійснювати фінансування з супутніми витратами і ризиками. Крім того, приватна сторона може забезпечити фінансування капітальних витрат, як правило, в обмін на довгостроковий контракт на право експлуатації об'єкта.

Перевагами моделі ДПП «під ключ», як вірно вказують

Б. Винницький, М. Лендшел, Б. Онищук, П. Сегварі, є те, що держава перекладає ризики, пов'язані з будівництвом, на приватного партнера, крім того на приватний сектор перекладаються зобов'язання, щодо забезпечення якості будівництва. Негативним є те, що держава зменшує можливості, щодо контролю за роботою об'єкту [50, с. 34].

Поширеною формою державно-приватного партнерства є *спільні підприємства*, які створюються на основі злиття приватного та державного капіталів. У залежності від структури та характеру спільного капіталу різновидами цієї форми можуть бути або акціонерні товариства, або спільні підприємства на пайовій участі сторін. В акціонерних товариствах в якості акціонерів можуть виступати органи держави і приватні інвестори. Ризики сторін розподіляються залежно від величини частки в акціонерному капіталі. Спільні ж державно-приватні підприємства на пайовій участі сторін можуть створюватись в будь-якій організаційно-правовій формі, яка не суперечить чинному законодавству України. Дана форма партнерства формується шляхом об'єднання капіталів державного та приватного секторів. При цьому слід зазначити, що розмір корпоративних прав держави в таких об'єднаннях повинен перевищувати 50% від їх установчого капіталу, що дає можливість забезпечити державний контроль над діяльністю такого спільного підприємства. Суттєвою особливістю державно-приватних підприємств будь-якого типу є те, що держава постійно бере участь в регулюванні поточної виробничої, адміністративно-господарської та інвестиційної діяльності. Самостійність і свобода у прийнятті рішень приватним партнером, як ми уже зазначали у наших попередніх працях, тут набагато вужчі, ніж, наприклад, в концесії. Принципово важливо, що зміна структури акціонерного капіталу на користь однієї зі сторін партнерства означає тільки перерозподіл акцій між інвесторами, але не веде до його збільшення [95].

Оскільки при будь-якій розглянутій класифікації моделей кожна з них розглядається як специфічні форми взаємодії влади і бізнесу, то механізм партнерства в інституційному середовищі розвитку національної економіки потенційно (гіпотетично) може розглядатися як структурована система часткових механізмів, множинність яких може в різних національних економіках бути різною. В економіках з нерозвинутим інституційним середовищем, не значною поширеністю форм партнерства (як наприклад в Україні) така сукупність механізмів може трактуватись як несформована. Складність і структурованість механізмів партнерства як системи визначається трьома групами

факторів: чисельністю об'єктів партнерства; множинністю форм партнерства; модифікацією форм партнерства.

Вибір моделі і, відповідно, механізмів здійснюється державою в залежності від того, у яких сферах і якого характеру мають бути послуги, які в принципі і виступають предметом державно-приватного партнерства.

Останніми роками сфера поширення різних механізмів ДПП дещо розширилась, бурхливо розвиваються самі форми партнерств та їх модифікації. Адже, якщо механізм концесії першопочатково використовувався в транспортному чи житлово-комунальному секторах, то сьогодні його поширення спостерігається в оборонній, освітній, медичній та інших сферах національної економіки. У ряді країн приватний бізнес проектує, будує, а за тим управляє лікарнями, школами і іншими об'єктами соціальної сфери. У процесі реалізації спільних проектів держави і приватного бізнесу в рамках партнерських моделей використовуються різноманітні конкретні механізми, які диференціюються за обсягом переданих приватному партнеру права власності на об'єкт, інвестиційним потенціалом партнерів, підходами до розподілу та управління ризиками, відповідальністю за виконані роботи тощо.

Таким чином, розгляд організаційно-економічних моделей державно-приватного партнерства та аналіз зарубіжного досвіду їх застосування, свідчить, що попри велику кількість існуючих моделей державно-приватного партнерства, основним механізмом співпраці державного і приватного секторів, як у високорозвинених країнах, так і країнах із малим і середнім рівнем доходу, є концесія. Її основною сферою застосування є транспортна та комунальна інфраструктури, але останнім часом ринок державно-приватного партнерства починає всебічно розвиватись, при цьому охоплюючи все нові сфери застосування, а саме: соціальну, освітню та медичну галузі.

РОЗДІЛ 2 СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У РИНКОВО-ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

2.1. Стан системоутворюючих секторів економіки та умови їх функціонування як індикатор потреби державно-приватного партнерства

Як показує досвід зарубіжних країн, розвиток державно-приватного партнерства в більшості випадків починався не на місцевому чи навіть регіональному, а на національному рівні. Тобто позитивний системний ефект від партнерства державного і приватного секторів економіки очікувався не для жителів окремої територіальної громади, а переважно для всього суспільства, країни в цілому.

Враховуючи методіку дослідження, визначену в підрозділі 1.2, візьмемо за основу емпіричного аналізу так звані системоутворюючі сектори (сферні типи). За індуктивним методом дослідження можна дійти висновку, що системоутворюючі сектори – це ті, які є внутрішньо втіленими підсистемами відносин, пов'язаними між собою різними системними елементами, а також ті, які зовнішньо за системними ознаками пов'язані один з одним. Тобто, з нашої точки зору, системоутворюючими секторами є: ті, які в свою структуру включають підгалузеві комплекси; ті, які створюють основну частку ВВП країни; і ті які забезпечують функціонування перших двох груп і відтворення людських ресурсів. Це – промисловість (19,5 % ВВП), АПК (8,7 % ВВП), транспорт (7,2 % ВВП), будівництво (2,5 % ВВП), освіта (5,4 % ВВП), охорона здоров'я (3,4 % ВВП) [196]. Для емпіричного аналізу також обрано сектори, в яких найбільше поширена практика партнерства в зарубіжних країнах. Мова йде, в першу чергу, про сектори, що є інфраструктурними і звичайно носять системоутворюючий характер.

З огляду на зазначене вище, системоутворюючими секторами (сферними типами), які є найбільш потенційно реальними для застосування механізму державно-приватного партнерства, і які підлягають з цієї позиції аналізу, можна вважати: промисловість, аграрний сектор, транспортний сектор, житлово-комунальну сферу, сферу охорони здоров'я, освіту та інфраструктуру.

Для аналізу стану системоутворюючих секторів, вважаємо за

доцільне, вибрати індикатори, опираючись на які можна оцінити потребу в партнерстві державного і приватного секторів економіки як підґрунтя для ефективного соціально-економічного розвитку національної економіки України. До індикаторів оцінки потреби ДПП можна віднести:

- 1) стан матеріально-технічного забезпечення (ступінь зносу основних фондів) галузі;
- 2) ступінь фінансування в оновлення і модернізацію галузі;
- 3) ступінь фінансування щодо відновних потреб виробництва;
- 4) якість надання послуг при наявних ресурсах.

Вважаємо, що саме на основі означених вище індикаторів, можна найбільш об'єктивно здійснити оцінку щодо реального стану функціонування системоутворюючих галузей економіки і, відповідно, визначити потребу в запровадженні та розвитку механізму державно-приватного партнерства в національній економіці.

Враховуючи зазначене вище, вважаємо за доцільне провести емпіричний аналіз у секторах, які виконують системоутворюючі функції за вказаними індикаторами.

Житлово-комунальне господарство. Найбільш проблемним сектором економіки на сьогодні є житлово-комунальне господарство, яке являє собою системну сукупність підгалузей, що забезпечують життя і роботу населенню країни в нормальних умовах, а також постачання підприємств галузей національної економіки необхідними ресурсами, такими як: вода, газ, тепло й електроенергія.

Господарствами житлово-комунальної галузі в Україні надаються більше сорока видів послуг, які при виробництві застосовують значну частину основних фондів країни, надають біля 5 % робочих місць для працездатного населення. Об'єкти житлово-комунального господарства мають важливе суспільне значення і наділені потужною ринковою владою. Тому стан підприємств житлово-комунального господарства істотно впливає не лише на забезпечення нагальних потреб населення, але й на створення необхідних умов для функціонування всього господарського комплексу [234].

На сучасному етапі розвитку підприємства житлово-комунального господарства України функціонують у надзвичайно складних умовах. Підтвердженням є те, що на сьогодні становище ЖКГ є вкрай незадовільним (послуги низької якості, значна зношеність основних фондів, застарілі технології та низька енергоефективність).

За даними державної служби статистики України зношеність основних фондів у сфері ЖКГ складає 59,3 % [196]. Хоча частка ЖКГ у ВВП країни становить 5-6%, сектор споживає близько 40 % електроенергії та блакитного палива від сумарного споживання в країні. Дані Мінрегіонбуду свідчать про те, що для опалення 1м² житла в Україні енергоємність послуг у 2 – 2,5 рази перевищує показники європейських країн [206]. За даними Інституту стратегічних досліджень, близько 70 % житлового фонду побудовано до 1970 року; на початок 90-х років у середньому по Україні на 100 кілометрів комунальних мереж припадало 30 – 40 аварій, а за даними попередніх років цей показник, в деяких регіонах, досяг близько 180 аварій на 100 кілометрів водопроводу і близько 10 – 20 аварій – на 100 кілометрів мереж теплопостачання [71].

Зазначені дані вказують, що існує: невідповідність наявних інфраструктурних потужностей зростаючим потребам; має місце високий рівень монополізації сфери надання житлово-комунальних послуг, так як більшість об'єктів ЖКГ є загальнодержавною власністю, що і спричинило слабкий розвиток конкуренції в цьому секторі; непрозорість формування цін і тарифів на послуги, які надаються підприємствами ЖКГ. Водночас, побутові умови населення не відповідають вимогам екологічних нормативів, міські вуличні мережі неспроможні забезпечити рух зростаючої кількості транспортних одиниць.

Наведені вище дані вказують на те, що однією з основних проблем галузі є нераціональне та неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів. Витрати енергоресурсів на одиницю виготовленої продукції та наданих комунальних послуг вітчизняних підприємств перевищують аналогічні показники зарубіжних підприємств. Тому, одним із пріоритетів розвитку державно-приватного партнерства в секторі ЖКГ має стати зменшення енергоспоживання природних монополістів.

Ще однією проблемою, яка має негативний вплив на ефективність діяльності підприємств житлово-комунального господарства, є масова несплата за надані послуги. Одним із боржників за спожиті послуги є населення (табл. 2.1.).

Таблиця 2.1.
Стан оплати населенням житлово-комунальних послуг за 2016 рік*

РЕГІОНИ	Заборгованість населення				Рівень оплати населенням з початку року, % на 01.01.17
	Загальна сума заборгованості, млн. грн.		Приріст / зниження (-) заборгованості з початку року		
	на 01.01.16	на 01.01.17	млн. грн.	%	
1	2	3	4	5	6
Вінницька	84,5	110	25,4	30,10%	98,10%
Волинська	76,3	43,2	-33,1	-43,40%	104,00%
Дніпропетровська	2186,5	2644,6	458,1	21,00%	85,50%
Донецька	1133,4	1286,8	153,4	13,50%	85,10%
Житомирська	145,9	178,7	32,8	22,50%	95,10%
Закарпатська	128,3	123,2	-5,2	-4,00%	95,20%
Запорізька	725,2	868,1	142,8	19,70%	91,40%
Івано-Франківська	115,4	119,3	3,9	3,30%	98,60%
Київська	369,6	451,2	81,6	22,10%	94,30%
Кіровоградська	119,9	110,4	-9,5	-7,90%	102,20%
Луганська	345	403,6	58,6	17,00%	84,40%
Львівська	269	261,1	-7,9	-3,00%	99,70%
Миколаївська	202	260,9	58,8	29,10%	92,90%
Одеська	603	831,7	228,7	37,90%	90,80%
Полтавська	283,1	385,8	102,7	36,30%	91,90%
Рівненська	152,1	74,8	-77,2	-50,80%	113,60%
Сумська	169,3	154,2	-15,1	-8,90%	106,30%
Тернопільська	62,7	76,7	14	22,40%	94,70%
Харківська	1427,7	1737,8	310,1	21,70%	95,60%
Херсонська	218,5	250,4	31,8	14,60%	94,40%
Хмельницька	81,5	73,4	-8,1	-9,90%	99,80%
Черкаська	212,3	234,5	22,2	10,40%	97,60%
Чернівецька	45,6	77,5	31,8	69,80%	87,50%
Чернігівська	88,8	70,1	-18,7	-21,00%	104,10%
м. Київ	1732	2907,4	1175,4	67,90%	85,70%
Усього по Україні**:	10 978	13 735	2 757	25,10%	91,30%

*Примітка: складено (без урахування газу та електроенергії) авторами на основі [119].

** Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Основна причина цього криється у відсутності санкцій за несплату отриманих комунальних послуг. Має місце ріст заборгованості по всіх регіонах (рис. 2.1.). Дефіцит ресурсів з боку

пропозиції, неможливість профінансувати їх з боку попиту, ставить ЖКГ в умови систематичної нестачі коштів, що обумовлює необхідність пошуку варіантів розв'язання даної проблеми.

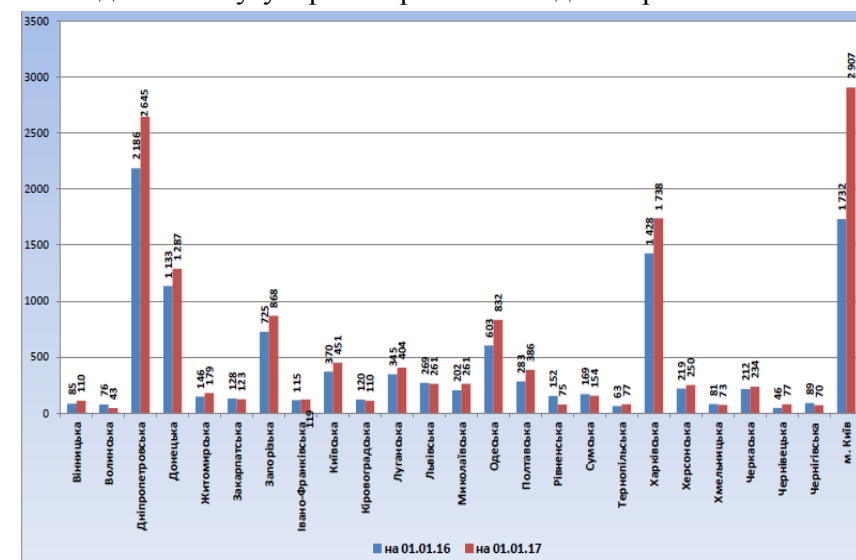


Рис. 2.1. Динаміка обсягів заборгованості населення з оплати житлово-комунальних послуг станом на 01 січня 2015-2016 рр., млн. грн.*

*Примітка: складено авторами на основі [119].

Житлово-комунальний комплекс є важливою складовою національної економіки, оскільки підприємства цієї галузі не тільки забезпечують життєдіяльність населених пунктів, а й значною мірою впливають на соціально-політичний клімат регіонів. Важливість реформування житлово-комунального господарства однозначно відзначають як науковці, так і практики. Основними інструментами реформування ЖКГ є цільові урядові програми й окремі форми державно-приватного управління підприємствами даної сфери. У цьому контексті можна відзначити, що у світогосподарській практиці ефективнішою вважається змішана державно-приватна форма власності чи передавання цих підприємств у концесію комерційним фірмам. Низька інвестиційна привабливість підприємств ЖКГ та невисокий рівень платоспроможності населення за житлово-комунальні послуги визначають низку проблемних аспектів щодо використання зарубіжних механізмів для управління такого роду

підприємств – природних монополістів.

Комунальна інфраструктура являє собою складний соціально-господарський комплекс, який, маючи за мету своєї діяльності забезпечити передусім соціальну ефективність, функціонує у системному взаємозв'язку з ринковими суб'єктами господарювання і «державний сектор економіки виступає як об'єкт державного регулювання, яке відрізняється від регулювання у приватному секторі, де суб'єкти діють у відповідності з об'єктивними ринковими законами прибутковості, конкуренції, попиту та пропозиції і цін» [71].

Наявні проблеми та критичний стан ЖКГ України тісно пов'язані з потребою його реформування, початок якого датується з 1995 р. прийняттям Концепції розвитку житлово-комунального господарства та Концепції державної житлової політики [75]. Зазначені концепції слугували основою розробки Загальнодержавних програм реформування ЖКГ (на законодавчому рівні), яких за останнє десятиріччя в Україні було три: Закон України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки» [173], проект Закону України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2008-2012 роки» [174], Закон України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки» [175].

Аналізуючи принципи державної політики з реформування ЖКГ, які закладені у Загальнодержавних програмах реформування і розвитку житлово-комунального господарства, можна зробити висновок, що вказані законодавчі документи фактично компліювали в собі принципи державної політики з реформування ЖКГ, що, відповідно, не вирішило існуючих проблем в даній сфері. Водночас це спричинило недостатність виділених бюджетних коштів на реформування даної сфери суспільних послуг. Відповідно до Програми 2009-2014 рр. було передбачено спрямувати на реформування галузі 23365,0 млн. грн. бюджетних коштів, що майже на третину перевищує аналогічний показник Програми 2004-2010 рр. та в чотири рази Програми 2008-2012 рр. [174].

Не зважаючи на те, що сума виділених бюджетних коштів на ЖКГ впродовж 2011-2015 рр. динамічно змінювалась, це не дозволило усунути існуючі проблеми в галузі. Аналіз динаміки витраток, які спрямовувались на житлово-комунальне господарство з бюджетів різних рівнів впродовж 2011-2015 рр. наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.2.

Фінансування витраток на житлово-комунальне господарство у 2011-2015 рр.*

Обсяги витраток бюджету на ЖКГ, млрд. грн.	Роки					Відхилення 2015 р. від:							
	2011	2012	2013	2014	2015	2011р.		2012р.		2013р.		2014р.	
						млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %
Державний бюджет	0,32	0,38	0,10	0,12	0,21	-0,11	-34,38	-0,17	-44,74	0,11	110,00	0,09	75,00
Місцеві бюджети	8,36	19,68	7,60	17,69	15,49	7,13	85,29	-4,19	-21,29	7,89	103,82	-2,20	-12,44
Зведений бюджет	8,68	20,06	7,70	17,81	15,7	7,02	80,88	-4,36	-21,73	8,00	103,90	-2,11	-11,85

*Примітка: складено авторами на підставі даних виконання бюджету, розміщених на офіційних сайтах Міністерства фінансів України [122] та Державної служби статистики [123].

Аналіз засвідчив (табл. 2.2), що фінансування витраток на ЖКГ у 2015 р. склало 15,7 млрд. грн., що на 2,11 млрд. грн. або на 11,85% більше ніж у 2014 році. Варто відзначити, що у 2012 р. витратки на ЖКГ склали найвищий показник фінансування витраток (20,06 млрд. грн.), що на 4,36 млрд. грн. або на 21,73% більше ніж у 2015 році.

Графічно динаміка витраток на ЖКГ у розрізі бюджетів різних рівнів за період 2011-2015 рр. наведена на рис 2.2. Левова частка витраток на фінансування ЖКГ формувалась за рахунок коштів місцевих бюджетів (рис. 2.2).

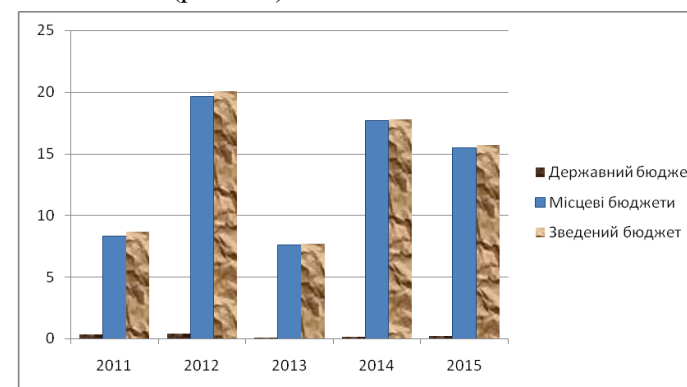


Рис. 2.2. Динаміка фінансування витраток ЖКГ у розрізі бюджетів різних рівнів за період 2011-2015 рр., млрд. грн.*

*Примітка: складено авторами за [122; 123].

Так, у 2015 році з місцевих бюджетів різних рівнів було виділено 15,49 млрд. грн., що становить 99% бюджетних коштів, спрямованих на фінансування ЖКГ, що на 2,2 млрд. грн. чи на 12,44% менше ніж у 2014 році і на 7,89 млрд. грн. чи на 3,82% більше ніж у 2013 році.

Аналіз складу і структури видатків консолідованого бюджету України на фінансування житлово-комунального господарства за економічною бюджетною класифікацією у 2011-2015 рр. наведений у табл. 2.3.

Дані табл. 2.3. свідчать, що найбільшу питому вагу (72,6%) у 2015 році займали поточні видатки (приблизна тенденція зберігається і в попередніх роках). Даний показник свідчить про те, що впродовж аналізованого періоду 2011-2015 рр. житлово-комунальне господарство в основному фінансувалося для підтримки поточної діяльності даного сектору. Лише 4,298 млрд. грн. або 27,4 % із загальної структури бюджетних видатків у 2015 році спрямовано на капітальні видатки, що на 2,95 млрд. грн. (7,5% у загальній структурі видатків 2014 року) більше ніж у попередньому 2014 році.

Проведений аналіз засвідчує, що на сьогодні напрямком розвитку ЖКГ досі не конкретизований. Це проявляється у Програмах 2004-2010 рр., 2008-2012 рр. та 2009-2014 рр., які суттєво різняться між собою, мають певні суперечності одна одній та існуючому розвитку галузі. Можливості ефективного виконання програм реформування теж були сумнівними, хоча б з позиції їх недостатнього фінансового забезпечення: надто великі суми, заявлені у самих програмах, не відповідали стану речей з реальним бюджетним фінансуванням ЖКГ. Попри це, варто зазначити, що за експертними оцінками Кабінету Міністрів України прогнозна потреба в фінансуванні модернізації інфраструктури ЖКГ складає близько 400-450 млрд. грн., що приблизно становило 95% доходної бази державного бюджету у 2014 році [118]. Наведені вище дані вказують на фінансову неспроможність держави провести ефективну модернізацію сектору ЖКГ, що, відповідно, актуалізує розвиток і зумовлює потребу в запровадженні механізму державно-приватного партнерства в даній галузі.

Проведений аналіз засвідчує, що на сьогодні сфера житлово-комунального господарства знаходиться в край важкому економічному становищі, яке, перш за все, спричинено: недостатністю фінансування з боку держави, зношеністю основних фондів, відсутністю сучасних технологій та зростаючою потребою у матеріальному забезпеченні. З огляду на це, для ефективного

Таблиця 2.3
Аналіз складу і структури видатків бюджету на фінансування ЖКГ за економічною бюджетною класифікацією у 2011-2015 рр.*

№ п/п	Найменування показника	Роки												Відхилення 2015 року від:	
		2011		2012		2013		2014		2015		2013р.		2014р.	
		млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
I	Поточні видатки	6,731	76,5	18,205	89,3	6,037	74,9	16,456	90,8	11,402	72,6	5,37	2,3	5,05	-18,2
1.	Оплата праці і паркування на заробітну працю	0,178	2,0	0,211	1,0	0,165	2,1	0,215	1,2	0,186	1,2	0,02	-0,9	-0,03	0
2.	Використання товарів і послуг	1,787	20,3	1,611	7,9	1,555	19,3	1,768	9,8	3,323	21,2	1,77	1,9	1,56	11,4
3.	Поточні трансферти	4,751	54	16,365	80,3	4,299	53,4	14,460	79,8	7,883	50,2	3,58	-3,2	-6,58	-29,6
4.	Соціальне забезпечення	0,0074	0,1	0,013	0,1	0,012	0,2	0,008	0,0	1,454	0,01	1,44	-0,19	1,45	0,01
5.	Інші поточні видатки	0,0055	0,1	0,0046	0,02	0,0051	0,1	0,0046	0,0	7,102	0,05	7,10	-0,05	7,10	0,05
II	Капітальні видатки	1,949	22,2	1,855	9,1	1,668	20,8	1,352	7,5	4,298	27,4	2,63	6,6	2,95	19,9
1.	Придбання основного капіталу	1,269	14,4	1,219	6,0	1,206	15	1,024	5,6	2,768	17,6	1,56	2,6	1,74	12
2.	Капітальні трансферти	0,679	7,7	0,636	3,1	0,462	5,7	0,328	1,8	1,529	9,7	1,07	4	1,20	7,9
III	Кредитування	0,113	1,3	0,321	1,6	0,35	4,3	0,32	1,8	0,169	0,01	-0,18	-4,29	-0,15	-1,79
	Всього видатків з урахуванням кредитування	8,793	100	20,28	100	8,055	100	18,13	100	15,70	100	7,65	-	-2,43	-

забезпечення функціонування ЖКГ, як показує і зарубіжний досвід, існує об'єктивна необхідність залучати до проектів реформування сфери ЖКГ приватні компанії на основі механізму державно-приватного партнерства.

Сфера охорони здоров'я. За період свого існування в Україні система охорони здоров'я набула спонтанної деформації без адаптованого до сучасних реалій фундаменту розвитку та без врахування наростаючих потреб населення у цій сфері. Охорона здоров'я – це система закладів та установ державної, комунальної, приватної форми власності, які надають медичні послуги і діяльність яких спрямована на збереження здоров'я населення. За визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), сучасна система охорони здоров'я має забезпечувати доступність медичних послуг для тих, хто їх потребує, характеризуватися якістю та безпечністю медичних послуг і забезпечувати максимально можливі результати для здоров'я на популяційному рівні [106].

Однак система охорони здоров'я, яка функціонує в країні, значною мірою вичерпала можливості подальшого розвитку в умовах ринкових відносин. Фінансове забезпечення та економічна ситуація в галузі охорони здоров'я відзначаються нестабільністю, що не сприяє доступності та якості медичної допомоги. До того ж, вагома частина витрат, необхідних на лікування, покладається на пацієнтів. В загальній структурі фінансування установ сфери охорони найбільшу частку становлять кошти на оплату праці (50,3% у 2015р.), яка є однією з малооплачуваних та не залежить від якості надання послуг (табл. 2.4.).

З даних табл. 2.4 видно, що на оновлення матеріально-технічного забезпечення сфери охорони здоров'я виділялась незначна сума бюджетних видатків, зокрема у 2015 році на оновлення основних засобів профінансовано 6,381 млрд. грн., що складає 9,0 % у загальній структурі видатків даного року.

Сфера охорони здоров'я України інтегрує в собі недосконалість фінансово-економічних механізмів забезпечення її діяльності. Підтвердженням цього є незбалансована та непрозора структура джерел фінансування національної системи охорони здоров'я. Державні видатки, хоча й з кожним роком зростають, залишаються недостатніми (у межах 3"3,7 % ВВП). Сукупні ж видатки, які складаються з видатків лікарняних кас, фінансування Світового банку й Глобального фонду, видатків населення на придбання ліків та виробів

Таблиця 2.4
Склад і структура видатків бюджету на фінансування охорони здоров'я за економічною бюджетною класифікацією у 2011-2015 рр.*

№ п/п	Найменування показника	Роки										Відхилення 2015 року від			
		2011		2012		2013		2014		2015		2013р.		2014р.	
		млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
I	Поточні видатки	45,041	92	54,489	93,2	57,693	93,7	55,139	96,5	63,943	90,1	6,25	-3,6	8,804	-6,4
1.	Оплата праці і нарахування на заробітну плату	30,54	32,4	36,595	62,6	38,208	62,1	30,858	54,0	35,719	50,3	-2,489	11,8	4,861	-3,7
2.	Використання товарів і послуг	13,487	27,5	16,774	28,7	18,037	29,3	22,598	39,5	26,159	36,8	8,122	7,5	3,561	-2,7
3.	Поточні трансферти	0,3773	0,8	0,445	0,8	0,538	0,9	0,882	1,5	1,027	1,5	0,489	0,6	0,145	-
4.	Соціальне забезпечення	0,474	1	0,508	0,9	0,751	1,2	0,677	1,2	0,877	1,2	0,126	0	0,2	-
5.	Інші поточні видатки	0,162	0,3	0,167	0,3	0,159	0,3	0,124	0,2	0,159	0,2	-	1,7	0,035	1,8
II	Капітальні видатки	3,921	8	3,965	6,8	3,875	6,3	2,011	3,5	7,057	9,9	3,182	3,6	5,046	6,4
1.	Придбання основного капіталу	3,792	7,7	3,234	5,5	2,966	4,8	1,815	3,2	6,381	9,0	3,415	4,2	4,566	5,8
2	Капітальні трансферти	0,128	0,3	0,7331	1,3	0,909	1,5	0,196	0,3	0,676	0,9	-0,233	-0,6	0,48	0,6
III	Кредитування	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Всього видатків з урахуванням кредитування	48,962	100	58,454	100	61,568	100	57,150	100	71,001	100	9,433	-	13,851	-

*Пр

медичного призначення (лише біля 5 % витрат на лікарські засоби покривається за рахунок держави, всі інші витрати “ за рахунок пацієнтів, навіть при стаціонарному лікуванні понад 86 % вартості ліків сплачується пацієнтами [94]) тощо становлять 5,5-6,5 % ВВП (як і в деяких країнах Східної та Центральної Європи). Якщо врахувати також неформальні платежі (особисті винагороди лікарів, отримані від громадян) за надання «безкоштовної» допомоги в державних / комунальних закладах охорони здоров'я (які, за окремими даними, становлять 3"3,5 % сукупних державних видатків на охорону здоров'я), показник реальних обсягів фінансування сфери охорони здоров'я, порівняно з суто державними видатками, значно збільшиться (до 8 % ВВП) [226].

Таким чином, зазначене вище вказує на те, що основними проблемами в сфері охорони здоров'я є: низька доступність якісної медичної допомоги, високі неофіційні платежі, неефективні принципи фінансування системи охорони здоров'я та недостатнє фінансування. Зазначене підтверджує позицію [226], що сфера охорони здоров'я характеризується фінансовою та ресурсною розпорошеністю та деформованістю структури медичних послуг, реформування якої повинно провадитись таким чином, щоб, з одного боку, забезпечити зростаючий попит населення на медичну допомогу, а з іншого “ стримувати зростання витрат на охорону здоров'я. Недостатнє фінансування впродовж останніх років в сфері охорони здоров'я породило серію неформальних платежів, що не забезпечують якість медичних послуг (табл. 2.5.).

Таблиця 2.5

Динаміка фінансування видатків на охорону здоров'я за 2011-2015рр.*

Обсяги видатків бюджету, млрд. грн.	Роки					Відхилення 2015р. від:							
	2011	2012	2013	2014	2015	2011р.		2012р.		2013р.		2014р.	
						млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %
Державний бюджет	10,22	11,36	12,88	10,58	11,45	1,23	12,04	0,09	0,79	-1,43	-11,10	0,87	8,22
Місцеві бюджети	38,74	47,09	48,69	46,57	59,55	20,81	53,72	12,46	26,46	10,86	22,30	12,98	27,87
Зведений бюджет	48,96	58,45	61,57	57,15	71,00	22,04	45,02	12,55	21,47	9,43	15,32	13,85	24,23

*Примітка: складено авторами на підставі даних виконання бюджету, розміщених на офіційних сайтах Міністерства фінансів України [122] та Державної служби статистики [123].

Наслідками негативних тенденцій у сфері охорони здоров'я в Україні стали задекларовані принципи, які мали місце у пострадянській системі, а з часом втратили економічно обґрунтовані механізми забезпечення галузі. Це призвело до розбалансованості фінансово-економічних, організаційних, нормативно-правових та профілактичних механізмів функціонування системи [106].

Недосконалість та неадаптованість до ринкових реалій фінансово-економічних та організаційно-управлінських механізмів функціонування системи охорони здоров'я (СОЗ) спричинили за собою наступні наслідки: недосконалість структурно-організаційної системи СОЗ; нестача ресурсного забезпечення сфери охорони здоров'я (низька частка витрат на охорону здоров'я відносно ВВП України); нераціональне використання наявних ресурсів; вади механізмів державного фінансування сфери охорони здоров'я, зокрема і неефективність ресурсного забезпечення галузі [147, с. 35]. Загальний обсяг фінансування охорони здоров'я з державного та місцевих бюджетів у 2015 році має тенденцію до збільшення у порівнянні з попередніми роками (рис. 2.3.).

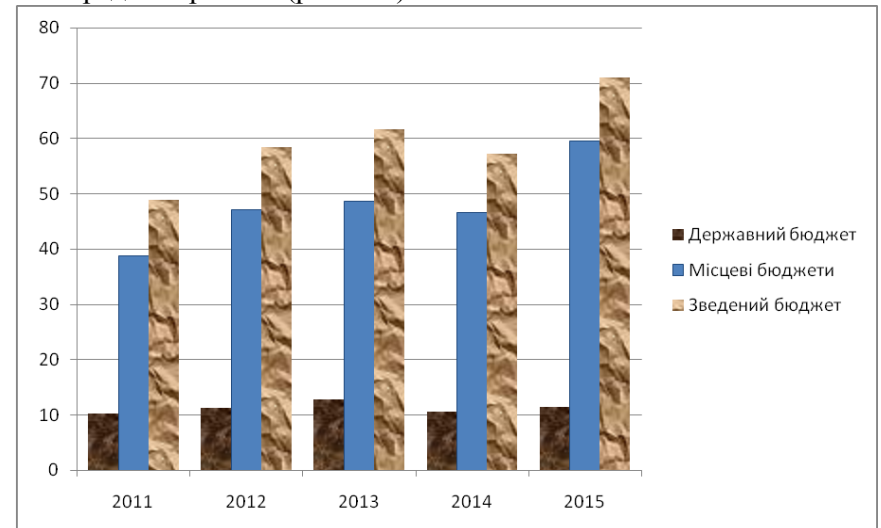


Рис. 2.3. Фінансування охорони здоров'я за 2011-2015рр., млрд. грн.*

*Примітка: складено авторами на підставі даних виконання бюджету розміщених на офіційних сайтах Міністерства фінансів України [122] та Державної служби статистики [123].

Як свідчать дані рис. 2.3, у 2015 році із Зведеного бюджету України на утримання сфери охорони здоров'я було виділено 71,00 млрд. грн., що на 24,23 млрд. грн. чи на 13,85 % більше ніж у 2014 році, і на 9,43 млрд. грн. чи 15,32 % більше ніж у 2013 році. Має місце тенденція скорочення бюджетних видатків (2013-2014 рр.) на охорону здоров'я, що, в першу чергу, пов'язано із реформування даного сектору економіки.

Окреслені вище проблеми у вітчизняній сфері охорони здоров'я вказують на необхідність залучення приватного бізнесу (на основі державно-приватного партнерства) до їх розв'язання. Тому, враховуючи існуючі проблеми сфери охорони здоров'я, її реформування віднесено до числа пріоритетних напрямів у контексті імплементації механізму державно-приватного партнерства з метою забезпечення розвитку економіки України в цілому.

Враховуючи існуючі проблеми медично-лікувальної сфери та порівнюючи їх з реальними показниками фінансування даної галузі, фактом залишається необхідність пошуку додаткових джерел фінансування для вирішення вище окресленої групи проблем. Зважаючи на зарубіжну практику розвитку сфери охорони здоров'я, дієвим інструментом повинен слугувати інститут державно-приватного партнерства.

У подальшій частині проведемо аналіз стану та умов функціонування секторів – *транспорту, промисловості, АПК, будівництва* в національній економіці країни. Основна частина об'єктів промисловості, АПК і будівництва все ж знаходяться в сфері приватної власності. В транспортному секторі частка державної власності залишається вагомою. Фінансування видатків, які виділяються на розвиток вказаних сфер економіки, закладено у частині видатків на економічну діяльність Зведеного бюджету України. За статистичними даними до даної групи видатків включають наступні сегменти економіки: транспорт, сферу АПК (сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство), промисловість (добувну, переробну), будівництво. Дані структури видатків бюджетів різних рівнів за 2011-2015 рр. (табл. 2.6) свідчать, що у 2015 році за рахунок Зведеного бюджету України було профінансовано видатків на загальну суму 52,26 млрд. грн. (у т. ч.: за рахунок Державного бюджету 37,14 млрд. грн. і за рахунок місцевих бюджетів 19,12 млрд. грн.), що на 12,62 млрд. грн. або на 28,92% більше ніж у 2014 році та на 9,81 млрд. грн. або на 6,12 % менше ніж

у 2012 році.

Таблиця 2.6
Склад і структура фінансування видатків на економічну діяльність у 2011-2015 рр.*

Обсяги видатків бюджету, млрд. грн.	Роки					Відхилення 2015р. від:							
	2011	2012	2013	2014	2015	2011р.		2012р.		2013р.		2014р.	
						млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %
Державний бюджет	44,77	49,4	41,3	34,41	37,14	-7,63	-17,04	-12,26	-24,82	-4,16	-10,07	2,73	7,93
Місцеві бюджети	12,35	12,98	9,46	9,23	19,12	6,77	54,82	6,14	47,30	9,66	102,11	9,89	107,15
Зведений бюджет	57,12	62,38	50,76	43,64	56,26	-0,86	-1,51	-6,12	-9,81	5,50	10,84	12,62	28,92

*Примітка: складено авторами на підставі даних виконання бюджету, розміщених на офіційних сайтах Міністерства фінансів України [122] та Державної служби статистики [123].

Іншими словами, в загальній частині видатків бюджету обсяг видатків на економічну діяльність останніми роками (2012-2014 рр.) мав тенденцію до зниження, що відповідно не забезпечило загального покращення сфер економічної діяльності в цілому (табл. 2.7.). Аналіз свідчить, що у 2015 році поточні видатки на економічну діяльність були профінансовані у розмірі 39,84 млрд. грн., що становить 70,8 % від їх загальної структури. Підтверджуються той факт, що лівова частка бюджетних коштів спрямовується в основному для підтримання цих сфер, а не для їх розвитку.

Зазначене вище підтверджує, що основна частина фінансування видатків на економічну діяльність спрямовується на поточне функціонування та підтримання секторів (транспорт, АПК, промисловість, будівництво) суспільного виробництва та суспільних послуг. Капітальні видатки у 2015 році були профінансовані у сумі 16,424 млрд. грн., що на 8,825 млрд. грн. більше ніж у 2014 році та на 4,456 млрд. грн. більше ніж в 2013 році, і становили 29,2% в загальній структурі видатків спрямованих на економічну діяльність.

Водночас аналіз стану матеріально-технічної бази в даних секторах економіки за показником її зносу (зносу основного капіталу) становить: в сфері АПК – 35,8 %; в сфері діяльності транспорту та зв'язку – 96,7 %; в промисловості – 56,9% (добувній 57,1 %,

Таблиця 2.7
Склад і структура видатків бюджету на фінансування економічної діяльності за економічною бюджетною класифікацією у 2011-2015 рр.*

№ п/п	Найменування показника	Роки										Віхилення 2015 року від:			
		2011		2012		2013		2014		2015		2013р.		2014р.	
		млрд грн.	%	млрд грн.	%	млрд грн.	%	млрд грн.	%	млрд грн.	%	млрд грн.	%	млрд грн.	%
I	Поточні видатки	31,943	51,8	40,925	62,2	38,789	76,3	36,039	82,6	39,833	70,8	1,044	-5,5	3,794	-11,8
1.	Оплата праці і нарахування на заробітну плату	4,331	7,0	4,915	7,5	4,769	9,4	4,163	9,5	4,215	7,5	-0,554	-1,9	0,052	-2
2.	Використання товарів і послуг	12,358	20,0	12,460	18,9	10,760	21,2	7,008	16,1	10,030	17,68	-0,73	-3,52	3,022	1,58
3.	Обслуговування боргових зобов'язань	1,790	2,9	1,885	2,9	2,779	5,5	3,083	7,1	3,064	5,4	0,285	-0,1	-0,019	-1,7
4.	Поточні трансферти	13,304	21,6	19,045	28,9	16,850	33,1	13,664	31,3	7,110	12	-9,74	-21,1	-6,554	-19,3
5.	Соціальне забезпечення	0,019	0,03	0,021	0,03	0,022	0,04	0,022	0,1	0,328	0,6	0,306	0,56	0,306	0,5
6.	Інші поточні видатки	0,141	0,2	2,599	3,9	3,608	7,1	8,098	18,6	15,083	26,8	11,475	19,7	6,985	8,2
II	Капітальні видатки	25,182	40,9	21,452	32,5	11,968	23,5	7,599	17,4	16,424	29,2	4,456	5,7	8,825	11,8
1.	Придбання основного капіталу	7,477	12,1	7,748	11,8	4,824	9,5	3,939	9,0	10,336	18,4	5,512	8,9	6,397	9,4
2.	Капітальні трансферти	17,705	28,7	13,704	20,8	7,144	14,1	3,659	8,4	6,088	10,8	-1,056	-3,3	2,429	2,4
III	Кредитування	4,522	7,3	3,458	5,3	0,080	0,02	-	-	2,774	4,9	2,694	4,88	-	-
-	Всього видатків з урахуванням кредитування	61,646	100	65,835	100	50,837	100	43,638	100	56,257	100	1,044	-	3,794	-

*Грн.

переробній – 50,1 %); в сфері будівництва – 51,9% [196]. Наведені дані вказують на те, що як і у житлово-комунальному господарстві, так і тут існує невідповідність між зрослими потребами і реальним фінансуванням за рахунок видатків державного сектору. Як показує зарубіжний досвід, успішне вирішення проблем реформування і модернізації вказаних секторів, може здійснюватись на засадах партнерської співпраці державного і приватного секторів. Особливо це є прийнятним для транспортного сектора.

Це обумовлено, зокрема, тим, що в Україні, починаючи з 2013р. намітилась тенденція до скорочення інвестування економіки. Зокрема, у 2014 р. падіння обсягів капітальних інвестицій становило 12,2 %, а у січні-вересні 2015 р. – 9,2 % [123]. Станом на 1.10.2015 р., порівняно з аналогічним періодом 2014 р. інвестування з боку іноземних інвесторів скоротилося на 9,4 %. Не зважаючи на те, що в 2015 р. Україна за рівнем інвестиційної привабливості посідала 89 місце з 174 досліджуваних країн світу, для неї характерною є тенденція до зниження індексу інвестиційної привабливості. Зниження обсягів інвестицій упродовж останніх років негативно відображається на стані національної економіки, яка до останнього часу перебувала у стадії рецесії. В період військової агресії з боку Російської Федерації знизилась можливість інвестування за рахунок державного бюджету (табл. 2.6.)

Сфера транспорту України сьогодні є вагомим і важливим сегментом економічної системи. У формуванні ВВП країни частка транспорту складає близько 10 %. Кількість працюючих в транспортному секторі становить майже 7 % від загальної кількості зайнятого населення [124]. Впродовж останніх 20 років транспортний сектор зазнав суттєвих змін. Сьогодні в даному секторі діють десятки тисяч суб'єктів господарювання різних форм власності та організаційно-правових форм. Частка обсягів перевезень вантажів суб'єктами приватної форми власності складає 56,1 %, пасажирів – 44,0 % [124]. Україна володіє 21,9 тис. км залізниць, 169,4 тис. км автомобільних доріг, майже 2,2 тис. км внутрішніх водних шляхів, 18 морських та 10 річкових портів, 36 аеропортів [124]. Враховуючи досвід зарубіжних країн, найбільш сприятливим для розвитку державно-приватного партнерства є автомобільний і залізничний сегменти транспортних комунікацій, що обумовлює більш детальний розгляд їх у подальшій частині роботи.

Стан транспортних комунікацій – одна з найбільш принципових

умов інвестиційного процесу. Там, де не вистачає автомобільних доріг, економіка, зазвичай, розвивається слабо, і навпаки, розвинена мережа доріг задовільної якості сприяє притоку інвестицій в економіку країни. Саме з розвитку автомобільних доріг розпочинався вихід з економічної кризи багатьох країн світу.

Як свідчить зарубіжна практика Японії, Німеччини та США, відновлення дорожніх сполучень дозволило забезпечити сталий розвиток транспортної сфери в даних країнах, що сприяло стимулюванню надходжень в економіку та частково вирішило проблему безробіття.

Незважаючи на наявну кількість автодоріг в Україні (169,5 тис. км на початок 2013 р.), забезпеченість ними є невисока. Так, довжина доріг Франції – 951,5 тис. км, Іспанії – 681,2 тис. км, Німеччини – 641,5 тис. км, Італії – 487,7 тис. км, Польщі – 424 тис. км (рис. 2.4.) [124].

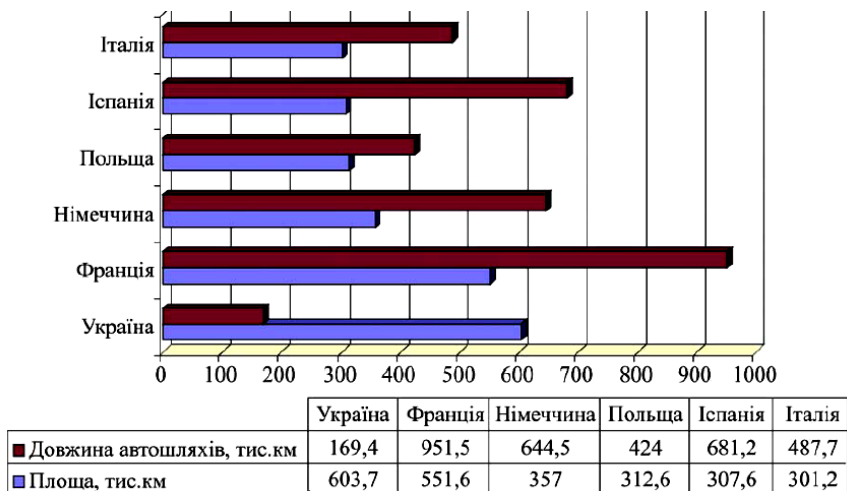


Рис. 2.4. Порівняння транспортної забезпеченості деяких країн Європи*

*Примітка: складено авторами на підставі даних [116].

Протяжність мережі автомобільних доріг, яка становить 169,5 тис. кілометрів, та її щільність (281 кілометр на 1 тис. кв. кілометрів) в основному відповідають темпам розвитку національної економіки. Проте транспортно-експлуатаційний стан автомобільних доріг потребує значного поліпшення. За статистичними даними [124],

щороку держава втрачає близько 30 млрд. гривень валового внутрішнього продукту через незадовільний стан автомобільних доріг.

Потребують розв'язання проблеми автомобільних доріг місцевого значення. На сьогодні 1087 сільських населених пунктів не охоплені регулярним автобусним сполученням, з них 113 - не мають під'їздів з твердим покриттям, що призводить до поступового занепаду сільських населених пунктів.

Рівень аварійності на автомобільних дорогах України залишається високим порівняно з європейськими країнами, а також відповідно і до європейських стандартів. Загалом впродовж останніх років фінансування видатків на дану сферу суттєво не покращилось (табл. 2.8.).

Таблиця 2.8

Динаміка фінансування видатків на транспорт впродовж 2011-2015 рр.*

Обсяги видатків бюджету млрд. грн.	Роки					Відхилення 2015р. від:					
	2011	2012	2013	2014	2015	2012р.		2013р.		2014р.	
						млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %
Державний бюджет	17,24	15,39	16,86	14,43	23,10	7,71	50,10	6,24	37,01	8,67	60,08
Місцеві бюджети	3,75	3,86	3,41	4,35	8,01	4,15	107,51	4,60	134,90	3,66	84,14
Зведений бюджет	20,99	19,25	20,27	18,78	31,11	11,86	61,61	10,84	53,48	12,33	65,65

*Примітка: складено авторами на підставі даних виконання бюджету, розміщених на офіційних сайтах Міністерства фінансів України [122] та Державної служби статистики [123].

Як свідчать дані табл. 2.8, видатки на транспорт за рахунок бюджетів різних рівнів у 2015 році склали 31,11 млрд. грн., що на 12,33 млрд. грн. або на 65,65 % більше відносно 2014 року і на 10,84 млрд. грн. або на 53,48% більше, ніж у 2013 році. Дана динаміка графічно відображена на рис. 2.5.

Транспортно-експлуатаційний стан автомобільних доріг стримує подальший соціально-економічний розвиток держави, що не сприяє зміцненню економічної безпеки. Залишаються незбалансованими повноваження і відповідальність центральних та місцевих органів виконавчої влади за стан автомобільних доріг.

У транспортному секторі України зосереджена одна з найбільших залізничних мереж (22 тис. км) Європи, яка поєднана із сімома залізницями інших держав та тринадцятьма портами Чорного і Азовського морів та річки Дунай.

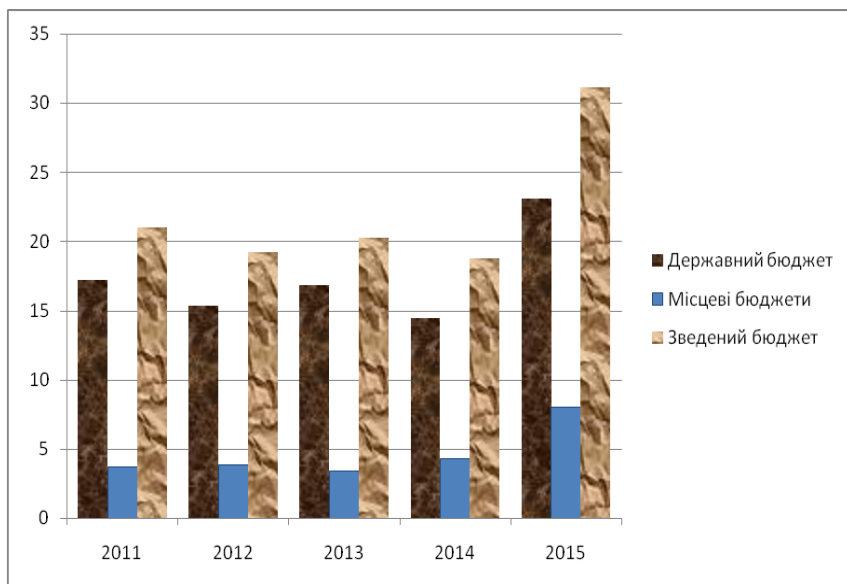


Рис. 2.5. Динаміка фінансування транспортної сфери за 2010-2014 рр., млрд. грн.*

*Примітка: складено авторами на підставі даних виконання бюджету, розміщених на офіційних сайтах Міністерства фінансів України [122] та Державної служби статистики [123].

Обсяг перевезення вантажів українськими залізницями займає четверте місце на Євразійському континенті, що найменше втричі перевищує аналогічні показники розвинених європейських країн. Розподіл вантажних перевезень між видами транспорту в Україні значно відрізняється від ЄС, де частка залізниць становить 8%, автотранспорту – 44,0 %, морського та річкового – 45,0 % [124].

Однак, враховуючи завантаженість залізничної мережі та її незадовільний стан, реформування системи залізничного транспорту сьогодні стає об'єктивною необхідністю та має стати першим кроком на шляху інституційної адаптації залізничного транспорту України до стандартів ЄС, а також застосування прозорих ринкових механізмів. Першочергово, реформування транспортної інфраструктури вимагає удосконалення чинної нормативно-правової бази.

Отже, в цілому в Україні є обґрунтована перспектива розвитку транспортної інфраструктури, але, як свідчать дані аналізу, фінансування за рахунок державних коштів є вкрай недостатнім та

не ефективним для оптимального розвитку галузі. Тому, зазначене вище вказує на необхідність залучення приватних інвесторів до розбудови і модернізації транспортної інфраструктури, що в цілому ставить на порядок дня розвиток механізму державно-приватного партнерства в транспортній інфраструктурі України.

Промисловість. Промисловість є достатньо потужним сектором економіки України, на який припадає близько половини внутрішнього сукупного виробництва товарів, надання послуг, та який формує частку експорту товарів на рівні, що становить більше 90 %. Для розвитку промисловості Україна володіє великим, диверсифікованим ресурсним потенціалом та трудовими ресурсами світової якості.

Водночас, потенціал української промисловості не відповідає суспільним потребам з точки зору структури та якості продукції, що виробляється. Промисловими товарами власного виробництва Україна забезпечується лише на 60-65%, а інноваційною продукцією – на 25 – 30%. Показники ефективності української промисловості значно нижчі рівня аналогічних показників розвинених країн Європи. Одним із негативів є нижча вартісна наукоємність промислового виробництва України.

В промисловості України домінують низькотехнологічні галузі виробництва, які природно відносяться до малонаукоємних галузей: добувна і паливна – 0,8 – 1,0%; харчова, легка промисловість, агропромисловість – 1,2%. Майже 95% продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічного укладів (гірнична металургія, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Серед галузей обробної промисловості провідну позицію зберегли металургійне виробництво та хімічне виробництво. Основні показники діяльності даних галузей зумовлені переважно кон'юнктурними коливаннями, головним чином на зовнішньому ринку. Попри те, що сприятлива зовнішня кон'юнктура певний час сприяла цим галузям утримуватися «на плаву», негативним ефектом стало стримування інвестиційно-інноваційних процесів, загострилась проблема модернізації на основі технологічних інновацій.

В промисловому виробництві України можна визначити декілька головних проблем, які вимагають серйозних фінансових вливань, спільного розв'язання державою і бізнесом: підвищення наукоємності і інноваційного виробництва; модернізація структури на засадах інноваційно-технологічного прориву; адаптація до умов глобалізації; модернізація матеріально-технічної бази; зниження енергозалежності

через розвиток власних об'єктів видобутку нафти і газу; підвищення конкурентоспроможності.

Підтримку держави повинні отримати галузі промислового виробництва, які мають пом'якшити залежність України від імпорту, що вимиває з економіки значні кошти в інтересах інвестування країн-імпортерів. Одним із способів розв'язання даної проблеми можуть стати диверсифікація джерел і механізмів фінансування робіт. В контексті розв'язання зазначеної проблеми, очевидною є доцільність реалізації важливих національних проектів на засадах державно-приватного партнерства.

На сучасному етапі розвиток *сектору АПК* України характеризується укрупненням суб'єктів бізнесу, створенням потужних аграрних товариств чи холдингів. Кожен регіон України переважно представлений декількома великими агрофірмами, які здійснюють інтенсивне виробництво сільськогосподарської продукції, при цьому не підтримуючи низькорентабельні та соціально-орієнтовані напрями діяльності. В результаті це зумовлює скорочення робочих місць, а, як наслідок, і відток працездатного населення з сільської місцевості у великі міста чи закордон. Щорічно спостерігається погіршення стану інфраструктури соціального призначення, причиною чого є недостатній обсяг бюджетних коштів.

Водночас, на сьогодні саме аграрний ринок України представлений високим рівнем пропозиції, потенційно є найбільш конкурентоспроможним на світовому ринку продукції і тому є інвестиційно привабливим для приватного сектора економіки. Проте в структурі аграрного українського експорту домінує сільськогосподарська сировина. Варто взяти до уваги, що спираючись на нові механізми міжнародного господарського співробітництва, країни з недостатнім рівнем економічного розвитку або з транзитивною економікою роблять все, щоб створити передумови для стабілізації і реструктуризації виробництва, переходу його на сучасні технології виробництва, розширюють участь у світовому виробництві якісної продукції з високою часткою доданої вартості та залучення ефективних господарників до участі у державних проектах.

Враховуючи те, що українська економічна система поступово інтегрує до світових ринків аграрної продукції, приватний сектор економіки все активніше застосовує сучасні технологічні підходи у процесі виробництва продукції. Крім цього, аграрному сектору української економіки властиві специфічні ознаки економічного

піднесення, що, як показує практичний досвід, проявляються інтеграцією до світової економіки та трансформаційними процесами економічного укладу.

Для подальшого нарощування своїх можливостей національна економіка України має значний аграрний потенціал. Площа сільськогосподарських угідь країни становить понад 20% площі угідь, сконцентрованих у 27 країнах-членах Європейського Союзу. В розрахунку на одного жителя України припадає 0,8 га сільськогосподарських угідь, у тому числі 0,67 га ріллі, тоді як у середньому по країнах ЄС ці показники становлять відповідно 0,38 та 0,22 га. Частка ріллі у загальносвітових обсягах становить 2,3% [124]. Проте, очевидним є факт, що в країні в умовах глобалізації загострюються проблеми продовольчого забезпечення населення. Збільшується частка імпорту в обсязі зернових культур, м'ясо-молочної продукції та іншого продуктового забезпечення, що виробляється в аграрній сфері. Тому важливими науковими та практичними завданнями є розроблення та імплементація нових механізмів регулювання системи аграрних ринків, що забезпечить підтримку вітчизняних виробників.

Водночас, проведений аналіз засвідчує, що динаміка фінансування видатків на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство за 2011-2015рр. (табл. 2.9.), характеризується переважаючим скороченням видатків на даний сектор, як у державному, так і в місцевих бюджетах.

Таблиця 2.9.

Динаміка фінансування видатків на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство у 2011-2015 рр.*

Обсяги видатків бюджету млрд. грн.	Роки					Відхилення 2015р. від:					
	2011	2012	2013	2014	2015	2012р.		2013р.		2014р.	
						млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %
Державний бюджет	8,83	9,12	7,12	5,76	4,73	-4,39	-48,14	-2,39	-33,57	-1,03	-17,88
Місцеві бюджети	0,16	0,12	0,14	0,11	1,33	1,21	1008,33	1,19	850,00	1,22	1109,09
Зведений бюджет	8,99	9,24	7,26	5,87	6,06	-3,18	-34,42	-1,20	-16,53	0,19	3,24

*Примітка: складено авторами на підставі даних виконання бюджету розміщених на офіційних сайтах Міністерства фінансів України [122] та Державної служби статистики [123].

Обсяг фінансування видатків на аграрний сектор за рахунок Зведеного бюджету України у 2015 році склав 6,06 млрд. грн., що на 3,24 млрд. грн. або на 0,19% більше ніж у 2014 році і на 1,20 млрд. грн. або на 16,53% менше ніж у 2013 році. Зазначена тенденція пояснюється обмеженістю бюджетних ресурсів, які є необхідними для розвитку, і, відповідно, зайняття конкурентніших позицій на ринках збуту. Очевидно, що розв'язання даної проблеми вимагає залучення приватного сектора на умовах партнерства держави і бізнесу.

Динаміка видатків на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство за 2011-2015 рр. показує, що фінансування даної сфери, починаючи з 2012 року, почало різко знижуватись і дещо зросло у 2015 році, що в цілому негативно впливає на розвиток аграрного сектору (рис. 2.6.).

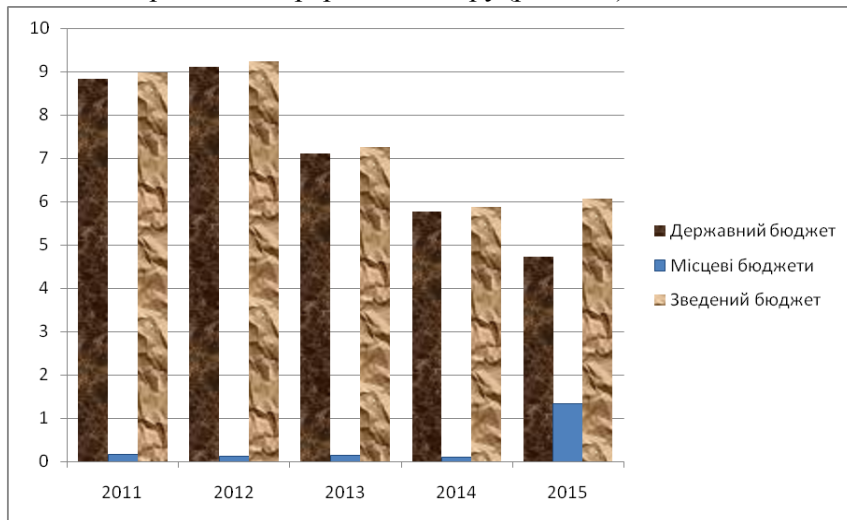


Рис. 2.6. Динаміка фінансування видатків на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство за 2011-2015рр., млрд. грн.*

*Примітка: складено авторами на підставі даних виконання бюджету, розміщених на офіційних сайтах Міністерства фінансів України [122] та Державної служби статистики [123].

Прийнята державна програма підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації на період до 2015 року передбачала додаткове створення та надання допомоги 10,5 тис. кооперативним об'єднанням селян, з яких уже у 2009 році – 153

єдиницям на суму 122,7 млн. гривень. Це свідчить про те, що дана програма автоматично визначила аграрний сектор як пріоритетний для розвитку на рівні країни, що стало, відповідно, позитивним сигналом для потенційних інвесторів, які можуть вкладати свій ресурсний потенціал в дану сферу.

Одним з ефективних способів інвестування з боку аграрного бізнесу, як показує зарубіжний досвід, може якраз слугувати організаційно-економічний механізм державно-приватного партнерства. Актуальність залучення цього механізму до розв'язання проблем аграрного сектора обумовлена його детехнологізацією, примітивізмом виробництва в дрібних селянських господарствах.

Сфера освіти. Протягом двадцяти років незалежності система української освіти зазнавала певних реформаційних змін. Основними недоліками цієї системи, попри проведені реформи, залишаються недостатня автономія навчальних закладів і недостатність державного фінансування. У зв'язку з тим, що є потреба у нових або удосконаленні діючих навчальних закладів, які відповідно до законодавчих вимог мають бути оснащені басейнами та іншими рекреаційними об'єктами, дієвим інструментом щодо забезпечення додаткового фінансування, яке надасть можливість ефективно розвинути сферу освіти, може слугувати механізм державно-приватного партнерства.

Сьогоднішнє реформування освіти направлене на посилення конкурентоспроможності української освіти. Реформа освіти має реалізуватися як комплексна і стосуватися всіх рівнів освіти – від дошкільної до вищої. Дошкільну освіту реформатори зробили обов'язковою, починаючи з п'ятирічного віку, та «ущільнили» дитячі садочки, збільшивши кількість місць у них. У середню освіту впроваджені нові стандарти, що стосуються, в основному, вивчення іноземних мов. Такі проблеми середньої школи, як недостатня кількість (або відсутність) комп'ютерів і обладнання, а також недостатня забезпеченість шкільним транспортом, поки що залишаються не вирішені. При цьому окреслилася тенденція до скорочення кількості шкіл, що є виправданим рішенням за наявної демографічної ситуації.

Крім того, держава, як і раніше, жорстко контролює і регулює систему освіти і є основним «постачальником» освітніх послуг. Лише 11% українських студентів навчаються у приватних ВНЗ і 0,5% школярів – у приватних школах. Статистичні дані показують, що на

кожного вчителя в середніх школах України припадає лише 8,4 учня, в той час у Великобританії цей показник дорівнює 17,0 учнів, у Німеччині – 16,0 учнів. Через негативні демографічні тенденції число учнів за останні двадцять років в Україні знизилось майже вдвічі, а штат вчителів залишився приблизно таким же. За середньої вартості навчання одного учня загальноосвітньої школи у 2016 р. – 9,0 тис. грн., в деяких сільських школах вона коливається від 49 до 80 тис. грн. Така ситуація свідчить про неефективне використання коштів, які витрачаються на утримання незавантаженого штату та надлишкових площ замість того, щоб збільшити заробітну платню вчителям із одночасним скороченням їхнього штату. Неефективне фінансування і, як один із його результатів, низька зарплата вчителів призводять до непрестижності професії вчителя, а також є причинами виникнення корупційних платежів у сфері освіти. У школах діють непрозорі схеми регулярного стягування з батьків грошей на ремонт, підручники, додаткові заняття тощо.

Враховуючи негативну демографічну ситуацію в Україні і, відповідно, зменшення кількості учнів, зниження видатків на фінансування освіти є виправданим. Основна частина державного фінансування – близько 40% – припадає на середню освіту, другим головним споживачем коштів з бюджету є вища освіта – 30%.

Тенденція до надання більшої автономії університетам в останнє десятиліття отримала глобальне поширення, зокрема в таких країнах, як Нігерія, Ефіопія, Чилі, Йорданія, Мексика, Грузія та інші. Водночас можна зазначити, що у сучасній системі освіти України ще немає реальної повної академічної, фінансової, адміністративної автономії.

Говорячи про фінансову автономію, зазначимо, що ВНЗ в Україні досі не можуть самостійно розпоряджатися навіть тими коштами, які самі заробляють. Аналіз складу і структури видатків бюджетів різних рівнів, з яких виділяються кошти на фінансування освіти (табл. 2.10), свідчить, що у 2014 році загальнодержавні видатки на галузь освіти були профінансовані у загальній сумі 97,76 млрд. грн., що на 4,71 млрд. грн. і 0,06 млрд. грн. менше ніж у попередніх 2013р. і 2012р. відповідно. В 2015 році сума бюджетних коштів, профінансованих на сферу освіти складала 114,19 млрд. грн., що на 16,43 млрд. грн. або на 17,53% більше ніж у 2014 році.

Аналіз структури видатків на освіту за економічною класифікацією вказує, на те, що домінуюча частина бюджету освіти виділяється для фінансування поточних видатків, зокрема, у 2014 році

Таблиця 2.10
Склад і структура видатків Зведеного бюджету України на фінансування освіти за економічною бюджетною класифікацією, 2012-2015 рр.*

№ п/п	Найменування показника	Роки								Відхилення 2015 року від:			
		2012		2013		2014		2015		2013р.		2014р.	
		млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
I	Поточні видатки	97,82	96,3	102,47	97,1	97,76	97,6	108,99	95,4	6,52	-1,7	11,23	-2,2
1.	Оплата праці і нарахування на заробітну працю	53,16	52,3	56,58	53,6	54,04	54,0	57,761	50,6	1,181	-3	3,721	-3,4
2.	Використання товарів і послуг	42,6	42,0	43,8	41,5	41,75	41,7	49,077	43,0	5,277	1,5	7,327	1,3
3.	Поточні трансферти	0,014	0,01	0,012	0,01	0,008	0,01	5,743	0,01	5,731	-	5,735	-
4.	Соціальне забезпечення	1,95	1,9	2,04	1,9	1,89	1,9	2,019	1,8	-0,021	-0,1	0,129	-0,1
5.	Інші поточні видатки	0,064	0,1	0,067	0,1	0,068	0,1	0,129	0,1	0,062	0	0,061	0
II	Капітальні видатки	3,74	3,7	3,06	2,9	2,35	2,4	5,201	4,6	2,141	1,7	2,851	2,2
1.	Придбання основного капіталу	2,64	2,6	2,34	2,2	1,70	1,7	3,82	3,3	1,48	1,1	2,12	1,6
2.	Капітальні трансферти	1,104	1,1	0,707	0,7	0,649	0,6	1,383	1,2	0,676	0,5	0,734	0,6
	Всього видатків	101,6	100	105,5	100	100,1	100	114,2	100	8,7	-	14,1	-

*Примітка: складено авторами на підставі даних виконання бюджету, розміщених на офіційних сайтах Міністерства фінансів України [122] та Державної служби статистики [123].

питома вага даної статті витрат складала 97,6%. Аналогічна ситуація зберігалась і у попередніх роках, і у 2015 році поточні видатки становили 108,99 млрд. грн., що в загальній структурі видатків на освіту у цьому складало 95,4%.

На основі аналізу (табл. 2.10) можна стверджувати, що більше 95% загальнодержавних коштів фінансується на поточні витрати, перш за все, зарплату й комунальні платежі. Тобто, на капітальні видатки, а саме на оновлення матеріально-технічної бази, фінансується менше 5% із бюджету.

Попри це, згідно статистичних даних, ступінь зносу основних засобів в галузі освіти складає 43,6%, що, відповідно, підтверджує недостатність фінансування наявним потребам. Подолання даних проблем можливе при умовах: розширення автономії навчальних закладів; більш ефективного використання коштів; залучення приватного бізнесу через механізм державно-приватного партнерства.

Резюмуючи, зазначимо: проаналізовані нами системоутворюючі сектори національної економіки функціонують незадовільно, що в першу чергу, спричинено недостатністю бюджетного фінансування, високим ступенем зносу матеріально-технічної бази, низькою якістю вироблених суспільних продуктів та послуг. Для вирішення даних

проблем, вважаємо за необхідне залучати приватний сектор до модернізації економіки на партнерських умовах з державою до спільних проєктів, які розширяють інвестиційне поле для бізнесу і в той же час вирішують складні соціально-економічні проблеми країни. Так як визначені нами системоутворюючі сектори носять стратегічний для держави характер, здійснювати співпрацю державного і приватного секторів доцільно на основі механізму державно-приватного партнерства, який дозволяє зберегти активи у власності держави, і в той же час підвищити інтерес бізнесу до нового інвестиційного поля своїх капіталовкладень.

2.2. Оцінка практики застосування чинних механізмів взаємодії держави і приватного підприємництва в економіці України

Складна суспільно-економічна ситуація в Україні принесла не тільки очевидні негативні наслідки, а й розуміння необхідності зміцнення партнерства між державою та приватним підприємництвом. У період загострення світових фінансово-економічних проблем та складних суспільно-політичних трансформацій йде активний пошук рішень, які б дозволили підприємству ефективно розвиватися. Держава в умовах фінансово-економічної кризи змушена концентрувати свої зусилля не тільки на підтримці внутрішньої соціально-економічної стабільності, збереженні вже досягнутих позицій як усередині країни, так і за кордоном, а й на вишукуванні нових ефективних підходів до використання потенціалу свого розвитку.

Попри те, що за теперішніх умов українські підприємницькі структури є основним учасником розвитку економіки країни, актуальною залишається необхідність якісних змін у відносинах державного і приватного сектору економіки. Це зумовлено тим, що реформаційним фундаментом поетапного вирішення основних соціально-економічних проблемних питань має стати орієнтація економічної політики не так на кількісні, як на якісні параметри розвитку економіки. Враховуючи важливість активізації економічного розвитку, на порядок дня постає проблема застосування нових, ефективніших форм і методів управління як державною, так і приватною власністю. Це вимагає глибокого аналізу чинних

механізмів взаємодії держави і приватного підприємництва в економіці України, тобто механізмів державно-приватного партнерства, інструментарій якого дозволяє з одного боку знизити навантаження на державний бюджет шляхом залучення фінансових ресурсів із приватного сектору економіки, з другого – знизити трансакційні витрати бізнесу, долучити його до реалізації державних та комунальних проєктів, досягти ефективного стану інфраструктури тощо.

Сучасний період інституціоналізації національної економіки характеризуються тим, що на зміну старим правилам гри приходять нові, в свою чергу, цей процес переходу поки що не є завершеним. На загальнодержавному рівні суттєвий вклад в розвиток економічної системи вносить дещо обмежене коло не великого, а величезного бізнесу, діяльність якого носить міжрегіональний характер. Бізнес, сфера впливу якого, як правило не виходить за межі регіону, в більшості випадків, здатний лише на сприяння розвитку економіки практично на регіональному рівні. Стосовно малого і середнього підприємництва країни, то він ніби випадає з цього ланцюжка. Нажаль, слід констатувати, що для роботи і обслуговування великих об'єктів інфраструктури, які є предметом договорів державно-приватного партнерства, потрібні великі витрати капіталу для запуску проєктів, якими не часто володіють представники малого і середнього бізнесу.

Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» у рамках здійснення державно-приватного партнерства можуть укладатися договори про концесію, розподіл продукції, спільну діяльність та інші [166]. Спробуємо дати оцінку зазначеним чинним механізмам ДПП та ступеню їх імплементації в досліджуваних секторах економіки України.

Одним з найпоширеніших механізмів реалізації ДПП в Україні можна вважати концесію. Концесія – універсальний спосіб вирішення проблем соціально-економічного значення, що є незалежним від великої кількості базових характеристик і суспільних чинників. Цей механізм ДПП є поширенішим за кордоном при здійсненні великих проєктів та успішно застосовується більш ніж в 120 країнах світу. Найбільш перспективним для використання є механізм концесії в проєктах транспортної інфраструктури. Прикладом цьому є такі великі об'єкти, як тунель під протокою Ла-Манш, транспортна розв'язка через р. Темзу в Дартфорді, 50 автострад в Мексиці, швидкісні автостради в Китаї тощо, які створені і функціонують на умовах

концесії.

Згідно чинної в Україні нормативної бази концесійним договором визначається договір, відповідно до якого уповноважений орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування (концесіодавець) надає на платній та строковій основі суб'єкту підприємницької діяльності (концесіонеру) право створити (побудувати) об'єкт концесії чи суттєво його поліпшити та (або) здійснювати його управління (експлуатацію) відповідно до законодавства з метою задоволення громадських потреб [167].

Механізм концесії в Україні передбачає: здійснення концесійної діяльності на підставі концесійного договору, контроль за її здійсненням та державне регулювання; вибір концесіонерів переважно на конкурсній основі; комплексне і платне використання об'єкта концесії; дотримання взаємовигоди сторін; державні гарантії капіталовкладень концесіонерів; врахування особливостей надання об'єкта у концесію в окремих сферах господарської діяльності; стабільність умов і розподіл ризиків між сторонами договору; забезпечення законних прав та інтересів споживачів товарів (робіт, послуг), що надаються концесіонером; участь держави, органів місцевого самоврядування у частковому фінансуванні об'єктів концесії, які мають соціальне значення.

Так, зокрема, концесійний договір відповідно до чинного законодавства, визначає порядок ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності концесіонера, порядок сплати мита, податку на додану вартість та акцизного збору при ввезенні матеріальних цінностей у зв'язку із виконанням концесійних зобов'язань концесіонером. Однією його основною умовою є визначення плати концесійних платежів, які вносяться незалежно від результату господарської діяльності концесіонера (прибутку чи збитку). Зарахування платежів від концесійної діяльності справляється відповідно до Державного бюджету України або місцевих бюджетів та розраховується відповідно методики, затвердженої Постановою КМ України, за якою визначаються розмір річного концесійного платежу, який не може перевищувати 10% ринкової вартості об'єктів, які передаються в концесію, визначеної шляхом незалежної оцінки (без врахування ПДВ) [176]. Також, одним із головних принципів концесійної діяльності є участь держави, органів місцевого самоврядування у частковому фінансуванні об'єктів концесії та надання державних гарантій капіталовкладень концесіонера, зокрема

до них належать: додержання чинних норм для впровадження концесіонерами діяльності, пов'язаної з виконанням договорів, прав і законних інтересів; заборона втручатись органам влади та їх посадовим особам у діяльність концесіонерів, що пов'язана із виконанням умов договорів концесії (крім виключень, передбачених чинним законодавством); підлягають відшкодуванню збитки, що отримані внаслідок прийняття органами державної влади чи органами місцевого самоврядування рішень, що порушують права концесіонерів і створюють витрати їхньої діяльності.

Об'єктами права державної чи комунальної власності, які надаються в концесію, можуть бути: а) майно підприємств, їхніх структурних підрозділів, що є цілісними майновими комплексами, яке використовується для забезпечення завершеного циклу виробництва продукції (робіт, послуг); б) об'єкти незавершеного будівництва та законсервованості, об'єкти, які можуть бути добудовані; в) спеціально збудовані об'єкти відповідно до умов концесійного договору.

Відносини щодо надання в концесію об'єктів права державної чи комунальної власності регулюються концесійним договором, Законом «Про концесії», іншими нормативно-правовими актами України та в окремих випадках правилами міжнародного договору. Ними визначаються умови та порядок проведення концесійного конкурсу, умови концесійної діяльності (умови надання земельної ділянки, обсяг робіт, які повинні бути профінансовані (виконані) концесіонерами, основні обов'язки концесіонера, фінансові та інші гарантії концесіодавця тощо).

В механізмі концесії відображаються такі найбільш суттєві його елементи як: технічні та фінансові умови створення об'єкта концесії; умови подання земельної ділянки; умови встановлення, зміни цін (тарифів) на виготовлені або надані концесіонером товари (роботи, послуги); умови використання вітчизняних сировини, матеріалів; умови, розмір, порядок внесення концесійних платежів; порядок використання амортизаційних відрахувань; страхування об'єктів концесії, ліцензування та ін. Так, зокрема, згідно чинної нормативно-правової бази концесійний платіж вноситься концесіонером відповідно до умов концесійного договору незалежно від наслідків господарської діяльності і збільшується в разі надання концесіодавцем протягом строку дії договору в управління (експлуатацію) концесіонерів нових об'єктів, створених за рахунок коштів місцевого і державного бюджетів. Концесіонерам збиткових об'єктів концесії, що мають

важливе соціальне значення, концесіодавець може надавати пільги щодо концесійних платежів. Концесійні платежі зараховуються відповідно до Державного та місцевих бюджетів, згідно методики розрахунку та граничних розмірів, визначених Кабінетом Міністрів України. У разі визнання концесіонера банкрутом, він відповідає за своїми борговими зобов'язаннями майном, яке належить йому на праві власності.

Чинний механізм передбачає, що концесіонер здійснює свою діяльність у будь-якій організаційно-правовій формі, йому належить право власності на прибуток, отриманий від управління (експлуатації) об'єкта концесії, а також на продукцію, отриману в результаті виконання умов концесійного договору. Водночас майно, створене на виконання умов концесійного договору, є об'єктом права державної чи комунальної власності, а майно, яке придбав концесіонер на виконання умов концесійного договору, належить йому на праві власності і може переходити у власність держави чи територіальної громади після закінчення строку дії концесійного договору. Враховуючи, що механізм партнерства передбачає відповідну систему оподаткування і сплати мита, зазначимо, що мито, податок на додану вартість та акцизний збір при ввезенні матеріальних цінностей, у зв'язку з виконанням умов концесійного договору, сплачуються відповідно до законодавства України.

За даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі України станом на початок 2015 року в Україні реалізовується 210 концесійних договорів щодо державного (9 договорів) та комунального (201 договір) майна [120]. Дев'ять концесійних договорів щодо державного майна зареєстровано строком 49-50 років, з них дію двох було припинено, три договори – розірвано, один договір – перепідписано (табл. 2.11).

Військовий конфлікт з Російською Федерацією, що в законодавстві визначається як обставини непереборної сили, припинив дію концесійних договорів між державою в особі Міністерства енергетики та вугільної промисловості та ТОВ «ДТЕК Ровенькиантрацит» і ТОВ «ДТЕК Свердловантрацит» щодо видобутку й збагачення антрациту з 13 квітня 2014 року. І хоча поява об'єктивніших причин призупинення концесійних договорів, обумовлена законодавцем, в чинному механізмі не передбачено компенсацій концесіонеру за таких обставин, що підвищує ступінь ризику і знижує рівень довіри до держави як партнера.

Таблиця 2.11

Концесійні договори щодо державного майна в Україні*

№ з/п	Дата укладання договору	Державний партнер	Приватний партнер	Об'єкт концесії	Сектор економіки
1.	23.12.99 (розірвано 13.10.10)	Українська державна корпорація по будівництву, ремонту та утриманню автомобільних доріг	Консорціум «Концесійні транспортні магістралі (Трансмагістраль)»	Дорога «Львів-Краковець»	Транспорт
2.	26.12.02 (перепідписано 16.03.11)	Державна служба автомобільних доріг України	ВАТ «Виробничо-наукова компанія «Розточья СТ»	Автомагістраль «Львів-Броди»	Транспорт
3.	14.01.04	Донецька ОДА	ВЕО «Вітроенергопром»	Новозавоська вітрова електростанція	Енергетика
4.	29.12.07	Херсонська ОДА	ТОВ «Сивашенергопром»	Сиваська вітрова електростанція	Енергетика
5.	30.12.09 (розірвано 05.07.13)	Львівська ОДА	ФОП Новосад І. І.	Палац XIX ст. у с. Тартаків Сокальського району	Туризм
6.	30.05.11 (розірвано 10.07.13)	Львівська ОДА	ТОВ «Кріс»	Палац XVII ст. у с. Старе Село Пустомитівського району	Туризм
7.	22.06.11 (припинено 13.04.14)	Міністерство енергетики та вугільної промисловості	ТОВ «ДТЕК Ровенькиантрацит»	ЦМК ДП «Ровенькиантрацит»	Вугільна
8.	22.08.11 (припинено 13.04.14)	Міністерство енергетики та вугільної промисловості	ТОВ «ДТЕК Свердловантрацит»	ЦМК ДП «Свердловантрацит»	Вугільна
9.	21.11.11	Міністерство енергетики та вугільної промисловості	ТОВ «ДВ нафтогазовидобувна компанія»	ЦМК ДП «Теплоелектроцентра ль «Есхар»	Енергетика

*Примітка: допрацьовано та складено авторами на основі [128].

За даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі України станом на початок 2015 року в Україні реалізовувався 201 концесійний договір щодо комунального майна строком від 10 до 50 років [120]. Інформація про 138 договорів концесійних договорів щодо комунального майна в Україні з 201 договору (які є в загальному доступі на офіційному сайті Фонду державного майна України [128]), наведена у таблиці А1 (додаток А). Як свідчать дані табл. А1 (додаток А), переважна більшість проектів державно-приватного партнерства, що пов'язані з функціонування комунального майна,

реалізується в сфері житлово-комунального господарства. Також реалізація проектів ДПП має місце в переробці твердих побутових відходів, охороні здоров'я, спорті, паливно-енергетичному секторі, транспорті.

Як і в договорах щодо управління державним майном, так і в договорах щодо управління комунальним майном відмічається тенденція до їх розірвання. Так, зокрема, перший концесійний договір, укладений у 2008 році між Бердянською міською радою та ТОВ «Чиста вода – Бердянськ» у сфері збору, очищення та розподілення води, був розірваний у 2010 році у зв'язку з невиконанням договірних зобов'язань концесіонером. Найбільше концесійних договорів щодо комунального майна було укладено у 2012 році – 114. Фактично таких чинних договорів було лише 5, а інші 109 договорів укладено в рамках Меморандуму про співробітництво між Полтавською обласною радою, Полтавською обласною державною адміністрацією та ТОВ «Технопарк Комплекс Т», який засвідчив прагнення сторін об'єднати зусилля для впровадження Проекту «Виробничий комплекс по переробці твердих побутових відходів «Комплекс Т160». З метою здійснення проекту державно-приватного партнерства було укладено концесійні договори між ТОВ «Технопарк Комплекс Т» та сільськими радами Семенівського, Глобинського, Козельщинського, Кобеляцького, Кременчуцького районів та м. Комсомольська для забезпечення роботи виробничого комплексу, починаючи зі збору, сортування відходів та отримання вторинної сировини, переробки цієї вторинної сировини без залишку та полігонного захоронення у високоліквідну товарну продукцію.

У вересні 2012 року в Україні в м. Запоріжжя стартував перший проект в сфері охорони здоров'я (проект реконструкції та управління комунального закладу «Міська клінічна лікарня №3»), який було вирішено реалізувати за Законом України «Про державно-приватне партнерство». Через конфлікт інтересів (зацікавленість приватного сектора у проекті і супротив органу місцевого самоврядування) не вдалося перебороти інституційний бар'єр імплементації визначеної форми партнерства, що викликало призупинення договору концесії.

Ознайомлення з практикою застосування чинного механізму концесії та змістом конкретних концесійних договорів свідчить, що не можливо діагностувати єдину універсальну причину їх невиконання або незадовільного виконання. Це обумовлено:

по-перше, відмінностями об'єктів концесії (майно в сфері

водопостачання; майно в сфері теплокомуненергетики; спортивно-оздоровчий комплекс; каналізаційне господарство; гаражне господарство; функціональні обов'язки в сфері збору, транспортування і утилізації твердих відходів; обладнання, склади для зберігання палива; внутрішньогосподарська система; права на створення полігонів твердих відходів), що, відповідно, обумовлює специфіку виробничого циклу і інші умови взаємодії концесієдавця і концесієотримувача;

по-друге, відмінностями в характері концесійних платежів;

по-третє, різною тривалістю термінів, на які укладено концесійні договори.

Водночас, можна констатувати й інші, більш загальні причини незадовільної поширеності і низької результативності механізму концесії.

У його основу було покладено інвестиційні зобов'язання приватного партнера з метою проведення реконструкції, капітального ремонту та модернізації установи, а також забезпечення йому з боку органу місцевого самоврядування гарантій повернення вкладених інвестицій протягом дії договору.

Зокрема, однією з головних проблем під час впровадження концесії як механізму державно-приватного партнерства в Україні є характер відшкодування інвестицій приватному партнеру. В українських реаліях джерелом такого відшкодування може бути не бюджет, а введення в експлуатацію нових потужностей, які могли б передаватись приватним партнерам. Низка концесійних договорів між сільськими радами і приватними партнерами, об'єктом концесії в яких є функціональні обов'язки, матеріальні права та ресурси, що при залученні концесіонера забезпечують збір, транспортування і утилізацію твердих відходів, містять положення про розмір концесійного платежу, який встановлюється на основі засоби відповідно до вимог постанови КМ України [176]: 90% коштів отриманих від населення за утилізацію твердих відходів протягом року.

В останні роки спостерігається потреба відстрочки концесійного платежу. Аналіз причин зриву концесійних домовленостей та процесу укладання угод свідчить, що головна причина труднощів укладення концесійних договорів в Україні полягає в незахищеності прав концесіонера. Значні витрати та ризики, що пов'язані з концесійною діяльністю, тяжіють ще від необхідності сплачувати вагомими концесійні платежі до бюджету держави.

Недостатня поширеність застосування концесії як механізму державно-приватного партнерства пояснюється певними недоліками в роботі органів публічної влади щодо імплементації механізму концесії в інституціональне середовище економічного і соціального розвитку. Оцінка преваг і недоліків застосування механізму концесії органами публічної влади (табл. 2.12) свідчить, що стримуючими факторами розвитку даного механізму є: відсутність досвіду і професійних навичок у державних службовців, щодо укладання концесійних договорів і управління концесіями; непрозорість дозвільних процедур, що створює умови для корупційних дій; складність у виборі достойного приватного партнера.

Таблиця 2.12

Преваги та недоліки застосування концесії як механізму реалізації ДПП органами публічної влади*

Преваги застосування концесії	Недоліки в застосуванні концесії
залучення позабюджетних коштів для будівництва, реконструкції та експлуатації дорогих інфраструктурних об'єктів, а також прискорений розвиток групи об'єктів інфраструктури за відсутності достатнього обсягу бюджетних коштів	відсутність досвіду і професійних навичок у органів влади щодо укладання концесійних договорів і управління концесіями
використання управлінського досвіду, технологій та професійних компетенцій приватного партнера для реалізації технологічно складних інфраструктурних проектів	концесія в умовах непрозорості дозвільних процедур та недосконалості вітчизняного правового поля створює додаткові умови для корупційних дій
розподіл ризиків з розвитку окремих об'єктів публічної інфраструктури з приватним партнером	можливість втрати чи послаблення контролю з боку державних органів за зростанням тарифів та якістю послуг
надання одним приватним партнером рішення з інфраструктурного об'єкту на весь його життєвий цикл, тобто будівництво / реконструкція і подальше управління об'єктом	банкрутство підприємства-концесіонера може мати негативні соціальні наслідки і призвести до втрати довіри населення до державних органів влади
залучення приватного капіталу, в т.ч. іноземного, без втрати стратегічного контролю над життєво важливими публічними системами та об'єктами	слабкий контроль регулюючих органів може призвести до вилучення монопольної ренти орієнтованими на прибуток приватними партнерами
сприяння більш повній реалізації принципів соціальної справедливості при оптимізації державного втручання в економіку	складність у виборі достойного приватного партнера для реалізації проектів державно-приватного партнерства
поліпшення інвестиційного клімату в державі та залучення інвесторів (у т.ч. іноземних) у розвиток публічної інфраструктури	

*Примітка: Складено авторами.

Чинний механізм концесії піддається наступним ризикам: можливість втрати чи послаблення контролю з боку органів влади за необґрунтованим зростанням тарифів щодо якості послуг (що мало місце, наприклад при реалізації концесійного договору в сфері водопостачання в м. Одесі); негативні соціальні наслідки, обумовлені банкрутством підприємства-концесіонера; загроза вилучення монопольної ренти орієнтованими на прибуток партнерами.

До інших, накопичених на даний момент проблем укладення концесійних договорів в Україні, можемо віднести:

1) складність розрахунку майбутніх грошових потоків для концесіонера, їх залежність від майбутньої ефективності національної економіки та національного законодавства, що призводить до завищеної вартості капіталу і значної тривалості етапу підготовки договору;

2) нечітко прописані в законі гарантії держави інвесторам та переважне право держави на розірвання концесійних договорів;

3) незрозумілість механізму бюджетних гарантій. Згідно чинного законодавства механізму концесії держава може взяти на себе зобов'язання щодо співфінансування проекту, але бюджети у країні затверджуються щорічно, тоді як концесійний договір укладається як мінімум на десять років;

4) відсутність можливості спільної участі органів державної влади та органів місцевого самоврядування в одному концесійному договорі на стороні концесіодавця;

5) занадто вузьке трактування концесій і відсутність ряду відпрацьованих за кордоном інструментів;

6) завищені очікування держави, пов'язані з розміром приватного фінансування проектів, адже світовий досвід показує, що у дорогих інфраструктурних проектах частка інвестиційної участі держави не може бути нижче 40-60%, тоді як в Україні ця частка є значно меншою.

Відсутність змін в чинному механізмі концесії обумовлює консервацію вказаних вище недоліків в нових проектах і містить ризики зриву або низької результативності договорів. Існуючий механізм концесії в Україні поширений на транспортний сектор, житлово-комунальне господарство, промисловість, охорону здоров'я та сферу послуг. Однак, на відміну від зарубіжної практики, механізм концесії в Україні поки що не набув належного поширення, що, відповідно, і не забезпечило його ефективного розвитку.

Одним із механізмів реалізації ДПП є угоди про розподіл продукції. Початок створенню повноцінного законодавства в Україні щодо реалізації угод про розподіл продукції було покладено у 1999 році з прийняттям Закону України «Про угоди про розподіл продукції» [169].

Угодою про розподіл продукції визначається угода, відповідно до якої одна сторона « Україна (держава) » доручає іншій стороні « інвестору » на визначений строк проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на визначеній ділянці (ділянках) надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за власний рахунок і на свій ризик з наступною компенсацією витрат і отриманням плати (винагороди) у вигляді частини прибуткової продукції [169].

Законодавством України передбачено двосторонні або багатосторонні угоди на розподіл продукції (декілька інвесторів). Механізм угод про розподіл продукції передбачає, що:

- держава забезпечує надання інвесторам (в т.ч. операторам угод), та сприяє наданню їхнім підрядним, субпідрядним та іншим організаціям (особам) в установленому порядку погоджень, квот, спеціальних дозволів на користування надрами та ліцензій на здійснення діяльності з пошуку (розвідки) та експлуатації родовищ корисних копалин, актів про надання гірничого відводу, документів, що засвідчують право користування землею та інших дозвільних документів. Це стосується і іноземних інвесторів та їх підрядних організацій;

- сторонами угод виступають інвестор (інвестори) і держава в особі Кабінету Міністрів України. Для вирішення питань щодо організації укладання угод створюється міжвідомча комісія;

- вирішення питань з управління та координації діяльності сторін може покладатись на керівний комітет або інший орган управління, створений за участю сторін.

Законодавцем визначені умови конкурсу на укладання угоди про розподіл продукції та умови, коли Угода може бути укладена без проведення конкурсу, або на підставі одночасно кількох спеціальних договорів. Вимогами до угод про розподіл продукції визначена низка істотних умов як от: характеристика ділянки надр (родовищ корисних копалин); умови надання земельної ділянки; права та обов'язки сторін; порядок узгодження сторонами бюджетів та програм робіт; порядок визначення вартості видобутих корисних копалин та внесення рентної

плати за користування надрами; порядок та умови розподілу прибуткової продукції між державою та інвестором; порядок переходу права власності на вироблену продукцію та майно тощо.

В угодах про розподіл продукції передбачаються обов'язки інвестора щодо: надання переваг продукції товарам, роботам, послугам та матеріальним цінностям українського походження за рівних умов стосовно ціни, строку виконання, якості, прийняття на роботу працівників переважно з числа громадян України. Визначені особливі умови угод про розподіл продукції.

Позитивною стороною української практики є те, що угоди про розподіл продукції підлягають обов'язковій державній експертизі з фінансових, правових, природоохоронних та інших питань, що спрямовано на зниження ризиків. Строк дії Угод в Україні визначається сторонами, але не може перевищувати 50 років з дня їх підписання. Роботи, передбачені угодою про розподіл продукції, виконуються відповідно до програм, планів і кошторисів, затверджених у порядку, визначеному угодою, чітко визначено механізм використання державної частини виробленої продукції відповідно до угоди про розподіл продукції і розпорядження частиною виробленої продукції, що належить інвестору.

Під час виконання угоди про розподіл продукції інвестор (оператор угоди) сплачує податки та збори (обов'язкові платежі), визначені Податковим кодексом України, а також єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування українських працівників та іноземців, найнятих на роботу. В разі необхідності отримання послуги чи виконання необхідної дії державними органами, інвестор сплачує державний збір або мито, установлене законодавством України. Запроваджений контроль за виконанням Угод з боку Кабінету Міністрів України або уповноваженого ним органу.

Механізм партнерства у формі Угод про розподіл продукції передбачає право відкриття банківських рахунків для обслуговування діяльності, пов'язаної з угодою про розподіл продукції та відповідний порядок валютного регулювання, згідно якого грошові кошти, отримані іноземними інвестором за Угодою, можуть вільно конвертуватися в українську або іноземну валюту, переказуватись за межі України. На них не поширені обмеження, передбачені законодавством України.

Сферами, на які поширився механізм угод про розподіл

продукції, є: видобувна промисловість, енергетичний сектор. В Україні мета укладання угод про розподіл продукції в рамках державно-приватного партнерства полягає у забезпеченні збільшення видобутку «власних» нафти та газу та гарантуванні зниження імпортозалежності держави. Необхідність же укладання угод про розподіл продукції з великими світовими енергетичними компаніями пояснюється відсутністю в українських виробників необхідних інвестицій (передусім на початковому, ризиковому етапі) й технологій видобування нафти й газу.

Механізм укладання угод про розподіл продукції в країні вперше був застосований у 2006 році (про розподіл вуглеводнів, які видобуватимуться у межах Прикерченської ділянки надр континентального шельфу Чорного моря). Переможцем конкурсу на укладення угоди стала компанія «Vanco International Ltd» – дочірньої компанії «Vanco Energy Company» (Делавар, США) [181]. Відповідно до підписаної у жовтні 2007 року угоди приватному інвестору було надано спеціальний дозвіл (ліцензію) на користування надрами в межах ділянки, площа якої становить 1296 км² на шельфі Чорного моря, строком на 30 років. Прогнозні ресурси ділянки становили 10,8 млрд м³ газу. Мінімальний обсяг інвестицій для здійснення досліджень з боку приватного інвестора мав становити не менше ніж 15 млрд дол. США. До моменту відшкодування інвестору витрат компенсаційною продукцією державі повинно було належати не менш як 20% прибуткової продукції у грошовому еквіваленті, а після такого відшкодування – не менш як 40% прибуткової продукції у грошовому еквіваленті. Проте у жовтні 2007 року компанія «Vanco International Ltd» переуступила права та обов'язки за угодою про реалізацію продукції компанії «Vanco Prykerchenska», створеній у серпні 2007 року та зареєстрованій на Британських Віргінських островах. Власниками компанії «Vanco Prykerchenska» з рівною пайовою участю були компанія «Vanco International Ltd», компанія «ДТЕК», компанія «Shadowlight Investments Limited», а також компанія «Integrum Technologies Limited». Невиконання зобов'язань, зміни учасників партнерства та загострення конфлікту інтересів обумовили те, що у квітні 2008 року Міністерство охорони навколишнього природного середовища України позбавило компанію «Vanco Prykerchenska» ліцензії на розробку шельфу, а в травні цього ж року Кабінет Міністрів України вийшов з угоди про розподіл продукції з даною компанією [182]. Спроби відновити угоду з боку приватного партнера

через Стокгольмський арбітражний суд, які супроводжувалися конфліктом інтересів між власниками компанії, призвели до довготривалого процесу утвердження Угоди, який завершився у грудні 2012 року затвердженням Стокгольмським арбітражним судом мирової угоди між Україною та компанією «Vanco Prykerchenska» щодо розробки Прикерченської ділянки шельфу Чорного моря. Внаслідок військового конфлікту України з Російською Федерацією та анексією АР Крим реалізація угоди про розподіл продукції наразі є неможливою.

Прикладом незадовільної імплементації механізму ДПП за моделлю угоди про розподіл продукції є угода про розподіл вуглеводнів, які видобуватимуться у межах ділянки Скіфська (2012 рік). Переможцями конкурсу на укладення угоди, стали компанія «Eхxon Mobil Corporation & Production Ukraine B. V.» (Нідерланди) – дочірньої компанії «Eхxon Mobil Corporation» (США), компанія «Shell Exploration & Production Services (LX) B. V.» (Нідерланди) – дочірньої компанії «Royal Dutch Shell plc» (Великобританія), та компанія «OMV Petrom S.A.» (Румунія) [179]. Після підписання та державної реєстрації угоди приватні інвестори мали б отримати спеціальний дозвіл (ліцензію) на користування надрами з метою геологічного вивчення, в тому числі дослідно-промислової розробки, з подальшим видобуванням вуглеводнів (промисловою розробкою) у межах ліцензійної ділянки, площа якої становить 16698,2 км² в межах континентального шельфу Чорного моря, строком на 50 років. Мінімальний обсяг інвестицій протягом першого етапу геологорозвідувальних робіт повинен був становити не менш як 1,6 млрд. гривень. Максимальна частина компенсаційної продукції, за рахунок якої інвестору буде компенсовано його витрати, становила 70% загального обсягу виробленої продукції до повного відшкодування витрат інвестора. Частка держави у прибутковій продукції повинна була становити не менш як 20% загального обсягу такої продукції, що обумовлено договором. Однак, в результаті військового конфлікту України з Російською Федерацією та анексією АР Крим, угоду підписано не було.

Угода про розподіл вуглеводнів, які видобуватимуться у межах ділянки Юзівська (2013 рік), була підписана між Державою Україна та компанією «Shell Exploration & Production Services (RF) B. V.» та ТОВ «Надра Юзівська» [178]. Угода передбачала здійснення нафтогазової діяльності приватним інвестором, зокрема геологічного вивчення, проектування, будівництва, експлуатації та технічного

обслуговування 15 свердловин одночасно на декількох площах в межах ліцензійної ділянки, площа якої становить 7886 км² на території Донецької та Харківської областей. Укладення вказаної угоди дозволило розпочати роботи з пошуку та видобутку сланцевого газу в межах ділянки Юзівська, прогнозні ресурси якої становлять 2,0 трлн м³ газу. Щорічний видобуток газу за базовим сценарієм повинен становити 8-10 млрд. м³ на рік. Згідно з угодою, протягом початкового пошукового періоду компанія «Shell» інвестує 410 млн. дол. США у розвідку сланцевого газу. При цьому загальні інвестиції у видобуток газу можуть перевищити 10 млрд. дол. США. Максимальна частина компенсаційної продукції, за рахунок якої інвестору буде компенсовано його витрати, становить 70% загального обсягу виробленої продукції до повного відшкодування витрат інвестора. Частка держави у прибутковій продукції повинна становити не менш як 16,5% загального обсягу такої продукції. Очікувалося, що у процесі реалізації угоди в Україні буде створено до 20 тис. робочих місць, а додаткові надходження до бюджетів всіх рівнів орієнтовно можуть становити кілька сотень мільярдів гривень. Проте, складна суспільно-політична ситуація в Україні призвела до того, що Компанія «Shell Exploration & Production Services (RF) B.V.» у вересні 2015 року прийняла рішення вийти з угоди про розподіл продукції та передати всі свої напрацювання державі та ТОВ «Надра Юзівська».

Угода про розподіл вуглеводнів, які видобуватимуться у межах ділянки Олеська (жовтень 2013 рік), підписана між Україною, компанією «Chevron Ukraine B.V.» та ТОВ «Надра Олеська» [176]. Угода охоплювала етап геологічного вивчення, а також етапи пілотної і промислової розробки одночасно на декількох площах в межах ліцензійної ділянки, площа якої становить 6324 км² на території Львівської та Івано-Франківської областей. Укладення вказаної угоди дозволило розпочати роботи з пошуку та видобутку сланцевого газу в межах ділянки Олеська, прогнозні ресурси якої становлять 2,98 трлн м³ газу. Щорічний видобуток газу за базовим сценарієм повинен становити 8-10 млрд м³ на рік. Згідно з угодою, протягом початкового пошукового періоду компанія «Chevron» інвестує 350 млн. дол. США у розвідку сланцевого газу. При цьому загальні інвестиції у видобуток газу можуть перевищити 10 млрд. дол. США. Максимальна частина компенсаційної продукції, за рахунок якої інвестору мало бути компенсовано його витрати, була передбачена у 70% загального обсягу виробленої продукції до повного відшкодування витрат

інвестора. Частка держави у прибутковій продукції повинна була становити не менш як 15% загального обсягу такої продукції (відповідно до проекту договору). Очікувалося, що у процесі реалізації угоди в Україні буде створено до 15 тис. робочих місць, а додаткові надходження до бюджетів всіх рівнів становитимуть кілька сотень мільярдів гривень. На даний час реалізація угоди знаходиться під загрозою, тому, що компанія «Chevron» у липні 2015 року оголосила про припинення своєї діяльності в Україні.

Угода про розподіл продукції, що видобуватиметься у межах площі Абіха і Кавказька, ділянки Маячна та структури Субботіна шельфу Чорного моря (листопад 2013 рік), підписана між Україною, компаніями «Eni Ukraine Shallow Waters BV» (Італія), «EDF Ukraine Shallow Waters SAS» (Франція), ТОВ «Води України» та ПАТ «Державне акціонерне товариство «Чорноморнафтогаз» [180]. Угода охоплювала етап геологічного вивчення, а також етапи пілотної і промислової розробки чотирьох свердловин з видобутку нафти на декількох площах в межах ліцензійної ділянки, площа якої становить 2000 км² на мілководних ділянках шельфу Чорного моря. Щорічний видобуток нафти за базовим сценарієм повинен становити 2 млн. тонн на рік. Загальні інвестиції у видобуток нафти повинні були перевищити 4 млрд. дол. США. Максимальна частина компенсаційної продукції, за рахунок якої інвестору буде компенсовано його витрати, мали б становити 70% загального обсягу виробленої продукції до повного відшкодування витрат інвестора. Частка держави у прибутковій продукції повинна становити не менш як 25% загального обсягу такої продукції. Внаслідок військового конфлікту України з Російською Федерацією та анексією АР Крим реалізація цієї угоди про розподіл продукції наразі є неможливою.

Таким чином, із п'яти запланованих до реалізації угод про розподіл продукції фактично реалізовується лише одна із компанією «Shell Exploration & Production Services (RF) B.V.».

Оцінюючи чинний механізм у вигляді угод про розподіл продукції в рамках державно-приватного партнерства, можна згодитись з Суходолею О. М., що їх реалізація супроводжується низкою проблемних моментів [205, с.65-68]:

1) держава залучає дорожчий і технологічно складніший ресурс, розроблюваний іноземними компаніями, водночас дестимулює видобування дешевшого та простішого у видобуванні ресурсу власними компаніями;

2) у зв'язку зі складною суспільно-політичною ситуацією не гарантовано отримання бажаних обсягів продукції у рамках угод про розподіл продукції, зокрема у найближчі 10 років;

3) має місце недостатня поінформованість суспільства щодо цілей та планів реалізації проектів угод про реалізацію продукції, що насторожує суспільство та зумовлює високий рівень неприйняття дій інвесторів з боку місцевих громад.

Зважаючи на низку проблем, за відсутності «включеності» світових енергетичних гігантів (операторів угод про розподіл продукції) у практичну діяльність та закріплення передового досвіду діяльності на паливно-енергетичному ринку України, успіх даного механізму партнерства не гарантований.

Важливим механізмом реалізації ДПП, що знайшов поширення в Україні, є укладення договорів про спільну діяльність. В сучасних умовах використання договорів спільної діяльності для побудови різноманітних форм співробітництва учасників економічних відносин охоплюється все ширшими межами. Згідно із Цивільним кодексом України за договором про спільну діяльність сторони (учасники) зобов'язуються спільно діяти без створення юридичної особи для досягнення певної мети, що не суперечить законам. Спільна діяльність може здійснюватися на основі об'єднання вкладів учасників (просте товариство) або без об'єднання вкладів учасників [219]. Механізм спільної діяльності в Україні поширився на сферу будівництва, розвідки та видобутку, виробничої та соціальної інфраструктури, зв'язку і сервісу.

Специфіка договорів про спільну діяльність полягає в тому, що в рамках спільної діяльності можливе посидання не лише приватних (спільна діяльність приватних партнерів), а й публічних інтересів (спільна діяльність публічних органів влади і приватних партнерів). За даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі України станом на 31.12.2015 року в Україні реалізовувалось 33 договори про спільну діяльність, укладених як на державному, так і на місцевому рівнях [120]. 10 договорів про спільну діяльність було зареєстровано на рівні держави, з них дію трьох було припинено (табл. 2.14)¹.

Об'єкти та цілі формування договорів досить диверсифіковані:

¹ Договір про спільну діяльність між ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» і ТОВ «БФ груп» було розірвано з ініціативи державного партнера, хоча всі договірні зобов'язання з боку приватного партнера виконувалися.

Таблиця 2.14

Договори про спільну діяльність, погоджені Кабінетом Міністрів України*

№ з/п	Дата погодження договору	Державний партнер	Приватний партнер	Мета договору
1.	8.07.09	Державна судова адміністрація України	в/д	Будівництво багатопверхових нежитлових приміщень (будівель) адміністративного призначення у м. Дніпропетровськ
2.	8.12.09	Київський національний університет імені Тараса Шевченка	ЗАТ «Побутрембут»	Будівництво комплексу житлових будинків у м. Києві
3.	28.04.10 (розірвано 18.08.10)	ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	ТОВ «БФ груп»	Облаштування та забезпечення функціонування об'єктів громадського сервісу
4.	20.12.10 (розірвано 17.10.13)	ДАТ «Чорноморнафтогаз»	ВАТ «Лукойл»	Розвідка та видобуток нафти й природного газу на шельфі Чорного моря
5.	23.02.11	НАК «Нафтогаз України»	ТОВ «Інтерпайп Україна»	Створення та експлуатація виробничої бази із проведення сервісних операцій у процесі промислового виробництва високотехнологічних нафтогазопровідних, обсадних безшовних труб і муфт
6.	30.05.11	ДП «Національний спортивний комплекс «Олімпійський»	ТОВ «Будівельна інвестиційна компанія ТМ»	Будівництво будівлі в м. Києві
7.	22.06.11	Медичний реабілітаційний центр МВС України «Алупка»	ПрАТ «МТС Україна»	Послуги мобільного зв'язку
8.	22.08.11	ДК «Укргазвидобування» НАК «Нафтогаз України»	Компанія «Шелл Експлорейш енд Продакшн Юкрейн І Б. В.» і ТОВ «Шелл Юкрейн Експлорейш енд Продакш І»	Розвідка та видобуток природного газу
9.	21.11.11	ДП «Готель «Спорт»	ТОВ «Юджин»	Реконструкція будівлі готелю «Спорт»
10.	12.02.14 (розірвано 13.08.14)	ДП «Феодосійське підприємство із забезпечення нафтопродуктами»	ТОВ «Промнафтосервіс» та ІП «Транскарго-термінал»	Реконструкція та технічне переоснащення комплексу споруд ДП «Феодосійське підприємство із забезпечення нафтопродуктами»

*Примітка: Складено авторами на основі даних, розміщених на сайті ВР України [117].

будівництво житлових і не житлових приміщень; розвідка і видобуток нафти й природного газу; облаштування об'єктів громадського сервісу, надання послуг мобільного зв'язку тощо. Практична дійсність свідчить, що така форма взаємодії є виправданою, адже сприяє підвищенню рівня ефективності управління державним і комунальним майном завдяки залученню знань, досвіду та фінансових ресурсів приватного підприємництва. Важливо, що внесення в якості майнового вкладу в спільну діяльність об'єктів державної та комунальної власності супроводжується посиленням державним контролем, що є важливим інструментом інституційного забезпечення розвитку національної економіки.

Прикладом партнерства через механізм договору про спільну діяльність є відкриття у листопаді 2014 року Установою благодійного фонду «Центр медичних інновацій» Медичного центру NOVO (м. Львів). У 2013 році Фондом було прийнято рішення про реалізацію пілотного проекту, що передбачав впровадження найкращих сучасних медичних, управлінських, навчальних технологій на базі одного з дитячих медичних закладів України. З допомогою Міжнародного благодійного фонду «Україна 3000», який реалізовував всеукраїнську програму допомоги дитячим медичним закладам «Від лікарні до лікарні», на основі конкурсного відбору була обрана Львівська міська комунальна дитяча клінічна лікарня. В ході реалізації проекту ДПП значну підтримку надавала Львівська обласна державна адміністрація та виконавчий комітет Львівської міської ради.

Медичний центр NOVO – перший в Україні медичний заклад такого рівня, який працює на благодійних засадах. Саме цей принцип покладено в організацію роботи багатьох медичних закладів США, Канади, країн Європи. Тісна співпраця між Центром та міською дитячою лікарнею ґрунтується на принципах ДПП. У майбутньому Центром в рамках договору про спільну діяльність планується залучення коштів на придбання сучасного обладнання, яке дозволить розширити комплекс діагностичних і медичних послуг для населення.

До потенційних переваг впровадження проектів ДПП у сфері охорони здоров'я належить здійснення фінансування з боку приватних інвесторів, зростання ефективності витрат, концентрація зусиль на наданні окремих медичних послуг, скорочення строку проведення будівництва тощо. Найоптимальнішим варіантом ДПП може стати співорганізація розбудови інфраструктури з управлінням медичними послугами. Водночас взаємовідносини між працівниками, що мають

місце в уже існуючих установах охорони здоров'я, можуть створити певні проблеми. Мова йде про те, що приватні інвестори менше мотивовані ризикувати, якщо їх діяльність пов'язана з наданням медичних послуг, а не з просто інвестуванням в розбудову інфраструктури.

Проведений аналіз свідчить, що договори про спільну діяльність в Україні ще не знайшли належного поширення. Невелика кількість договорів про спільну діяльність між державою та приватним бізнесом в Україні зумовлена наявністю обмежень щодо їх укладення, про що вже зазначали інші дослідники, наприклад [93, с.225-226]. Зокрема:

1) має місце заборона на внесення в якості вкладу у спільну діяльність основних фондів об'єктів державної власності, що не підлягають приватизації;

2) під час укладення договору розмір частки державного партнера, а також господарських товариств, у статутному капіталі яких частка держави перевищує 50%, має становити не менш як 50% спільного майна учасників спільної діяльності;

3) вартість майна, що вноситься у спільну діяльність, учасником якої є державний партнер, визначається на підставі незалежної оцінки із застосуванням бази оцінки, що відповідає ринковій вартості, згідно з вимогами законодавства про оцінку майна;

4) передбачена наявність особливої процедури укладення договору: попереднє погодження Кабінету Міністрів України для укладення останнього; погодження центральним органом свого висновку щодо такого погодження з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, Міністерством фінансів України, Фондом державного майна України та Міністерством юстиції України. Лише за наявності погодження зазначених органів центральний орган готує відповідний проект рішення Кабінету Міністрів України (у формі розпорядження) про укладення договору.

Серед механізмів ДПП, які знайшли поширення в зарубіжній практиці, варто виділити лізинг (від англ. «to lease»), що означає «орендувати» або «брати в оренду». Використання лізингових відносин в Україні характеризується на початок бурхливим впровадженням у діяльність підприємств, а з часом певним регресом. Водночас лізинг в Україні розвивається, враховуючи переваги лізингового механізму для всіх суб'єктів цих відносин в т.ч. для держави. Створена низка лізингових компаній, засновниками яких виступають: 1) виробники та дистрибутори обладнання із залученням банківського капіталу;

комерційні банки, які створюють потужну фінансову базу і дають можливість реалізувати великі лізингові проекти (лізинг літаків, суден, заводів тощо); 2) державні органи влади разом з асоціаціями підприємств, іншими неприбутковими організаціями і фондами; банки разом із іноземними інвесторами, включаючи міжнародні фінансово-кредитні інститути.

Лізинговий механізм широко використовується у промисловості, особливо в переробній, сільському господарстві, будівництві, на ринку нерухомості. Найпоширенішим предметом лізингових операцій на вітчизняному лізинговому ринку є транспортні засоби, дорожно-будівельна та будівельна техніка, обладнання для переробки сільськогосподарської продукції, сільськогосподарська техніка.

Однак, як форма державно-приватного партнерства, лізинг в Україні не набрав належного розвитку. В Законі України «Про державно-приватне партнерство» поряд з такими формами здійснення ДПП як концесія, спільна діяльність зазначаються інші договори, без визначення організаційно-правових засад взаємодії державних партнерів з приватними на засадах лізингу. Характерно, що об'єктивна необхідність в такій формі партнерства існує. Мова, в першу чергу, йде про державні та комунальні підприємства, які не підлягають приватизації і яким потрібна заміна зношеної техніки. В рамках партнерства державних органів влади разом з асоціаціями підприємств, іншими неприбутковими організаціями і фондами доцільним було б застосування механізму лізингу для співпраці з малими та новоствореними підприємствами, які є найменш захищеними.

Як показав аналіз зарубіжного досвіду, в деяких країнах як форма державно-приватного партнерства розглядається оренда. Згідно українського законодавства орендою є засноване на договорі строкове платне користування майном, необхідне орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності. Об'єктами оренди є: цілісні майнові комплекси підприємств, їх структурних підрозділів; нерухоме майно; майно, що не ввійшло до статутного капіталу господарських товариств в процесі приватизації (корпоратизації); нерухоме майно органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, що не використовується зазначеними органами для здійснення своїх функцій; захисні споруди цивільного захисту. Ініціатива щодо оренди майна може виходити як від орендаря, так і від орендодавця. Істотними умовами договору оренди є: склад і

вартість майна; термін оренди; орендна плата; порядок використання амортизаційних відрахувань; виконання зобов'язань; страхування майна; відповідальність сторін.

Трагування оренди як форми партнерства залишається в полі наукових дискусій. Як форма партнерства оренда не фіксується в Законі України «Про державно-приватне партнерство». Попри поширеність оренди як організаційно-правової форми відносин держави і приватного бізнесу в частині використання майна, питання детального аналізу даного механізму залишаємо поза увагою.

Оцінка практики імплементації чинних механізмів ДПП в Україні свідчить, що 47,7 % проектів було сконцентровано у сфері оброблення відходів; 32,5 % – у сфері збору, очищення та розподілення води; 7,0 % – у будівництві та/або експлуатації автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; 3 % – у виробництві, транспортуванні та постачанні тепла; 9,4 % – в інших видах діяльності [120]. За даними Світового банку загалом в країні в 1990-2013 рр. 70,69% проектів ДПП було сконцентровано в енергетиці, 27,14% – в тепlopостачанні, 1,72% – на транспорті, 3,45% – у водопостачанні. Як компенсатор нестачі бюджетних коштів в частині інвестування в економіку, це дало 14640 млн. дол. США інвестиційних надходжень з розподілом цієї суми: 15,71% – в енергетику, 82,03% – в телекомунікації, 0,89% – в транспорт, 1,38% – у водопостачання [261].

Наведена характеристика чинних механізмів взаємодії держави і приватного підприємництва в економіці України, їх оцінка засвідчили відсутність масової практики використання механізмів державно-приватного партнерства. Вважаємо, що перешкодами, які лежать на шляху успішної реалізації концепції державно-приватного партнерства, є: невідповідність між очікуваннями і результатами партнерства як з боку держави, так і з боку бізнесу; відсутність у держави чітких цілей і прихильності до партнерства; складна процедура прийняття рішень; невиразна політика держави щодо окремих секторів економіки; недостатня законодавча база; слабкий ризик-менеджмент; низька довіра до державної політики; нерозвиненість ринків капіталу; незначна кількість інструментів та механізмів залучення довгострокових фінансових ресурсів за прийнятними цінами (найчастіше вартість приватних інвестицій перевищує вартість державних кредитних ресурсів, що призводить до подорожчання проектів); недостатня

прозорість проектів ДПП; невисокий рівень конкуренції, при цьому високі витрати на участь у конкурсах призводять до необґрунтованого зростання операційних витрат за проектами ДПП.

Не зважаючи на наявність проблемних моментів, в найближчій перспективі планується активізація співпраці між державою та приватними інвесторами в рамках державно-приватного партнерства. Так, на запит Міністерства економічного розвитку і торгівлі України місцевими органами виконавчої влади визначено 321 об'єкт комунальної власності, щодо яких планується реалізовувати проекти із застосуванням механізму ДПП (рис. 2.7).



Рис. 2.7. Проекти ДПП, що плануються до впровадження в Україні*

*Примітка: Сформовано авторами на основі даних Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [120].

Результатом реалізації зазначених проектів ДПП стане ефективна система залучення приватного підприємництва до реалізації масштабних програм соціально-економічного розвитку, орієнтованих на досягнення суспільно корисних цілей і задоволення публічних інтересів.

Отже, найбільш поширеними формами ДПП в Україні є: концесії, угоди про розподіл продукції, угоди про спільну діяльність. Такі форми як лізинг, оренда, хоча і застосовуються у вітчизняній практиці, не досягли інституційної довершеності, що не дозволяє їх ідентифікувати як повноцінні форми державно-приватного партнерства.

Оцінка практики імплементації чинних механізмів ДПП в Україні, експертиза започаткованих проектів показала, що загалом механізми концесії, угод про розподіл продукції, договорів про спільну діяльність реалізуються в рамках визначених світовою практикою організаційних моделей ДПП. Оцінка зазначених механізмів партнерства засвідчила такі недоліки: а) в концесіях – відсутність гарантій компенсацій і отримання доходів концесіонерів, порушення умов концесійного договору, консервація неможливості зміни умов проекту при змінах умов законодавства, тенденція до розірвання договорів, проблемний характер інвестицій приватного партнера, можливість втрат чи послаблення контролю з боку органів влади за необґрунтованим зростанням тарифів щодо якості послуг та ін.; б) в угодах про розподіл продукції – відсутність гарантій отримання бажаних обсягів продукції в зв'язку з складною суспільно-політичною ситуацією, дестимулювання дешевшого і простішого способу видобування ресурсу власними компаніями; в) у договорах про спільну діяльність – заборона на внесення в якості вкладу у спільну діяльність основних фондів об'єктів державної власності, що не підлягають приватизації; передбачення особливих процедур укладання договорів; г) розмитість нормативно-правових положень щодо імплементації оренди і лізингу як повноцінних механізмів партнерства.

Крім того, варто зазначити, що оцінка практики застосування чинних механізмів взаємодії держави і бізнесу в Україні дозволяє зазначити і певні позитиви. При взаємодії держави та приватного бізнесу підвищується зацікавленість бізнесу в стабілізації соціально-економічного становища в державі. Встановлення тісних відносин між державою і бізнесом сприяє вирішенню багатьох проблем підприємців, серед яких як подолання бюрократії, так і удосконалення законодавства. Формування і зміцнення механізмів державно-приватного партнерства всередині країни сприяє інтеграції України в світовий економічний простір. Розвиток цих механізмів дозволить вибудувати каркас ефективного планування та використання ресурсів і можливостей приватного бізнесу і держави для реалізації різних проектів, у першу чергу, інфраструктурних, а також сформує базис для їх виходу на міжнародний рівень.

2.3. Інституційні бар'єри активізації державно-приватного партнерства

Аналіз стану системоутворюючих секторів, свідчить про те, що ситуація, яка склалась на сьогодні в економіці цих секторів, є не сприятливою для виконання їх функціонального призначення, протягом останніх років спостерігається тенденція до її погіршення. Це, в першу чергу, викликано тим, що коштів державного бюджету, які практично є одним із джерел структурних змін в економіці, недостатньо для проведення ефективних реформ, які б докорінно змінили хід розвитку економіки країни. Водночас, зважаючи на деякі макроекономічні показники України, можна констатувати, що діюча влада загалом вдало вибрала стратегію реформ розвитку країни. Як показує практичний досвід зарубіжних країн, дані реформи, а саме в контексті розвитку системоутворюючих секторів (галузей) могли б просуватись краще, більш якісно та швидше завдяки інтенсивнішому розвитку моделей державно-приватного партнерства. В Україні розвиток державно-приватного партнерства залишається не досить активним в порівнянні з іншими країнами. В першу чергу, це викликано тим, що законодавчо-нормативне середовище державно-приватного партнерства знаходиться в процесі становлення.

Формування ж нової економічної системи з конкурентною промисловістю і інфраструктурою, працюючою на сучасній технологічній базі, все гостріше висуває на порядок денний таку важливу проблему, як співвідношення двох процесів: інституціональних перетворень і розвитку державно-приватного партнерства як їх складової. Справа у тому, що характер взаємодії між державою і бізнесом такий же динамічний і мінливий у своєму розвитку, як динамічний і інституціональний процес зміни форми існування останнього. Як показує практика, вони детерміновані постійним оновленням стосунків власності. При цьому важливо відмітити, що інституціональні перетворення чинять ефективну дію на ДПП лише у тому випадку, якщо інституціональні реформи, які проводяться, здійснюються в органічному взаємозв'язку з потребами суспільства. Якщо ця умова не виконується, то будь-які інституціональні перетворення до позитивного результату не приведуть.

Значення інститутів в ринковій економіці досить повно і в розгорнутому вигляді охарактеризував Р. Коуз у Нобелівській лекції: «Ніяка хоч трохи осмислена ринкова економіка неможлива без відповідних інститутів» [237]. Звідси витікає, що розвиток державно-

приватного партнерства багато в чому визначається динамікою і мінливістю інституціональних перетворень загалом. Прогресивний розвиток ДПП є складовою інституційного розвитку і водночас є неможливий без прогресивного розвитку інших інститутів. Проте потрібно мати на увазі, що інституціональна система неоднорідна. Вона містить як елементи, сприяючі розвитку ДПП (ефективні права власності, механізми, що забезпечують надійною інформацією), так і елементи, що підтримують неефективну діяльність (обмеження, що породжують монополізм).

Структура інституціональних перетворень, що впливають на ДПП, є системою складових її елементів (економічних, політичних, правових). Природно, що кожен з них має свою специфіку і відмінні риси, що обумовлено певною спрямованістю на реалізацію конкретних завдань у своїй сфері.

Основним структурним елементом інституціональних перетворень є інститут. Він є переважаючим і таким, що сформувався, звичний для суспільства або групи людей спосіб мислення, що закріпився у формі правил. Інститути встановлюють критерії і різновиди людської діяльності.

На основі формування і відтворення чіткої структури прав власності, контрактів і їх захисту виникає порядок і знижується рівень невизначеності, що робить менш ризикованим здійснення якої-небудь діяльності і взаємодії з іншими економічними агентами. У рамках такої структури формальних правил економічні суб'єкти використовують різні інституціональні угоди, упорядковуючі і направляючі структури для організації діяльності. При цьому ключове значення для розвитку системи формальних правил має державна влада. Її діяльність реалізується на базі конституційних прав і свобод як своєрідний договір між громадянами з приводу задоволення їх спільних потреб у вигляді товарів і послуг. Проте не можна випускати з уваги той факт, що саме тут і криється основна небезпека - переродження держави в тоталітарну.

Розглядаючи взаємодію держави і бізнесу, важливо підкреслити, що вона базується на низці найважливіших інституціональних принципів. Вони наступні: рівність свобод; безперервність надання послуг; конкурсність; гарантії; оплатність; рівноправність (недискримінаційне відношення до іноземних компаній, що забезпечує їм рівні права з вітчизняними компаніями). Ці принципи націлюють різні форми взаємодії держави і бізнесу на задоволення громадських

інтересів і, завдяки ним, ДПП відрізняється від діяльності приватних комерційних організацій, орієнтованих виключно на отримання прибутку.

Державно-приватне партнерство завжди функціонує у рамках певних правових інститутів, розвиваючи норми і правила. У сучасному світі виділяються дві принципово різні як за методикою, так і за глибиною змін, що відбуваються, схеми інституціональних перетворень у сфері стосунків держави і приватного бізнесу.

Сутність першого напрямку полягає в адаптації існуючого інституціонального середовища до нових або видозмінених і доповнених умов економічної діяльності держави, а саме: еволюційне переростання і розроблення нових правил, норм і принципів ДПП в діючі інститути. По такому напрямку розвиваються такі країни, як Великобританія, Аргентина, США, Канада і інші. Другий напрям полягає в тому, що утворюються абсолютно нові інститути, які відповідають реаліям ринкової економіки. Ця схема застосовується в колишніх соціалістичних країнах і в деяких країнах, що розвиваються. Виходячи з інституціональної структури, що сформувалася в національній економіці, можна зумовити результат тієї або іншої взаємодії.

Нині актуальною проблемою стає раціоналізація впливу інституціональних перетворень на взаємовідносини держави і приватного бізнесу. У функції держави входить формування інституціонального механізму взаємодії економічних суб'єктів, які, у свою чергу, повинні сприяти формуванню не лише правового поля діяльності суб'єктів бізнесу, але і здійсненню контролю з боку владних структур, внаслідок чого народжується проблема ефективного інституціонального середовища.

Інституціональне середовище взаємодії держави і бізнесу включає всю сукупність формальних і неформальних інститутів, які забезпечують координацію господарської діяльності суб'єктів. Без урахування характеру дії інституціонального середовища неможливо визначити найважливіші напрями розвитку державно-приватного партнерства, а також ті орієнтири, на основі яких відбувається формування і відбір найбільш ефективних економічних і соціальних інститутів. В процесі розвитку національної економіки виникають нові інститути і відмирають старі. Поступово відбувається вдосконалення усього інституціонального середовища. Це стосується як формальних, так і неформальних інститутів.

До формальних інститутів партнерства бізнесу і держави слід віднести загальне законодавство, регулюючі норми і правила; розроблену нормативно-правову базу, що захищає інтереси бізнесу та одержувачів послуг і забезпечує можливість участі суб'єктів приватного сектора у вирішенні тих чи інших проблем суспільного розвитку, а також, через юридичні процедури, захищає їх права і гарантує їм доступ до процесу ухвалення рішень; політичні рішення, пов'язані з реалізацією проекту, а також спеціалізовані фінансово-економічні установи, що забезпечують спільні проекти інвестиційними ресурсами; організації, що здійснюють їх експертизу, і структури, які є виразником думки третьої сторони партнерства - споживача його послуг.

На недосконалість інституціонального середовища ДПП вказує той факт, що багато формальних інститутів ще не розвинені належним чином, а деякі взагалі відсутні. Зокрема, до існуючих формальних інститутів, які регуляторно визначають сферу розвитку і функціонування ДПП, слід віднести: Цивільний кодекс України; Господарський кодекс України, Закон України «Про державно-приватне партнерство в Україні», Закон України «Про концесії», Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», Закон України «Про угоди про розподіл продукції», Закон України «Про фінансовий лізинг», Закон України «Про оренду державного та комунального майна», Закон України «Про управління об'єктами державної власності»; Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр. Однак зазначені вище нормативно-правові акти є недосконалими у плані регулювання відносин ДПП, і вимагають істотних доробок, зокрема необхідним є: розширення сфер використання механізму ДПП, а саме долучення до вже існуючих освіти, соціальної інфраструктури, проекти яких мають позитивну практику функціонування в зарубіжних країнах на основі форм та механізмів ДПП.

Окрім формальних економічних інститутів, що обумовлюють ефективність функціонування ДПП, існує велика кількість неформальних правил, звичаїв, традицій. До них відносяться: етика бізнесу, трудова етика, престижність підприємництва, політична активність тощо. Ці інститути проявляються як засоби координації форм людської взаємодії, що стійко повторюються, і є: продовженням, розвитком і модернізацією формальних правил; соціально санкціонованими нормами поведінки; внутрішніми обов'язковими для

виконання стандартами поведінки. Форуми, що, наприклад, проводяться, дозволяють представникам державного і приватного секторів економіки спільно обговорювати і усувати нерідко виникаючі непорозуміння, спірні моменти, що виявлені при обговоренні конкретних проектів. Виходячи з наведеного вище, можна зробити висновок про те, що формальні норми є свого роду зовнішнім, поверхневим покриттям, а неформальні - надають легітимність, впорядкованість і стійкість існуванню формальних.

В умовах модернізації економіки необхідно звернути увагу на те, що раціоналізація економічних зв'язків між владою і бізнесом передбачає одночасно зміну формальних і неформальних норм. При цьому, якщо формальні норми можна змінити досить швидко, одночасно (прийняття законодавчих актів), то неформальні значно складніше піддаються змінам, важче адаптуються до нових «правил гри».

Переважання неформальних інститутів над формальними пояснюється тим, що, по-перше, більшість представників приватного сектору економіки в Україні не сприймають закон як гарантію виконання партнерами своїх зобов'язань, внаслідок чого вони шукають ці гарантії в неформальних нормах, в сімейно-споріднених стосунках. Звідси випливає, що коло учасників партнерства окреслюється представниками, спроможними вирішувати проблеми. Це свідчить про те, що коло учасників партнерства обмежується агентами, здатними підтримувати один з одним регулярні особисті контакти, що призводить до сегментації ринкових відносин і обмежує потенціал для розвитку обміну на взаємовигідних умовах. По-друге, відсутність чіткого визначення майбутніх зобов'язань усіх сторін істотно збільшує ризики довгострокових проектів.

Аналізуючи процеси реалізації механізму ДПП, доцільно виділити інституціональні чинники, що накладають жорсткі обмеження на вибір структури управління (тобто специфічних організаційних угод), і на функціонування цих угод, зокрема: законодавчі і виконавчі інститути; судові інститути; адміністративні важелі; звичаї і інші прийняті норми; боротьба соціальних інтересів (ідеологія тощо).

Аналіз впливу інститутів на участь приватного сектора в управлінні об'єктами системоутворюючих галузей, свідчить, що цей вплив будується на їхній взаємозалежності, а слабкість одних може бути частково компенсована силою інших. Приміром, діяльність судової системи, яка є основним інститутом, що захищає права і

законні інтереси бізнесу, на сьогодні неефективна, що є причиною відсутності інтересу звернення бізнесу в цей орган.

Як зазначалось раніше, на сьогодні функціонують різні моделі державно-приватного партнерства, які варіюються в залежності від рівня залучення бізнесу на різних етапах створення, будівництва чи експлуатації об'єктів. Мінімальна участь приватного партнера у створенні проекту передбачає тільки експлуатацію об'єкту за рахунок фінансових ресурсів держави, в свою чергу, максимальна участь виникає тоді, коли за рахунок приватного сектору здійснюється фінансування, будівництво, експлуатація проекту з майбутнім продажем вироблених новоствореним об'єктом партнерства послуг державі, і при цьому приватний партнер залишається власником даного об'єкту.

Тобто, основне питання полягає в тому, як має бути організоване державно-приватне партнерство для того, щоб держава і бізнес змогли використати свої можливості та проявити кращі сторони, що, відповідно, створить синергетичний ефект. Враховуючи, що в Україні великий потенціал та багатообіцяючі перспективи державно-приватного партнерства базуються на зарубіжному досвіді, не слід ігнорувати негативні результати і проблеми, які мали місце при реалізації проектів державно-приватного партнерства в зарубіжних країнах. Аналіз чинних механізмів ДПП в Україні показав, що на практиці існують не відпрацьовані бар'єри реалізації проектів державно-приватного партнерства, які виникли в процесі реалізації спільних проектів партнерства.

Враховання результатів наукових досліджень та авторського експертного аналізу практики реалізації проектів ДПП в Україні свідчить, що до числа таких бар'єрів слід віднести: невідповідність між очікуваними результатами, як приватного сектора так і держави; відсутність чітких цілей у держави і прихильності з боку бізнесу; складна процедура прийняття рішень; не зрозуміла державна політика в окремих секторах економіки; недосконалість законодавчої бази; недостатня розвиненість місцевих ринків капіталу; непрозорість тендерів, тощо.

Як показав аналіз, представлений в попередньому підрозділі, від часу дії перших законодавчих документів, які регламентують співпрацю державного і приватного секторів, в країні розроблено та впроваджено незначну кількість спільних проектів держави і бізнесу. Очевидним є те, що в Україні залишається наявність великої кількості

бар'єрів інституційного характеру, які стримують розвиток партнерських відносин державного і приватного секторів економіки. Детальний аналіз дозволив їх ідентифікувати наступним чином:

1. Недосконалість законодавчої бази. В цілому законодавчі основи державно-приватного партнерства є, але більшість існуючих законодавчих актів в сфері регулювання партнерських відносин держави і бізнесу потребують вдосконалення. Зокрема, існуючий Закон України «Про державно-приватне партнерство» не містить чітко прописаної системи розподілу ризиків проекту і державних гарантій. Приміром, якщо приватна компанія відремонтувала чи взагалі побудувала нову автомобільну дорогу, яка окупиться через 25 років і при цьому бізнес-сторона несе відповідальність за її утримання в належному стані протягом усього терміну окупності, то в такому випадку приватна компанія має бути впевнена, що протягом всього терміну відповідальності за дорогу вона буде отримувати певні вигоди чи податкові пільги в експлуатації побудованих об'єктів на придорожній смузі (заправки, готелі, бари, ресторани тощо). Однак, такі гарантії не передбачені ні в законодавстві, ні в механізмах його реалізації.

Одна з важливих проблем, пов'язаних з державно-приватним партнерством, яка не вирішена на законодавчому рівні, – відсутність кореспонденції між розвитком різних інститутів партнерства. Зокрема, неможливо розвивати інститут концесії, при цьому, не розвиваючи і не модернізуючи програму розвитку території країни. В першу чергу, тому, що якщо державна влада не має змоги чітко встановлювати тарифи на тривалий період, а саме не менше ніж на десять років вперед (на менший термін концесія не є доцільною), то приватний сектор не має гарантій щодо повернення вкладених ресурсів у спільні проекти. Це ж саме відноситься і до інституційного середовища, яке загалом потрібно розвивати.

Чинний Закон України «Про державно-приватне партнерство» не передбачає положень про порядок розподілу ризиків та гарантій виконання своїх зобов'язань. Крім того, Закон не передбачає систему дій, які пов'язані з подальшою функціональною реалізацією об'єкта партнерських відносин. Закон не визначає громадськість та її інститути, які мають право на участь у діалозі держави і бізнесу.

Серед основних законодавчих проблем в сфері державно-приватного партнерства можна також відзначити невідпрацьованість процедур долучення до партнерства, що породжує недосконалу та

не завжди прозору систему тендерного відбору. Зміни також потрібні в концесійному Законі, адже всі якісні та кількісні зміни чи добудови, які концесіонер добудував в рамках проекту, автоматично стають державним надбанням.

Одним із основних діючих формальних інститутів є Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр., якою передбачено вироблення єдиного підходу до формування механізму ефективної взаємодії між органами влади, приватними суб'єктами господарювання, інститутами громадянського суспільства та експертним середовищем на засадах ДПП для забезпечення успішної реалізації проектів, спрямованих на піднесення економіки України, поліпшення якості життя населення, покращання умов навколишнього середовища, розвитку інфраструктури національної економіки та надання суспільних послуг [76]. Попри хороші задекларовані концепти, дана Концепція, нажаль, не набула належної практичної реалізації, що так і не вирішило питання ефективного подолання існуючих інституційних бар'єрів.

Отже, основні недоліки чинного законодавства у сфері державно-приватного партнерства полягають у відсутності чітко визначеної державної політики щодо відносин між державним сектором і приватним інвестором.

2. Недостатність рівня кваліфікації та компетентності державних чиновників і представників бізнесу, про що свідчать дані соціологічних опитувань, наведені Світовим банком [263]. Із сторони чиновників це стосується нерозуміння того, що собою являє державно-приватне партнерство, у відсутності як практичних, так і теоретичних навиків у розумінні проектного підходу, невідповідності представників державного сектору до партнерських відносин з бізнесом, збереженні бюрократичної моделі управління (в рамках якої представники влади стараються максимізувати свої повноваження і мінімізувати свою відповідальність). Дана проблема стосується не тільки української держави, але й багатьох інших зарубіжних країн. В Україні проблема полягає в тому, що сама система не створює умов для навчання державних службовців, висококомпетентних в партнерських відносинах держави і бізнесу, а навпаки, скоріше заважає цьому. Головним є те, що чиновники, маючи недостатній рівень кваліфікації, вказують на необхідність державно-приватного партнерства, при цьому не розуміючи як його реалізувати, та ідентифікують його як будь-яку взаємодію держави і бізнесу. В той

же час як виробнича, так і соціальна інфраструктура, якою і управляють представники державного сектору, знаходяться в край важкому стані, про що свідчить аналіз, наведений в даній праці. Основною причиною наявності цього інституційного бар'єру є низька культура управлінського апарату, з точки зору якого, як часто зустрічається в літературі, немає альтернативи бюджету, унітарним підприємствам і приватизації, а державно-приватне партнерство являє собою тривалий і затратний процес.

3. Складна процедура прийняття рішень. Неготовність державного сектора економіки, яка виражається в нехватці кваліфікованих кадрів в сфері проектного фінансування і в залученні капіталу приватного сектора економіки, створює бар'єри на шляху формування таких проектів. На ринку праці існує дефіцит компетентних фахівців, які б розумілися на проектному менеджменті. На фоні того, що приватний сектор економіки в Україні в більшій мірі готовий на партнерство з державою, державні службовці, що займаються даною проблемою, є персоніфікованими і, в першу чергу, шукають особисту вигоду для себе від запровадження та реалізації об'єкта партнерства.

4. Відсутність практики корегування прийняття рішень. Державний сектор, як показує практика, не вміє швидко приймати ефективні рішення, і не вміє швидко зупинитися, коли розуміє, що реалізує неправильні рішення. В цьому полягає один з основних недоліків, який гальмує не лише розвиток державно-приватного партнерства, але й всієї економіки в цілому. В деяких літературних джерелах можна зустріти думку, що і приватний сектор поки що є неготовим до партнерських відносин з державою. Адже побудована державою система відносин цілеспрямовано відбирає в партнери афілійований з чиновниками бізнес, тому і бізнес-середовище, що існує в Україні, не перестає бажати кращого. В свою чергу, бізнес, який звик знаходитись не в конкурентному середовищі, не може демонструвати ефективних управлінських рішень, які викликані сучасними вимогами часу, відповідно, створити ефективно діючий проект партнерських відносин державного і приватного сектору дуже важко.

5. Недостатність компетентного національного бізнесу, який був би готовий приймати участь в проектах державно-приватного партнерства. Перш за все, це стосується специфічних та потужних будівельних компаній, національних операторів (беручих на себе

експлуатацію об'єктів), інвесторів.

6. Нерівноправність учасників державно-приватного партнерства. Ступінь інституційної бар'єрності посилюється тим, що взаємовідносини між державним і приватним секторами носять не рівносторонній характер. Представник влади, який займається даною проблематикою, першопочатково має велику кількість повноважень і не готовий до партнерської співпраці. Але у випадку, якщо його дії, крім того, мотивуються власною вигодою, то ця нерівноправність неминуче призводить до появи корупційних схем, особливо в ситуації непрозорої схеми прийняття рішень з боку держави (партнерство неможливе без довіри, без прозорості у взаємовідносинах партнерів). На сьогодні в правильній інституційній взаємодії держави і бізнесу більше зацікавлений бізнес ніж держава. Якщо під державою розуміти керуючі органи в особі державних службовців, які і представляють зацікавленість власного бізнесу, то їм, зазвичай, реалізація проектів державно-приватного партнерства не є важливою. Враховуючи, що корупційне поле державно-приватного партнерства досить широке, тільки повна відкритість інформації по підготовці, виконанню і контролю над ходом таких проектів може забезпечити успіх у їх реалізації. Тому, що партнерство - це, в першу чергу, взаємна довіра і прозорість у відносинах партнерів. Питання стоїть не в тому, щоб налагодити державно-приватне партнерство в Україні, а у тому, щоб позбавити його перекораних форм взаємодії держави і бізнесу, перевести ці відносини в досконалий механізм.

7. Часта незбалансованість інтересів сторін. Будь-який проект державно-приватного партнерства повинен бути збалансованим: у ньому мають бути враховані інтереси і держави, і приватного сектора. Але, якщо у якомусь випадку інтереси однієї сторони у проекті придушені, тоді він скоріш за все не отримує бажаного результату, або й взагалі не виходить на партнерство. Держава сьогодні, за оцінками досліджень даної проблематики, в більшій мірі заважає розвитку державно-приватного партнерства, аніж сприяє. За даними рейтингу Doing Business – 2015, що включає 189 країн світу, Україна займає 87 місце за простотою ведення бізнесу і 139 місце за простотою дозвільної системи у будівництві [188]. Середній термін отримання всіх дозволів для початку будівництва складає близько двох років, починаючи з виділення земельної ділянки під будівництво. Така бюрократична система є неприйнятною особливо під час необхідності розвитку економіки, перш за все, тому, що фактор часу в даному

випадку є важливою конкурентною перевагою. Ситуація ускладнюється тим, що за часи дії чинних нормативно-правових актів, що стосуються партнерства, в його розвитку, прийнято надмірно велику кількість підзаконних актів.

8. Непослідовна державна політика щодо розвитку державного і приватного секторів економіки. В досвіді України немає розвиненої культури і практики співпраці державного і приватного секторів. Відносини між секторами економіки, зокрема між державою і бізнесом не є чітко побудованими. Зрозуміло, що найскладна територія відносин держави і приватного сектора не може сформуватися зразу, їй потрібен час для довіри один до одного. Адже бізнес, який має доступ до владного ресурсу, прагне лобювати лише свої особисті інтереси, що, відповідно, створює систему тіньового капіталу. Тобто, мова йде про те, що будуючи правильну систему управління, з боку держави потрібно перед усім вирішити проблему суб'єктності. Тільки тоді партнерські відносини сформуються поетапно, причому не лише політичним шляхом, але й корпоративним. Наприклад, соціальна відповідальність, як ідея, спочатку повинна ввійти в розуміння суб'єктів партнерства держави і бізнесу, що відповідним чином має закріпитися, як мінімум в державних програмах. Тобто, на сьогодні необхідний механізм розвитку державно-приватного партнерства, який забезпечив би прозорість і захищеність учасників. Ряд проблем, що пов'язані з функціонуванням ДПП, мають бути чітко закріплені бюджетним законодавством, тобто з відповідною гарантією і захистом капіталовкладень і розподілом ризиків. При цьому бізнес повинен мати можливість еластично оперувати виокремленими ресурсами держави, щоб вирішувати питання, пов'язані з їх цільовим фінансуванням.

9. Неспівпадіння горизонтів виконання проектів ДПП і стратегічного планування. На практиці до сьогодні часто застосовується застарілий підхід до вироблення стратегії розвитку країни, регіону чи територіальної громади (знайти завдання під наявні фінансові ресурси, а не ресурси для вирішення проблем, які заважають ефективному розвитку сучасної економічної системи). Для розвитку державно-приватного партнерства потрібні якісні зміни в системі стратегічного планування з боку держави, регіональних органів влади і муніципальних утворень. Затребуваним в сфері ДПП залишається довгострокове фінансове планування, розроблення системи гарантування інвестицій приватного сектора, системи моніторингу

проектів ДПП та оцінки їх економічної ефективності.

При цьому правила гри повинні бути зрозумілими і стабільними, тоді є надія на довгостроковість відносин бізнесу як стратегічного партнера держави. Проекти державно-приватного партнерства за своєю природою в більшості є довгостроковими, тому необхідна система партнерських відносин, яка зможе працювати на горизонт 25 років і більше. На сьогодні таких горизонтів планування немає ні у держави, ні у бізнесу, що на пряму пов'язано із певними непередбачуваними змінами у владі, політиці та економіці.

Резюмуючи викладене вище, зазначимо наступне:

по-перше, однією із найбільш важливих проблем розвитку ДПП в Україні є відсутність політичної стабільності, короткостроковість державного бюджетування і розповсюджена практика зміни правил підприємницької діяльності. У відносинах держави і бізнесу відсутня третя сторона – громадянське суспільство, яке гарантує публічність та відкритість взаємодії приватних компаній і держструктур в рамках ДПП, тому функція контролю над рішеннями в галузі економіки повністю належить державним службовцям, що породжує корупційні відносини;

по-друге, одним із бар'єрів розвитку ДПП в Україні є відсутність стратегічного цілеорієнтованого підходу до планування. У більшості випадків використовується застарілий підхід до вироблення стратегії розвитку країни, що виражається у формулі «знайти завдання під наявні бюджетні кошти, а не кошти під завдання». Український приватний бізнес більше мотивований до взаємодій з державою у вигляді ДПП, ніж держава, хоча і на стороні бізнесу у великій кількості присутні компанії, афілійовані з державою, і в силу цього демонструють «ефективність» тільки в умовах неконкурентного середовища.

Проведений аналіз засвідчив, що основними інституційними бар'єрами активізації державно-приватного партнерства, успішного удосконалення механізму його функціонування є: недосконала законодавча база для розвитку ДПП в країні, яка вимагає доопрацювання і удосконалення; відсутність політичної та економічної стабільності; недостатність рівня кваліфікації та компетентності державних службовців та бізнесу; відсутність участі у проектах ДПП третьої сторони – громадянського суспільства, яке гарантує публічність та відкритість взаємодії приватних компаній і держструктур в рамках ДПП; нерівноправність учасників державно-

приватного партнерства; відсутність цілеорієнтованого підходу до стратегічного планування.

В сукупності це вимагає напрацювання нових концептуальних підходів і прикладних рішень щодо подальшої імплементації та розвитку ДПП в інституціональному середовищі національної економіки.

РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ІНСТИТУЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

3.1. Концептуальні підходи до розбудови механізмів державно-приватного партнерства на засадах проектного менеджменту

Проведений в попередньому розділі аналіз показав, що чинний механізм організації і функціонування ДПП, як і імплементація його в систему інституціональної архітектури розвитку національної економіки, не набрали системності. Формування державно-приватного партнерства носить фрагментарний характер і в кінцевому рахунку не дозволяє охарактеризувати цей процес як продуману і цілеспрямовану роботу на інституційне забезпечення управління модернізаційним розвитком економіки. В кінцевому рахунку, як це було діагностовано попередньо, це залишається одним із інституційних бар'єрів у розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

Водночас, наведені в нашій праці результати емпіричних досліджень свідчать, що механізми управління ДПП створюють підґрунтя для принципово якісних змін, підвищення ефективності функціонування як державного, так і приватного секторів економіки.

Державно-приватне партнерство можна розглядати як один із найважливіших механізмів реалізації нового типу державного управління, яке ґрунтується на наступних складових: децентралізація управління державою; зміна якості державних послуг; оцінка за результатами; залучення приватного сектору для надання суспільних послуг.

Зміни в характері державного управління обумовлені необхідністю адаптації інституційного середовища до процесів трансформації розвитку національної економіки на засадах його модернізації. Відповідно до модернізаційної теорії, модернізацію розвитку слід розглядати як його осучаснення, зміну консервативної моделі на модель, притаманну країнам, що успішно пройшли стан ринкоутворення і реформування, поставивши за мету нову якість економічного зростання, інноваційну парадигму як основу цілепокладання. Основними завданнями в контексті модернізаційного

розвитку стають інноваційно-технологічна реструктуризація національної економіки, удосконалення механізмів залучення й ефективного використання інвестиційних ресурсів, отримання ефекту синергії від взаємодії державного і приватного секторів, забезпечення чіткої цільової спрямованості процесів інвестування і консолідованих коштів держави і бізнесу.

З огляду на це, актуальності набуває питання формування системи управління проектами становлення і розвитку державно-приватного партнерства. За великим рахунком будь-які управлінські рішення щодо розвитку національної економіки можна реалізувати як національні (галузеві, регіональні) проекти. Рішення щодо розв'язання проблем економічного розвитку на засадах поєднання зусиль влади і бізнесу можна розглядати як проекти становлення і розвитку партнерств, а механізм реалізації цих рішень як механізм управління проектами (механізм проектного менеджменту).

Однак в сучасних умовах існують деякі обмеження для застосування механізму ДПП на засадах проектного менеджменту, зокрема:

- 1) приватний сектор не завжди проявляє зацікавленість взятися за проекти із-за високих ризиків і складності проектів;
- 2) перехід права власності на об'єкти держави, наприклад інфраструктурні, до приватного сектору не завжди приводить до підвищення ефективності їх функціонування. Це часто пов'язано з серйозними реформами в галузі чи на ринку в цілому і змінами в практиці управління;
- 3) успіх проектів ДПП напряму залежить від високої управлінської ефективності, досягнення якої є складним процесом, що знаходиться під дією багатьох факторів.

Традиційно під управлінням проектами розуміється сфера менеджменту, яка охоплює ті сфери діяльності держави, органу місцевого самоврядування, компанії, в яких створення продукту і послуги здійснюється як унікальний комплекс взаємопов'язаних заходів при існуванні певних обмежень: терміну, бюджету чи очікуваного результату.

Проекти державно-приватного партнерства як правило наділені специфічними рисами, які пов'язані з тим, що в проекті приймає участь держава як провідний партнер, визначаючи певні рамки партнерства, зокрема такі як:

- 1) різний правовий статус партнерів;

- 2) особливості бюджетного обліку;
- 3) специфічні риси системи прийняття рішень в державному секторі (формальні вимоги до процесу прийняття рішень);
- 4) відмінності в правилах і нормах стосовно державних закупівель і замовлень.

Виходячи з сутнісних характеристик партнерства, можливого конфлікту інтересів, теоретичних засад проектного менеджменту, в основу механізму формування системи управління проектами становлення і розвитку державно-приватного партнерства необхідно, на наш погляд, покласти наступні принципи:

- принцип діагностики проблем, що вимагає об'єднання зусиль влади і бізнесу для об'єктивізації прийняття управлінського рішення;
- принцип гармонізації інтересів сторін;
- принцип досягнення максимальної розвантаженості бюджетів (державного і місцевого) в частині видатків на розв'язання завдань економічного і соціального розвитку при можливості компенсації їх приватним сектором, за умов заінтересованості сторін;
- принцип досягнення ефекту синергії як результату взаємодії партнерів;
- принцип взаємної вигоди і рівноправності партнерів;
- принцип довіри;
- принцип наукового і законодавчого підкріплення.

Система державно-приватних партнерств може успішно функціонувати за умови відсутності негативного досвіду, встановлення в країні чітких норм відповідальності за зобов'язання як з боку держави, так і з боку бізнесу.

Систему управління проектами становлення і розвитку державно-приватних партнерств в інституційній архітектоніці національної економіки можна представити як цілеспрямовану багатосуб'єктну дію органів центральної і місцевої виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, підприємств, організацій, установ по створенню і реалізації проектів партнерства в основних секторах економіки з визначенням відповідних моделей і механізмів їх реалізації. В основу її побудови має бути покладений принцип цілепокладання (чіткого визначення, для чого, з якою метою мають бути створені проекти партнерств, хто виступатиме ініціатором партнерства, який синергетичний ефект очікується, яка «цінність за гроші» або економія затрат може бути досягнута). Іншими словами, через формування системи управління становленням і розвитком проектів партнерств

може бути вирішена проблема «провалів» ринку і «провалів» державного сектора щодо інституціалізації розвитку національної економіки. Інституційно це вимагає удосконалення законодавчої бази з врахуванням виявлених недоліків і зарубіжних практик, скасування норм і обмежень, що гальмують ці процеси, професійної підготовки управлінського персоналу до виконання ДПП, розвитку консалтингу.

Побудова системи партнерств на засадах проектного менеджменту дозволить замкнути через схему управління національні інтереси, інтереси великих компаній і інтереси малого бізнесу, оскільки ДПП-1 «Центральний уряд – велика компанія» (наприклад на основі механізму концесії) – може бути підкріплений «ДПП-2 – мале підприємство» (наприклад на основі лізингу). Цим, зокрема, буде досягнута мета залучення всіх рівнів бізнесу до реалізації масштабних проектів держави. Відповідно, буде вибудована система проектів ДПП з їх підсистемами, які відмінні своїми механізмами. Це дозволить заповнити інституційний вакуум в інституційному середовищі розвитку національної економіки щодо спільної участі держави і бізнесу в розв'язанні сучасних проблем економічного розвитку, а також щодо багатосуб'єктності прийняття управлінських рішень, гармонізації державних і приватних інтересів.

Друга важлива проблема, яка має бути розв'язана в рамках концептуального бачення побудови системи партнерств на засадах проектного менеджменту, є вибір критеріїв для формування портфеля державно-приватних партнерств на державному, регіональному чи місцевому рівні.

Така проблема впливає з необхідності розгляду ДПП як стратегічних інструментів в питаннях розв'язання пріоритетних завдань економічного і соціального розвитку, імплементації проектів ДПП в загальнодержавні, регіональні та локальні стратегії.

Створення критеріальної бази для формування проектів ДПП має дати відповідь щодо:

- а) доцільності створення ДПП з позиції очікуваної її ефективності для країни, регіону, територіальної громади;
- б) очікуваних ризиків і можливостей їх розподілу;
- в) своєчасності реалізації спільних проектів;
- г) формування можливих «точок економічного зростання», які могли б стати полюсами тяжіння чинників виробництва, підвищення підприємницької та інноваційної активності;
- д) бюджетних можливостей центральних, регіональних і

місцевих органів влади стосовно інвестування даного типу проектів;

- є) впливу реалізації проектів ДПП на структурну трансформацію національної, регіональної, локальної економіки на засадах інноваційно-технологічного прориву.

З огляду на це, вважаємо за доцільне напрацювання низки методик, які б могли стати інструментом в руках партнерів (органів влади і представників приватного бізнесу) для прийняття рішень щодо розвитку партнерства, зокрема:

- методика визначення доцільності створення ДПП на основі очікуваної ефективності ДПП для країни, регіону, територіальної громади, суб'єкта підприємництва (алгоритм розрахунків показників наведений в табл. 3.1.);

- методика багатофакторної оцінки ефективності з точки зору своєчасної реалізації спільних проектів ДПП (табл. 3.2.);

- методика розрахунку ефекту як додаткового доходу, отриманого учасниками партнерства після його створення (табл. 3.1.);

- методика оцінки і методика розподілу ризиків, що передбачено запропонувати в підрозділі 3.2 даної праці.

Так зокрема, згідно запропонованої методики визначення доцільності створення ДПП на основі очікуваної ефективності ДПП для країни, регіону, територіальної громади, суб'єкта підприємництва (табл. 3.1.) передбачено тип аналізу (оцінки), його призначення (мету), перелік показників-індикаторів та алгоритм їх розрахунків. Вважаємо за важливе виокремити:

1) аналіз ресурсних можливостей секторів економіки (для визначення потреби в запровадженні проектів ДПП), метою якого є обґрунтування управлінських рішень щодо модернізації секторів економіки на основі застосування механізму ДПП щодо розширення (скорочення) дотаційних платежів, щодо залучення приватного капіталу у державні інвестиційні проекти;

2) аналіз рівня задоволення потреб населення в послугах – для вироблення управлінських рішень щодо забезпечення національних (регіональних) стандартів життя на основі використання механізму ДПП;

3) оцінку очікуваної вартості участі ДПП у відтворювальних процесах національної економіки: а) стосовно сумарного ВВП країни; б) з позицій участі ДПП у фінансових потоках; в) стосовно очікуваної участі ДПП у формуванні ситуації на ринку праці;

4) аналіз ефективності ДПП, який дозволить з одного боку

Таблиця 3.1.
 Алгоритмічна характеристика системи показників аналізу і визначення потреби в розвитку державно-приватного партнерства*

Тип (оцінка) аналізу	Мета оцінки (приваженість)	Показник	Алгоритм розрахунку показника
1	2	3	4
1. Аналіз ресурсних можливостей секторів в публічній економіці щодо визначення потреби в запровадженні проектів ДПП	Прийняття управлінських рішень щодо модернізації секторів економіки на основі запровадження ДПП, розширення дочасних платежів, залучення приватного капіталу	Частка бюджету, пов'язана з наданням послуг в рамках ДПП	$K_{\text{бюдж}}^{\text{ДПП}} = \frac{\text{Обсяг бюджетних видатків на проект ДПП}}{\text{Сумарний обсяг видатків з бюджету}}$
	2. Аналіз рівня задоволення потреб населення в послугах щодо визначення потреби в запровадженні ДПП	Вироблення управлінських рішень щодо реалізації рівня життя і досягнення національних (територіальних) стандартів на основі запровадження ДПП	Рівень забезпеченості потужностями і-тих об'єктів на 1000 жителів
3. Оцінка участі ДПП у відтворенні професій національної економіки	Оцінка очікуваної участі ДПП у ВВП країни	Ступінь задоволення швидкопроможного пошуку на і-ий вид послуг	$R_{\text{бюдж}}^{\text{ДПП}} = \frac{R_{\text{бюдж}}^{\text{ДПП}}}{R_{\text{бюдж}}^{\text{ДПП}}}$ $R_{\text{бюдж}}^{\text{ДПП}} = \frac{\text{Фактичний рівень споживання і} - \text{до виду товарів (робіт, послуг) в національному виробництві}}{\text{Рациональний норматив споживання і} - \text{до виду товарів (робіт, послуг) в національному виробництві}}$
	Оцінка очікуваної участі ДПП у фінансових потоках	Частка валової доданої вартості, створеної в ДПП, у ВНП країни	$R_{\text{бюдж}}^{\text{ДПП}} = \frac{R_{\text{бюдж}}^{\text{ДПП}}}{R_{\text{бюдж}}^{\text{ДПП}}}$ $R_{\text{бюдж}}^{\text{ДПП}} = \frac{\text{Рівень забезпечення потужностями і} - \text{м об'єкта}}{\text{Норматив забезпечення потужностями об'єкта і} - \text{до виду}}$

Продовження табл. 3.1.

		Частка надходжень від ДПП в дохідній частині бюджету	$K_{\text{доход}}^{\text{ДПП}} = \frac{\text{Надходження від приватного сектору економіки в бюджет, отримані в ДПП}}{\text{Сумарні надходження до бюджету різних рівнів}}$
		Частка вартості від реалізації робіт, послуг, продукції виробленої в процесі реалізації проектів за рахунок ДПП	$K_{\text{варт}}^{\text{ДПП}} = \frac{\text{Вартість від реалізації робіт, послуг, продукції ДПП}}{\text{Вартість від реалізації проектів}}$
	Оцінка очікуваної участі ДПП у формуванні ситуації на ринку праці	Частка в створенні робочих місць за рахунок ДПП	$K_{\text{роб}}^{\text{ДПП}} = \frac{\text{Кількість створених робочих місць в ДПП}}{\text{Сумарна кількість робочих місць}}$
		Загальна ефективність ДПП	$R_{\text{заг}}^{\text{ДПП}} = \frac{\text{Додана вартість, створена в ДПП}}{\text{Сумарні інвестиції в ДПП}}$
	Визначення впливу ДПП на економіку в цілому (окрему галузь чи регіон);	Фінансова ефективність функціонування ДПП	$R_{\text{фін}}^{\text{ДПП}} = \frac{\text{Фінансові ресурси, створені в ДПП}}{\text{Фінансові витрати на реалізацію проекту ДПП}}$
4. Аналіз ефективності ДПП	розроблення управлінських заходів щодо підвищення ефективності функціонування ДПП в економічній системі	Бюджетна ефективність економіки за рахунок ДПП	$R_{\text{бюдж}}^{\text{ДПП}} = \frac{\text{Доходи бюджетів всіх рівнів від ДПП}}{\text{Сумарні витрати на реалізацію проекту ДПП}}$
		Пріоритет доданої вартості за рахунок ДПП	$\Delta DV_{\text{ДПП}} = DV_{\text{ДПП}} - DV_{\text{ДПП}}$
		Економічність доцільність послуг в результаті створення ДПП	$R_{\text{еко}}^{\text{ДПП}} = \frac{\text{Результати надання і} - \text{до виду послуг}}{\text{Затрати на надання і} - \text{до виду послуг}}$

Таблиця 3.2.
Алгоритмічна характеристика показників багатофакторної оцінки з точки зору своєчасності реалізації спільних проектів державно-приватного партнерства*

Показник	1	2	3
Своечасність реалізації проектів і заходів в процесі створення проекту ДПП (x_1)			$x_1 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^{m_i} \max(d_i^{dm}, d_i^{pm}) - \sum_{i=1}^{m_i} d_i^{pm}}{\sum_{i=1}^{m_i} d_i^{pm}}$
Отримання запланованих результатів по проектам ДПП (x_2)		- аналіз динаміки змін; - графічне відображення результату та визначення векторних змін; - визначення діапазону допустимих значень.	$x_2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^{m_i} m_i (r_i^{dm}, r_i^{pm}) - \sum_{i=1}^{m_i} r_i^{pm}}{\sum_{i=1}^{m_i} r_i^{pm}}$
Досягнення цілей проекту ДПП (x_3)			$x_3 = \sum_{j=1}^j \min \left(\frac{f_j^{dm}, f_j^{pm}}{f_j^{pm}} \right) \cdot w_j$

де: d_i^{dm} - тривалість і-го проекту ДПП при виконанні заходів державним партнером;
 d_i^{pm} - тривалість і-го проекту ДПП при виконанні заходів приватним партнером;
 m_i - кількість заходів відповідно до реалізації проекту ДПП;
 r_i^{dm} - результат державного партнера в процесі реалізації і-го проекту;
 r_i^{pm} - результат приватного партнера в процесі реалізації і-го проекту;
 f_j^{dm} - ступінь досягнення державним партнером j-ої цілі проекту ДПП;
 f_j^{pm} - ступінь досягнення приватним партнером j-ої цілі проекту ДПП;
 w_j - значимість j-ої цілі проекту ДПП;
 j - число цілей відповідно до кінцевої мети реалізації проекту ДПП.

* Джерело: розроблено авторами самостійно.

діагностувати його вплив на економіку країни (регіону, громади) загалом і надавати інформацію для вироблення управських заходів щодо підвищення ефективності інституту ДПП.

Запропонована методика багатофакторної оцінки з точки зору своєчасності реалізації спільних проектів (табл. 3.2.) дозволяє отримати масив інформації про: тривалість проекту ДПП при виконанні заходів, відповідно, державним і приватним партнером; їх результат в процесі реалізації проекту; ступінь досягнення державним і приватним партнером певної цілі проекту, її значимість; число цілей відповідно до кінцевої мети проекту, а також здійснити синтезований аналіз змін.

Представлення контрактів ДПП по конкурсних тендерах є одним з основних елементів у процесі управління з боку державного сектору, зокрема органів державного управління. Конкурсні механізми покликані розвивати конкуренцію для вибору найкращих партнерів ДПП проектів за рахунок мінімізації числа претендентів, захисту інформації, прозорості, мінімізації ризиків корупційної поведінки і помилковості рішень. Це важкий, багатозатратний і тривалий процес. У світовій практиці зустрічаються випадки, коли державний партнер запрошує до діалогу і самих учасників конкурсних процесів для побудови умов, правил чи інших положень, які безпосередньо будуть стосуватися тендеру.

Для оптимізації процесу управління конкурсним відбором необхідне дотримання певних вимог:

- 1) мають проводитись відкриті конкурси із залученням широкого кола кваліфікованих учасників;
- 2) необхідною повинна стати умова, щоб максимально скоротити можливість корупції із сторони державних службовців та лобіювання потужних компаній приватного сектору;
- 3) потрібно здійснювати різносторонній аналіз заявок претендентів з оцінкою довіри до наданої інформації. В даному випадку кращою реалізацією даної вимоги може стати залучення незалежних консультантів і організацій, яким будуть надаватись всі необхідні дані для аналітичних розрахунків.

Оскільки, в кінцевому рахунку, мета досягається через реалізацію конкретних проектів ДПП, то концептуально розв'язання даної проблеми можливо на основі механізмів управління конкретними проектами.

Сходження від побудови системи управління формуванням і

розвитком ДПП на макро-мезо-локальному рівнях до рівня управління конкретним проектом впливає із задекларованого нами принципу системності і обумовлено, в першу чергу тим, що недостатня імплементація ДПП як механізму і складової інституціонального забезпечення розвитку національної економіки викликана відсутністю належної кількості успішно реалізованих проектів.

В основу механізму управління проектами ДПП можна покласти наступні процеси (мікромеханізми): 1) планування (оптимізація комерційних та виробничих циклів і т.п.); 2) управління ризиками; 3) розподіл витрат і податкового навантаження; 4) експертизу та моніторинг; 5) страхування; 6) діагностику можливостей податкових преференцій; 7) матеріально-технічне забезпечення; 8) оперативне управління; 9) визначення тарифної політики і політики ціноутворення; 10) стимулювання.

На особливу увагу заслуговують комплексні проекти ДПП. Комплексні проекти ДПП зазвичай характеризуються високим рівнем невизначеності, пов'язаної з швидкими технічними, політичними змінами, а також змінами зовнішнього середовища. Традиційне управління проектами в даному випадку не може застосовуватись, так як воно виходить з визначеності масштабів проекту та ґрунтується на попередньо очікуваних результатах.

Відповідно, виникає необхідність розглядати проекти ДПП з позицій системного мислення, яке в останні роки набуває все більшої популярності. Адже принцип системного мислення відображає проект не відривно від реальних, оточуючих змін, а в комплексі, в контексті врахування всіх змін зовнішнього середовища. Деякі вчені в сфері управління проектами ДПП, зокрема Д. Домбкінс, пропонують розглядати коло знань про управління такими проектами з позицій врахування точок зору багатьох вчених, що створить синергетичний ефект управління знаннями, управління в умовах змін, загальний менеджмент, стратегічний менеджмент, соціальні науки, теорія хаосу тощо [235]. Таким чином, складні, комплексні проекти пропонується розглядати, відповідно з абсолютно нового погляду, без розподілу їх на складові, відкидаючи можливість індуктивного аналізу проектів.

Базуючись на особливостях традиційного управління проектами, що використовуються приватними компаніями із застосуванням нових підходів до управління, можемо виділити фази управління і процеси, які характерні, зокрема для формування і реалізації концесійних проектів державно-приватного партнерства в

Україні, запропонувавши модель управління проектом ДПП (рис. 3.1), відмінну від традиційного управління проектами [261]. Вибір механізму управління проектами ДПП на основі концесії як об'єкту концептуального удосконалення спричинений тим, що в сучасних умовах, як зазначалось у попередніх розділах роботи, концесія є найбільш поширеною формою співпраці між державою та бізнесом. Саме тому, вважаємо, що подальшу розбудову концептуальних засад управління проектами ДПП необхідно зосередити, в першу чергу, на концесії.

Деякі фази і процеси традиційного управління, на наш погляд, можна застосовувати в практиці управління проектами ДПП практично без змін, інші фази підлягають змінам, а деякі фази є абсолютно новими та мають суттєві відмінності від тих, що застосовуються у традиційних формах управління. По-перше, мова йде про оцінку економічної, соціальної, екологічної, бюджетної результативності, яка дозволить виявити ступінь необхідності даного проекту ДПП. По-друге, про вибір способу реалізації проекту (ДПП чи традиційне державне постачання). По-третє, про оцінку доцільності проекту з боку державного партнера. З врахуванням виявлених у вітчизняній практиці недоліків та зарубіжного досвіду вважаємо за можливе запропонувати авторське бачення даної проблеми.

На основі зазначеного вище, основну увагу потрібно зосередити на процесах, які вимагають доопрацювання і вдосконалення в рамках управління проектами державно-приватного партнерства в Україні в період фінансово-економічної недостатності, і виділити основні фактори, що впливають на успіх на основних етапах реалізації проектів.

В першу чергу, мова йде, про вибір критеріїв відбору компанії, яка може бути представлена як приватний партнер. У світовій практиці кожен запропонований варіант контракту тим чи іншим потенційним партнером має пройти процес кваліфікованого відбору. Даний процес передбачає проведення детального аналізу кожної заявки на предмет її відповідності завданням, які виникатимуть у майбутньому і будуть пов'язані з проектом ДПП, і можливості його найбільш ефективної реалізації. Також необхідно врахувати відсутність інструментів впливу приватного сектору на державу. Тому, в зарубіжній практиці оцінюється не лише сам проект, який запропонований компаніями-претендентами, але й субпідрядні договори, фінансові документи і гарантії.

Особливої уваги заслуговує оцінка фінансових показників. Враховуючи специфіку механізму концесії, для оцінки фінансових

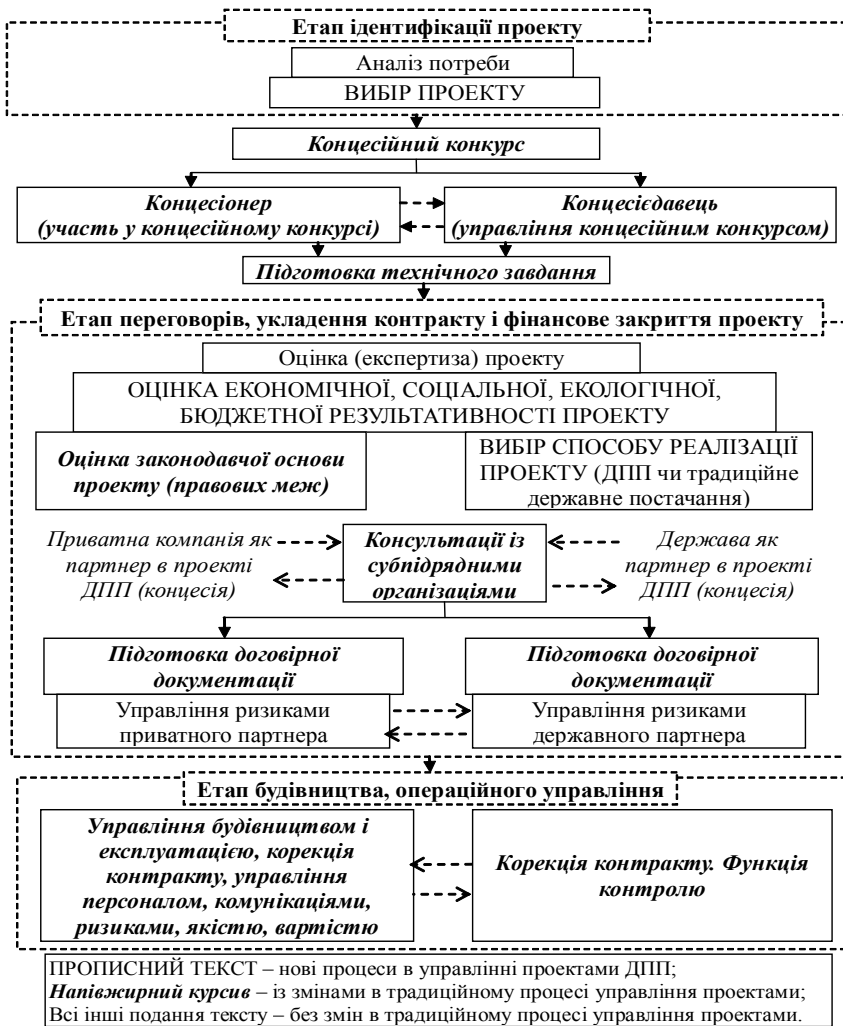


Рис. 3.1. Модель управління проектом ДПП на умовах концесії порівняно з традиційним механізмом управління проектами*

*Примітка: Сформовано авторами.

показників можна використати наступні критерії: 1) мінімальна величина потрібної субсидії від держави; 2) максимальний розмір концесійних платежів; 3) мінімальний період тривалості контракту; 4) мінімальний рівень тарифів.

Проведений аналіз необхідно, на наш погляд, завершувати на стадії оцінки пропозицій, але іноді він може проводитись і довше, після того як був вибраний задовільний партнер. Паралельно така оцінка має проводитись і зацікавленими другорядними учасниками, а саме: кредиторами і субпідрядниками.

Також важливо відмітити, що якщо метою держави при ініціюванні проекту ДПП є, наприклад, скорочення державних витрат, то найбільше значення має відводитися фінансовим критеріям (наприклад мінімальний розмір субсидій). Але, якщо основним завданням проекту ДПП є досягнення найкращої якості обслуговування кінцевих споживачів, зниження розмірів тарифів, підвищення соціального ефекту, то частіше за все подані пропозиції приватного сектора щодо майбутнього проекту повинні оцінюватися переважно за показниками мінімальних тарифів і передбачених штрафів за зниження якості роботи. Зокрема, досвід Франції показує, що зазвичай, найбільшого значення при розгляді поданих пропозицій приватними компаніями набувають питання безпеки і охорони навколишнього середовища.

Кінцевий вибір партнера в результаті всіх процедур приводить до того, що конкретна приватна компанія стає єдиним партнером держави для реалізації проекту державно-приватного партнерства, набуває монопольного права, захист якого гарантується державою. Тому, на підставі зазначеного вище, слід звернути увагу на те, що представникам держави необхідно з особливою увагою відноситись до вибору свого партнера, створювати чітке, налагоджене інституціональне середовище відбору претендентів, при цьому визначивши раніше критерії, механізми і регламент тендера.

На заключних стадіях етапу розроблення проекту і початку фінансування інвесторами має, на наш погляд, формуватися проектна компанія. Держава в деяких випадках може вимагати включення в склад проектної компанії місцевих інвесторів з метою освоєння та передачі досвіду і технологій, що в подальшому може привести до створення нових робочих місць і кращої кваліфікованої підготовки місцевих кадрів. Проектна компанія повинна знаходитися в площині контрактних і фінансових взаємовідносин в проектах ДПП. У випадку ДПП з використанням проектного фінансування (що часто зустрічається і успішно використовується в зарубіжній практиці), як правило, приватні інвестори створюють спеціальну проектну компанію (special purpose vehicle, SPV) з обмеженою відповідальністю, яка

заключає контракт з концесідавцем. Цей досвід може бути прийнятним для України.

Доречність створення SPV викликана наступними чинниками:

1) можливістю спонсорам за даною схемою фінансувати проект на умовах обмеженого права регресу. Право регресу (право особи, яка виконувала зобов'язання іншої особи, пред'являти до останньої зворотню вимогу про відшкодування витрат), яке надане кредиторам, обмежується в основному чи повністю активами проекту. Рівень права регресу на активи їх власників часто називається спонсорською допомогою, яка може включати зобов'язання і покрити непередбачувані витрати проекту за рахунок власного капіталу приватної компанії або надати можливість отримання субординованого кредиту для покриття перевитрат;

2) необхідністю врахування впливу проблем, які виникають в інших сферах бізнесу, що не пов'язаний з реалізацією проекту ДПП.

Проектне управління після фінансового закриття може бути здійснене власними силами проектною компанією із залученням до управлінського процесу субпідрядників. При цьому може бути застосована одна з альтернативних моделей управління. З однієї сторони, проектна компанія може не мати постійного штату співробітників, інакше кажучи всі ключові управлінські дії – будівництво, оперативне управління і експлуатацію передати у відповідальність субпідрядникам, а моніторинг і контроль над діяльністю субпідрядників і складання фінансової звітності в такому випадку має бути передано в руки незалежних спеціалізованих компаній. Єдина постійна складова, яка притаманна даному механізму управління, – це функціонування ради директорів.

З іншої сторони, проектна компанія може запросити субпідрядників тільки для виконання будівельних робіт, а інші функції залишити за собою. Такий підхід частіше всього і використовується в концесійній моделі ДПП.

У цілому, можна зазначити, що для проектною компанії, на нашу думку, важливіше буде утримувати невеликий штат співробітників, і віддати велику кількість вузьких функцій досвідченим організаціям. Це суттєво полегшить процес комунікації і контролю для держави, а лідер проектною організації стане публічною особою, яка, в тому числі, забезпечуватиме і соціальну підтримку проекту ДПП. Роботу по постійному контролю над субпідрядниками доцільніше доручити незалежній особі, ніж здійснювати цю управлінську функцію в середині

проектною компанії.

Після проведення тендеру і остаточного вибору партнера державний орган, відповідальний за створення і реалізацію проекту ДПП, повинен здійснити наступні необхідні дії з управління проектом [162]:

1. Створення державної управлінської робочої групи. Державна управлінська робоча група повинна займатися управлінням проектом ДПП в частині управління відповідним бюджетом і виконання функцій з укомплектування та розширення класичних функцій держави. Робоча група має складатись із спеціалістів, що мають досвід участі в подібних сферах. Важливо, щоб управлінська робоча група складалась з експертів із різних галузей знань: фінансисти, юристи, технічні спеціалісти та інші. Більш того, склад робочої групи повинен мати вільний доступ до зовнішніх консультантів, що спеціалізуються на проблемах вузької специфікації.

Не менш важливою в механізмі управління створенням і реалізацією проекту ДПП є роль лідера групи. Для налагодження ефективної взаємодії між всіма її членами він має бути на достатньо високій позиції і мати великий авторитет як в середовищі державних осіб, що приймають рішення, так і серед підприємців. Від цього залежить можливість оперативного вирішення тих чи інших проблемних питань по проекту.

Крім того, лідеру проектною групи необхідно розробити ефективну систему мотивації своїх підлеглих, яка б стимулювала команду до застосування нових підходів. Підтримка мотивації робочої групи протягом всього проекту має стати ключовим елементом задоволення замовника, виконання проекту в зазначений термін і в межах виділеного бюджету.

Пропонований алгоритм дій з управління формуванням і реалізацією ДПП за механізмом концесії є основою інституціоналізації управління становленням і розвитком проектів ДПП в площині макромікрорівень, оскільки в Україні в цьому контексті передбачені певні стандартизовані рішення, які визначені центром. Це, зокрема, стосується української практики з створення державних управлінських груп. Дану функцію на універсальному та стандартизованому рівні забезпечує департамент, який функціонує у структурі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Враховуючи українські реалії, в цілях забезпечення якісної роботи над проектом, моніторингу їх реалізації від державного партнера, доречно було б передбачити

залучення спеціалістів: 1) з загальних питань (економісти, фінансисти, спеціалісти з тарифного регулювання, спеціалісти з державних закупівель і ін.); 2) з галузевої специфікації (спеціалісти в енергетичній галузі, ЖКГ, охороні здоров'я, освіті т.п.); 3) з територіальної приналежності (включення спеціалістів місцевого самоврядування).

Також, вважаємо, що великого значення для української практики у запровадженні і реалізації проектів ДПП набуває організація семінарів, конференцій, круглих столів для державних службовців і спеціалістів, включених в державні управлінські робочі групи.

2. Затвердження проекту організації будівництва, власне проектування об'єкту і розробка технічної документації. Ці питання мають вирішуватись після роботи технічних консультантів. Документація громіздкого проекту зазвичай готується більше року, ціна такої підготовки доходить до 3-5% від вартості інвестиційного проекту.

3. Допомога проектної компанії в подачі заяви, проходження погодження, отримання рішення. Тут особливо важливим є, те щоб всі ці погодження були отримані проектною компанією як можливо оперативніше, у чому держава відіграє принципову роль.

4. Розробка системи контролю результатів.

5. Моніторинг виконання державних зобов'язань.

6. Прийняття будівельних робіт і початок експлуатації об'єкта.

7. Проведення публічних процедур, які повинні включати в себе зібрання громадян, експертні і громадські консультації, слухання в законодавчих органах влади, поширення існуючих даних про проекти через ЗМІ [162]. Це дозволить створити в суспільстві і експертному середовищі позитивний імідж проекту ДПП, збільшити його суспільну підтримку, що в деяких випадках відіграє дуже позитивну роль для ефективного управління проектом.

Після того як основні капітальні витрати в проекті ДПП були здійснені, має починатись стадія надання послуг, тобто використання активів та їх експлуатація. На даному етапі управління державний партнер повинен здійснювати:

1) затвердження (розроблення) внутрішніх інструкцій щодо управління проектом. Попередньо має бути затверджений графік і план проведення робіт;

2) моніторинг виконання проектною компанією своїх зобов'язань і забезпечення виконання зобов'язань державою. Для реалізації даної функції державний партнер частіше всього може звертатися за

допомогою до незалежних спеціалістів, завдання яких неупереджено слідкувати за виконанням партнерами своїх зобов'язань один перед одним;

3) аудит і підготовку звітності про результати роботи;

4) моніторинг фінансової стійкості проекту;

5) попередження, виявлення і вирішення суперечок на ранніх етапах їх виникнення.

Управління створенням і реалізацією проектів ДПП не відноситься до класичних державних функцій. Для виконання своїх функцій держава повинна залучати консультантів, які сприяли б підготовці до управління проектом. Вивчення зарубіжного досвіду свідчить, що частіше всього залучення консультантів використовується в таких випадках:

- для складання матриці ризиків і плану управління з уточненням кожного окремого ризику, можливості його моніторингу, управління і страхування. В такій системі управління ризиками повинна бути викладена визначена стратегія фіксації ризику тієї сторони, яка цей ризик на себе перекладає;

- для моніторингу основних економічних показників під час реалізації проекту.

Також необхідно враховувати те, що проекти ДПП в силу різних обставин, як правило, укладаються на довготривалий період, а дії, пов'язані з реалізацією проекту і експлуатацією об'єктів, відображають складність і великі масштаби робіт і через різні причини тут характерним є перегляд умов контракту. Деякі дані зарубіжного досвіду реалізації проектів ДПП вказують на те, що, наприклад, 75 % контрактів в транспортному секторі, як правило, підпадають під перегляд.

Перегляд умов, коли необхідно вносити корегування, враховуючи нову інформацію і обставини, зазвичай є важким процесом. Найчастіше перегляд проекту сприймається однозначно негативно і є свідченням можливого загального неблагополуччя проекту в цілому. Такий взаємозв'язок виникає в основному із погано відрегульованих і неефективно побудованих управлінських процесів, що стосуються саме перегляду умов ДПП. Завжди є небезпека, що перегляд умов контракту може призвести до зниження якості отримуваних послуг і це є свідченням відсутності прозорості і наявності корупційних дій тощо.

Однак специфіка проектів ДПП така, що перегляд умов

контракту – це природний процес і можливість розумних змін, коли умови, закладені в проєкті, не відповідають реальній ситуації, допустима. Спочатку в проєкті має бути закладений механізм управління тими процесами, що спричиняють необхідність швидкого реагування на виникаючі конфліктні ситуації і способи їх реалізації. Також для держави, як партнера ДПП, важливо орієнтуватись стратегічно, тобто чітко позиціювати, які дії необхідно проводити у випадку закінчення строку контракту чи його дострокового завершення. Готовність державної управлінської робочої групи до дострокового розірвання контракту, з нашої точки зору, може мінімізувати багато негативних наслідків такого повороту дій. Державна управлінська робоча група має бути готовою до: 1) оцінки варіантів виходу із проєкту; 2) розроблення стратегії виходу із проєкту і чіткого формулювання позиції держави; 3) оцінки і ідентифікації активів, які необхідно передати приватному партнеру; 4) заміни проєктної компанії; 5) моніторингу передачі активів державному партнеру.

Особливої важливості набувають ефективні механізми координації взаємодії зі всіма зацікавленими сторонами протягом всього життєвого циклу проєкту. Тільки у випадку забезпечення відкритості і прозорості цих механізмів й прийняття необхідних рішень своєчасно, проєкт ДПП буде реалізований у відповідності до вимог, виправдає очікування його замовників і користувачів. В кінцевому підсумку це дозволить знизити витрати на виправлення дефектів і доробку продукту чи послуги. Врахування інтересів всіх зацікавлених сторін сприятиме мінімізації ризику затримки терміну виконання проєкту під дією зовнішніх факторів.

Резюмуючи, можна представити запропонований алгоритм управління формуванням і реалізацією конкретного проєкту державно-приватного партнерства в порівнянні з чинною практикою в Україні (табл. 3.3.).

Враховуючи зазначене вище, вважаємо, що в цілому підвищення ефективності управління на всіх етапах формування і реалізації проєктів ДПП може бути досягнуто при здійсненні наступних заходів:

- покращення доступу громадськості до інформації про проєкт і схеми проведення конкурсу;

- створення окремих сайтів, Інтернет порталів для залучення до участі потенційних компаній партнерів до конкурсу (особливо це стосується середніх та невеликих проєктів);

Таблиця 3.3.

Чинний та запропонований алгоритм управління формуванням і реалізацією проєкту ДПП*

Етапи формування і реалізації проєкту ДПП	Чинний алгоритм управління проєктом ДПП	Запропонований алгоритм управління проєктом ДПП (додатково до чинного)
1	2	3
I етап – планування	1. Визначення потреби в розвитку тих чи інших об'єктів.	1. Ідентифікація і усунення перешкод.
	2. Здійснення оцінки економічної, соціальної, бюджетної очікуваної результативності проєкту.	2. Створення ефективної державної управлінської робочої групи.
	3. Визначення правових меж проєкту.	3. Вивчення позитивного і негативного досвіду реалізації подібних проєктів ДПП
	4. Політична і суспільно-громадська оцінка проєкту.	4. Вивчення основних ринкових даних та сигналів ринку.
	5. Проведення аналізу основних ризиків.	5. Визначення відповідності проєкту принципам прийнятності, реалізованості і т.п.
	6. Визначення основних управлінських функцій.	6. Визначення рівня максимально можливого збільшення витрат.
II етап – здійснення переговорів, укладання контракту і фінансове закриття проєкту	1. Процес переговорів з потенційними партнерами.	1. Розробка детального регламенту на проведення конкурсного відбору.
	2. Кваліфікований відбір пропозицій (варіантів проєкту) поданими потенційними партнерами держави.	2. Залучення незалежних фірм в якості консультантів для юридичного, фінансового чи економічного аналізу, а також для складання плану управління з уточненням впливу кожного можливого ризику, в т.ч. їх моніторинг, управління, страхування.
	3. Визначення стандартів управління і механізму здійснення платежів.	3. Максимально задіяна кількість кваліфікованих учасників конкурсу без домінування і лобіювання когось з учасників.
	4. Остаточний вибір партнера і законодавче закріплення його.	4. Всесторонній економічний аналіз заявок претендентів з оцінкою достовірності поданої інформації.
	5. Створення системи управління ризиками.	5. Максимізація можливостей для інновацій в проєкті. 6. Досягнення максимально еластичної і м'якої реакуючої на зміни в системі управління проєктом.
	6. Фінансове закриття проєкту.	7. Створення ефективної системи комунікацій зі всіма зацікавленими сторонами проєкту. 8. Публічні та громадські заходи з метою зацікавлення населення даним проєктом.

Продовження табл. 3.1

III етап – будівництва, операційного управління і передачі активів	1. Управління контрактом і взаємодія з партнером.	1. Встановлення внутрішніх інструкцій по управлінню проектом.
	2. Внесення необхідних корегувань.	2. Запобігання, виявлення і вирішення конфліктів на ранніх стадіях їх виникнення.
	3. Моніторинг виконання проектною компанією своїх зобов'язань і забезпечення виконання зобов'язань державою.	3. Розробка регламенту внесення змін до контракту.
	4. Моніторинг фінансової стійкості проекту.	4. Підготовка заходів для випадку закінчення терміну дії контракту чи дострокового його виконання.
	5. Аудит і підготовка фінансової звітності про результати роботи.	5. Розробка стратегії виходу із проекту і чітке формулювання позиції держави. 6. Відкриті і регулярні комунікації між державою і приватним партнером. 7. Незалежний інженерний контроль над будівництвом об'єктів. 8. Публічні заходи. 9. Можливість незалежного моніторингу основних показників інвесторами для підвищення рівня прозорості і мінімізації корупційних дій.

*Примітка: Складено авторами.

- створення повноцінної, функціонуючої державної управлінської робочої групи з ефективним менеджером;

- представлення кредиторам, які несуть великі фінансові витрати при виникненні корупційних зловживань у проекті, можливості проведення вибіркового моніторингу виконаних робіт із залученням зовнішніх консультантів, що підвищить прозорість і контроль в цілому, а також знизить рівень корупційних зловживань.

Таким чином, підводячи підсумки по розгляду проблеми, можна зробити висновок, що в основу концептуальних засад побудови системи управління становленням і розвитком державно-приватного партнерства можуть бути закладені загальні принципи проектного менеджменту. При цьому управління комплексними, складними проектами з високим рівнем невизначеності і швидкісною зміною технологічних, політичних і інших факторів, під дію яких підпадають проекти ДПП, вимагає суттєвих змін алгоритму традиційного проектного управління, а також запровадження оцінки проекту за результатами і наслідками реалізації для держави, приватних компаній і кінцевих споживачів.

Пропоновані заходи по вдосконаленню системи управлінських

процесів в проектах ДПП в умовах фінансово-економічної недостатності на основних етапах їх реалізації зводяться до наступного: досягнення максимально еластичної і м'якої реагуючої системи управління проектом, створення державної управлінської робочої групи, прозорих та регулярних комунікацій між державою і приватним партнером, мінімізації терміну розгляду заявок.

Загалом пропоноване концептуальне бачення розв'язання проблеми формування і розвитку ДПП на засадах проектного менеджменту охоплює дві основні площини участі держави в економіці: 1) макроекономічне регулювання економічних процесів і їх інституціоналізацію, зорієнтовану на стратегічні цілі розвитку; 2) регуляторну політику, зорієнтовану на вплив з боку держави на бізнес з метою залучення його до розв'язання важливих проблем економічного і соціального розвитку країни з одного боку, на підтримку підприємництва, особливо малого, через долучення його до управлінського, інформаційного та іншого державного ресурсу – з іншого.

3.2. Моделювання прийняття рішень щодо формування і реалізації державно-приватного партнерства

У сучасних умовах в багатьох зарубіжних країнах відбувається процес пошуку нових шляхів підвищення ефективності виконання покладених на державу функцій, з одночасним скороченням бюджетних витрат, забезпечуючи при цьому досягнення конкретних пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку. Залежно від рівня економічного розвитку та наявних дисбалансів в економіці, те чи інше з вказаних вище завдань є більш або менш пріоритетним в різних країнах. Вирішенню кожного з цих завдань може сприяти, як уже доведено раніше, використання механізму державно-приватного партнерства при реалізації проектів, що мають вагоме соціально-економічне значення, що, в свою чергу, вимагає вироблення моделі прийняття рішень стосовно формування таких партнерств.

Виходячи з аналізу, проведеного в підрозділах 2.2 – 2.3, і концептуального бачення підходів щодо формування і розвитку ДПП, висвітленого нами в підрозділі 3.1, очевидним є, що однією з основних проблем і особливостей прийняття рішень щодо започаткування партнерства держави і бізнесу є розподіл між ними як вигод, так і

ризиків проекту. Певні напрацювання в цьому відношенні містяться в Методичці виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними, затвердженій Постановою Кабінету Міністрів України від 16.02.2011 р. №232 (із змінами і доповненнями, внесеними згідно Постановою Кабінету Міністрів України № 713 від 16.09.2015 р.). Згідно даного документу визначено, що всі ризики підлягають якісній оцінці, а ті, що впливають на зміну показників здійснення ДПП (чиста приведена вартість, внутрішня норма рентабельності, період окупності проекту) – кількісній оцінці. Вказано, як формується перелік істотних ризиків здійснення ДПП, акцентовано увагу на методах кількісної оцінки ризиків (аналіз чутливості, сценарний аналіз, метод Монте-Карло), сформовано вимоги до процедури управління ризиками. Попри важливість даної Методики, зазначимо, що поза увагою залишилась проблема розподілу ризиків. Проблема розподілу ризиків була діагностована нами в процесі емпіричного дослідження як один з основних бар'єрів активізації ДПП. Від результатів розподілу ризиків між партнерами безпосередньо залежить досягнення оптимального співвідношення ціни та якості проектів, їх вартості і фінансової стійкості. Тому оптимальний розподіл ризиків між учасниками партнерства є важливим завданням як для реалізації проектів ДПП, так і для залучення в подібні проекти приватних інвесторів.

Для вирішення цього завдання необхідне напрацювання підходу до процесу розподілу ризиків між учасниками державно-приватного партнерства, що зумовлює потребу в розробці відповідної моделі, яка зможе врахувати зазначені недоліки та мінімізувати їхній вплив. В даному підрозділі основна увага приділена розгляду фінансових ризиків, так як саме вони впливають на грошові потоки будь-якого проекту і можуть суттєво впливати на його фінансову стійкість і успішність реалізації.

Кількість ризиків і їхній вплив на проекти ДПП залежать від багатьох факторів, які можуть здійснювати серйозні перепони для розвитку механізму ДПП. Але, попри це, зрозуміло, що одним з головних факторів, від якого залежить процес реалізації проекту державно-приватного партнерства, є стабільність фінансування як з боку держави, так і з боку приватного сектора економіки. Тому, одним з концептуальних рішень в контексті розв'язання означеної проблеми має стати розроблення моделі (задачі) оптимального розподілу фінансових ризиків, в першу чергу, для стабільного процесу реалізації

спільних проектів держави і бізнесу.

Для того, щоб визначити структуру і вимоги до елементів системи розподілу фінансових ризиків, необхідно проаналізувати процес їх розподілу і визначити завдання, які повинні вирішуватись на кожному етапі реалізації проекту. Цей процес має бути основним складовим елементом циклу управління ризиками в проектах ДПП, послідовність стадій якого практично однакова циклу управління ризиком в будь-якому інвестиційному проекті. Різниця полягає лише в наявності стадії розподілу ризику між партнерами, що звісно і змінює підхід учасників у керуванні ризиком. В першу чергу, це викликано тим, що всі стадії аналізу ризику є взаємозв'язані між собою інформаційними потоками.

Управління ризиками направлено на ідентифікацію, передбачення, обмеження і спрощення ризиків в інтересах проекту. Цей процес зазвичай здійснюється протягом всього життєвого циклу проекту ДПП і включає в себе п'ять стадій [259, с. 14]:

1) ідентифікація ризиків (виявлення всіх ризиків пов'язаних з проектом);

2) оцінка ризиків (виявлення вірогідності виникнення виявлених ризиків і величини можливого збитку);

3) розподіл ризику (пропозиції покладання відповідальності за наслідки кожного із ризиків на одну із сторін партнерства або згода сторін на управління ризиком через спеціальний механізм, який пропонує розподіл відповідальності за нього);

4) спрощення (пом'якшення) ризиків (дії по усуненню вірогідності настання і наслідків виникнення ризиків для сторони, що несе за нього відповідальність);

5) контроль і корегування (моніторинг і коригування по відношенню як вже виявлених, так і до нових ризиків. В цілому, це пов'язано з розвитком проекту та можливою зміною зовнішнього середовища).

Всі ці стадії взаємопов'язані між собою і залежать від характеру проекту ДПП, а також від його специфікації, структури фінансових платежів, державної політики і законодавства. Для розподілу ризиків необхідна інформація, що нагромаджувалась на всіх попередніх стадіях розвитку проекту, а також дані про можливості пом'якшення ризику. Крім того, система розподілу ризиків повинна бути побудована таким чином, щоб ефективно і оперативно здійснювати контроль і вносити необхідні коригування, що стосуються, в першу чергу, структури розподілу ризиків. Це вимагає відповідного аналізу.

У процесі аналізу стадій циклу управління ризиками необхідно визначити:

- задачі, які на певній стадії мають бути вирішені;
- основні підходи та інструменти, за допомогою яких можуть бути вирішені дані задачі;
- відображення процесу вирішення цих задач в системі розподілу ризиків проектів ДПП.

Ідентифікація ризиків полягає у виявленні ризиків, що можуть виникнути в процесі реалізації проекту, їх характеристики і групуванні за певними ознаками, які можуть бути різними, але завжди мають підбиратися, виходячи із специфіки роботи з ризиками на всіх подальших стадіях.

Враховуючи зазначене вище, вважаємо, що найбільш доцільно групувати ризики за наступними ознаками: стадія життєвого циклу проекту, величина ризику, причина виникнення.

При групуванні ризиків у відповідності із стадією життєвого циклу проекту необхідно врахувати стадії його реалізації (інвестиційну, експлуатаційну та ліквідаційну). Як правило, інвестиційна стадія пов'язана з будівництвом / модернізацією / реконструкцією об'єкта партнерства, експлуатаційна стадія - з процесом оперативного управління об'єктом, а ліквідаційна стадія - з передачею об'єкта у власність одному із партнерів (залежить від моделі ДПП). У цілях розподілу ризиків таке групування є важливим, адже на різних стадіях реалізації проекту фінансові можливості партнерів протистояти ризикам є різними, що і відрізняє різновиди в обмеженнях при розподілі ризиків [149].

Виходячи із величини ризиків, можна виділити малі, середні і критичні ризики. Дана класифікація є виправданою, так як з кожною із перерахованих груп необхідно діяти по-різному з точки зору їх розподілу між партнерами.

Малі ризики (починаючи з незначних) можна переносити на приватного партнера без урахування міри їхнього пом'якшення в межах певного ліміту (RCC_{min}^{nn}) (формула 3.1), тобто:

$$\begin{cases} R_n \rightarrow \min \\ \sum_{i=m}^n R_i \leq RCC_{min} \end{cases} \quad (3.1)$$

де, R_i – величина ризику до його мінімізації;

n – номер найменшого з ризиків;

m – номер останнього додаткового ризику, при якому

виконується зазначена умова.

Такий підхід дозволяє аналітично концентрувати увагу на середніх і критичних ризиках. Величина ліміту (RCC_{min}^{nn}) визначається в кожному випадку окремо. Його сутність полягає в тому, щоб одночасна дія цих ризиків (або окремої їх частини) не могла принести проекту таку шкоду, яка б призвела до відчутних змін його параметрів і викликала серйозні труднощі в досягненні кінцевої його цілі без додаткової підтримки зі сторони держави чи ініціатора проекту.

В якості даного критерію може виступати, наприклад, певна частина від величини власних інвестицій приватного партнера, відсоток зміни NPV проекту в випадку реалізації даних ризиків, частина чистих активів чи інших параметрів проекту.

Якщо величина ризику після вживання заходів пом'якшення, з урахуванням вартості даних заходів становить більше визначеного значення ($RCC_{крит}^{nn}$), перевищення якого викличе відчутні зміни параметрів проекту у випадку реалізації цього ризику, то він є критичним. Якщо таким ризиком краще керує приватний партнер, то наслідки від його виникнення доцільно розподіляти між обома партнерами. При цьому, на приватного партнера передається відповідальність за даний ризик в рамках, що не перевищують значення показника критичності (формула 3.2), тобто:

$$\begin{cases} R_{i,opt}^{nn} > RCC_{крит}^{nn} \\ R_i^{nn} = RCC_{крит}^{nn} \\ R_i^{\partial n} = R_{i,opt}^{nn} - RCC_{крит}^{nn} \end{cases} \quad (3.2)$$

де, $R_i^{\partial n}$, R_i^{nn} – величина ризику (за обсягом можливих фінансових втрат), яка закріплена на приватного чи державного партнера після завершення процесу розподілу ризиків;

$R_{i,opt}^{nn}$ – величина ризику, яким краще керує приватний партнер, після застосування мір по його пом'якшенню.

Величина $RCC_{крит}^{nn}$ визначається аналогічно величині RCC_{min}^{nn} , при цьому RCC_{min}^{nn} може бути також визначений як частка від $RCC_{крит}^{nn}$, наприклад 40-70%.

При розподілі між партнерами відповідальності за окремі ризики, важливе опрацювання механізму, в тому числі правової його складової, яка б дозволяла закріпити даний розподіл ризиків між ними. Така модель повинна також мінімізувати можливість свідомого прийняття ризику державним партнером, коли приватний партнер

отримає можливість перекласти всю відповідальність на державу як партнера проекту [259].

Особливістю даного групування є те, що малі ризики групуються одразу після оцінювання їх величини, а критичні – тільки після визначення впливу на них заходів пом'якшення.

У відповідності з причиною виникнення можуть бути виділені такі групи ризиків, як: політичні (зміни в законах, стандартах), контактні (зміни показників проекту, в запитах споживачів), операційні (зміни в умовах функціонування, в тому числі природні, антропогенні, внутрішні умови управління). Детальне групування дозволяє спростити процес визначення залежностей між різними ризиками і пошуком найкращих заходів з мінімізації можливості їх виникнення та/або потенційного збитку [158].

В рамках системи ризиків варто використовувати складне групування ризиків, виходячи з усіх трьох ознак: на початку за стадіями життєвого циклу, потім за величиною ризиків і в кінці – у відповідності з причиною виникнення. У ряді випадків, для спрощення даної процедури, групування ризиків у відповідності з причиною виникнення можна упустити.

Стадія ідентифікації ризиків є найбільш трудомісткою, тому в багатьох країнах існують переліки потенційних ризиків [258]. Зазвичай, вони включають в себе рекомендації з їх мінімізації і розподілу між державою та приватним партнером. Однак, ці рекомендації не несуть універсального характеру, так як визначаються умовами, в яких реалізується той чи інший проект.

На наступній стадії – оцінка ризиків здійснюється визначенням у кожному ризику величини можливого збитку, а також вірогідності настання події. Для оцінки ризиків існує достатньо багато різних інструментів, застосування яких залежить від методу оцінки параметрів проекту. Найчастіше може бути використано три методи оцінки ризиків: якісний, якісно-кількісний та кількісний.

Якісний метод оцінки ризиків застосовується при нестачі вихідних даних для того, щоб порахувати значення вірогідності і збитку. Даний метод є найбільш простим у застосуванні і дозволяє оцінити потенційні ризики без використання математичного апарату, на основі експертної думки аналітика, що є його основною перевагою. До його недоліків варто віднести незіставність оцінок з показниками проекту, а також неможливість використання у формалізованих моделях без додаткової обробки даних, наприклад, з використанням задач нечіткої

логіки.

Якісно-кількісний метод являє собою спосіб визначення інтервалів вірогідності і збитку, в рамках яких відбувається розподіл ризиків. Метод може бути використаний при наявності неповних статистичних даних, заснований на спільному використанні математичного апарату і експертного судження аналітика. Використання якісно-кількісного методу дозволяє, головним чином, уявляти порядок можливих втрат у фінансовому вираженні. Це дає можливість зіставити наслідки реалізації конкретного ризику з фінансовими показниками проекту, а також, після деякої обробки даних, використовувати їх у формалізованій моделі. Для отримання конкретних значень ймовірності та збитку можна використовувати значення дискретного або безперервного розподілу ймовірностей для кожного із значень у зазначених інтервалах з подальшим коректуванням коефіцієнтів розподілу.

Кількісний метод полягає у привласненні кожному ризику конкретних значень ймовірності і збитку. Для використання даного методу необхідна досить об'ємна статистична база, а також гарне володіння математичним апаратом. Перевага даного методу полягає в тому, що він дозволяє розрахувати значення математичного очікування для кожного ризику і порівняти його з рівнем прийнятності ризику для партнерів.

З метою розподілу ризиків з урахуванням обмеженості необхідних даних в більшості проектів, на нашу думку, найдоцільніше застосовувати якісно - кількісний метод оцінки ризиків. У більшості випадків наявних даних вистачає для визначення необхідних інтервалів ймовірності виникнення ризику і потенційного збитку. Використання фінансового вираження можливого збитку дозволяє зіставити ризики з основними показниками проекту. Кількість виділених інтервалів може бути різною (від 3 до 5), залежно від конкретного проекту. На основі проведеної оцінки будується карта ризиків, виходячи з розміру можливого збитку і ймовірності настання ризикової події.

У загальному вигляді оцінку ризиків можна представити формулою 3.3 :

$$R_i(t) = \int_0^{T_0} B_i(t) \times Y_i(t) dt \quad (3.3)$$

де, $R_i(t)$ – величина ризику в часовому інтервалі $(0, T_0)$;

$B_i(t)$ – функція ймовірності ризику під час t ;

$Y_i(t)$ – функція витрат по ризику під час t .

Крім оцінки величини самих ризиків необхідно оцінити вартість і ефективність можливих заходів з їх мінімізації. Це дозволить визначити, якими ризиками, який з партнерів може управляти найбільш ефективно (відношення ефекту і ціни). Для цього кожному ризику, який входить в категорію середніх і критичних ризиків, доцільно підібрати можливі заходи з його мінімізації, які можуть втілити кожен з партнерів. Потім необхідно зробити зрівняння між партнерами даних заходів, виходячи з їх ціни і ступеня зниження ризиків. Процес визначення мінімальної величини ризику після його мінімізації наведено на рис. 3.2.

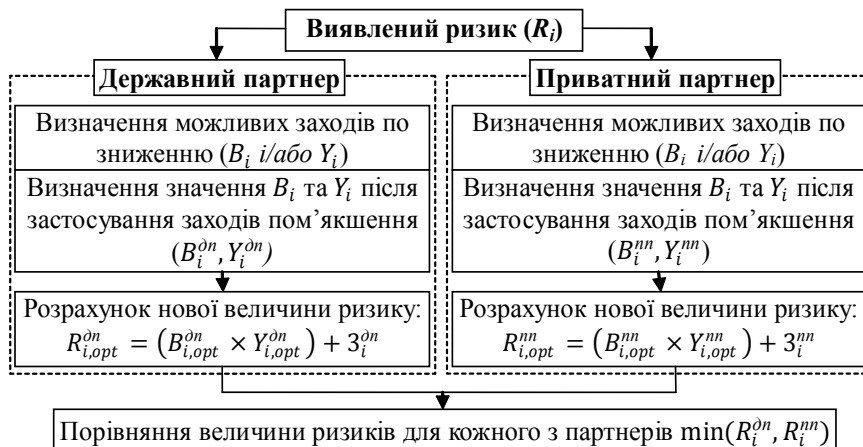


Рис. 3.2. Процес визначення мінімальної величини ризику після його мінімізації*

*Примітка: сформовано авторами на основі [259].

Величина ризику після застосування заходів пом'якшення розраховується за формулами 3.4 і 3.5:

$$R_{i,opt}^{dn} = (B_{i,opt}^{dn} \times Y_{i,opt}^{dn}) + 3_i^{dn} \quad (3.4)$$

$$R_{i,opt}^{nn} = (B_{i,opt}^{nn} \times Y_{i,opt}^{nn}) + 3_i^{nn} \quad (3.5)$$

де: $R_{i,opt}^{dn}, R_{i,opt}^{nn}$ – величина ризику (за обсягом можливих фінансових витрат) з урахуванням заходів його пом'якшення партнерами;

$B_{i,opt}^{dn}, B_{i,opt}^{nn}$ – ймовірність настання ризику з урахуванням заходів його пом'якшення партнерами;

$Y_{i,opt}^{dn}; Y_{i,opt}^{nn}$ – потенційний збиток від настання ризику з урахуванням заходів його пом'якшення партнерами;

$3_i^{dn}, 3_i^{nn}$ – витрати на здійснення партнерами заходів з мінімізації ризику.

Якщо виконується умова $R_{i,opt}^{dn} > R_{i,opt}^{nn}$, ризик переноситься на приватного партнера, і навпаки.

Доцільно також розрахувати коефіцієнт ефективності заходів пом'якшення для приватного партнера, який представляє собою співвідношення ефекту зниження ризику і вартості заходів пом'якшення (формула 3.6).

$$K_{ef}^{z,nn} = \frac{(B_i \times Y_i) - (B_{i,opt}^{nn} \times Y_{i,opt}^{nn})}{3_i^{nn}} \quad (3.6)$$

де: $K_{ef}^{z,nn}$ – коефіцієнт ефективності заходів пом'якшення для приватного партнера;

B_i – вихідне значення ймовірності ризику;

Y_i – вихідне значення потенційного збитку.

Показники $R_{i,opt}^{dn}$ і $R_{i,opt}^{nn}$ використовуються для визначення того, який із партнерів може краще управляти даним ризиком з мінімальними затратами, а $K_{ef}^{z,nn}$ – для ранжирування ризиків в межах груп середніх і критичних ризиків. У відповідності з таким ранжируванням, починаючи з ризиків, у яких значення $K_{ef}^{z,nn}$ вище, відбувається їх передача приватному партнеру, виходячи із його фінансових можливостей.

Розуміння того, якими ризиками може краще управляти держава, допоможе розгляду і вибору методів фінансової підтримки, які вона повинна або зможе використовувати в партнерстві. Всі ці методи можна розділити на прямі і непрямі, виходячи з їх впливу на грошові потоки проекту. Прямі методи передбачають безпосередній вплив на них за рахунок фінансового регулювання, чи за рахунок відмови від стягування обов'язкових платежів [259]. До них можна віднести: пряму підтримку в грошовій і натуральній формі; відмову від стягнення обов'язкових платежів; кредитування проекту; фінансування «тіньових» проектів.

Непрямі методи мають в певному відношенні умовний характер, так як представлення фінансової підтримки в даному випадку залежить від виникнення певних подій. Вони включають в себе: різноманітні види державних гарантій; страхування; хеджування; умовну позику у вигляді зобов'язань у майбутньому кредитуванні.

Звідси видно, що прямі методи державної фінансової підтримки

як розширюють фінансові можливості приватного партнера, так і дозволяють знизити величину конкретного фінансового ризику. Непрямі методи забезпечують пом'якшення певних ризиків, а також визначають форми їх перекладання на державу. Наприклад, кредитування проекту за рахунок бюджетних кредитів або через державну корпорацію дозволяє знизити ризик непередбачуваного підвищення процентних ставок на ринку.

Застосування даних методів на практиці здійснюється через використання конкретних інструментів державної підтримки. Їх набір розрізняється по країнах і визначається законодавством конкретної держави, наявністю в ньому відповідних інститутів. А дієвість цих інструментів залежить, насамперед, від фінансово-економічних умов країни.

Це означає, що чим більш досконале законодавство, яке використовується при реалізації проектів ДПП, за наявності відповідних інститутів, тим більший набір дієвих інструментів є в розпорядженні публічно-правових утворень, що беруть участь в реалізації партнерських проектів. Від того, які у партнерів у розпорядженні є інструменти і які в економіці існують інститути, прямо залежить можливість застосування конкретних моделей ДПП, а також ефективність їх реалізації.

В Україні в основному застосовуються такі інструменти, як: бюджетне фінансування; кредитування державними корпораціями; субсидування процентних ставок; державні гарантії; податкові пільги.

На сьогодні бюджетне фінансування є головним інструментом державної підтримки проектів ДПП, проте їх кредитування державними корпораціями набуває все більших масштабів. Використання державних гарантій в деякій мірі ускладнюється пробілами існуючого законодавства. При цьому наявність адміністративної підтримки, в тому числі в процесі подолання адміністративних бар'єрів та прогалин законодавства, є найважливішою умовою успіху проектів ДПП.

На стадії розподілу ризиків слід визначити, хто з партнерів буде нести відповідальність за відповідний ризик. При цьому необхідно враховувати не тільки величину значень $R_{i,opt}^{on}$ і $R_{i,opt}^{nn}$, а й фінансові здатності партнерів покривати передані ризики. У цьому випадку процес розподілу ризиків являє собою своєрідне наповнення "кошика ризиків" приватного партнера, обсяг якого визначається значенням $RCC_{заг}^{nn}$, в послідовності, обумовленій величиною коефіцієнта $K_{ef}^{z,nn}$.

При цьому загальний обсяг ризиків проекту не повинен перевищувати сукупні фінансові можливості партнерів, які характеризуються величиною $RCC^{on} = RCC_{заг}^{on} + RCC_{заг}^{nn}$, де RCC^{on} характеризує сукупні фінансові можливості державного партнера нести ризики. У зв'язку з цим завдання полягає у визначенні величин $RCC_{заг}^{on}$ і $RCC_{заг}^{nn}$.

Для визначення $RCC_{заг}^{on}$, з нашої точки зору, доцільно використовувати методичний підхід, який полягає в тому, що величина даного показника визначається величиною приведеної вартості чистих грошових потоків держави NVP^{on} , які утворюються в результаті реалізації проекту.

При визначенні ставки дисконтування необхідно розуміти, що вона повинна бути нижчою, ніж ставка в комерційному секторі, так як всі проекти ДПП мають додаткові зовнішні ефекти, які часто не можна визначити в числових показниках. Саме цим і викликана необхідність участі у подібних проектах держави, як суб'єкта, що надає суспільні блага, а також той факт, що прибутковість таких проектів нижча, ніж середня прибутковість в приватному секторі. В якості безпосереднього значення ставки дисконтування можна використовувати величину відсоткової ставки по державних облігаціях або частину даної ставки при значній величині зовнішніх ефектів.

Уряді випадків, коли зовнішній ефект є істотним, проект може прийматися і тоді, коли $NVP^{on} < 0$, проте у разі, якщо проект є комерційно ефективним, але з меншим рівнем прибутковості, одним з критеріїв прийняття проекту має бути значення $NVP^{on} > 0$.

Стосовно визначення $RCC_{заг}^{nn}$ в літературі можна зустріти декілька підходів. Якщо слідувати логіці стандарту оцінки ризиків FERMA, то можна прив'язати величину до певних одного або декількох фінансових показників проектної компанії і/або ініціатора проекту (наприклад, до величини чистих активів проектної компанії або власних інвестицій ініціатора проекту). Даний підхід досить простий, однак результат залежить від того, наскільки правильно експерт підібрав необхідний показник або групу показників.

Один із варіантів рішень даного питання був поданий в роботі Гімчеїда і Пола [259], які запропонували поділяти всі ризики проекту на три категорії: нормальні, істотні і критичні (normal, stress and crash risks) і порівнювати їх з величиною власного капіталу і чистих грошових потоків (ЧГП) проекту таким чином, що величина нормальних ризиків повинна покриватися за рахунок річних ЧГП, істотні ризики – за рахунок накопичених за ряд років ЧГП, а критичні ризики не повинні

перевищувати величину власного капіталу інвестора, вкладеного в реалізацію проекту. Тобто повинні виконуватись три умови (формули 3.7 – 3.9):

$$R_{Norm}^{Agg} < CF_{d, Surplus}^{PPP} \quad (3.7)$$

$$R_{Stress}^{Agg} < \sum_1^n CF_{d, Surplus} \quad (3.8)$$

$$R_{Crash}^{Agg} < EQ^{PPP} \quad (3.9)$$

де R_{Norm}^{Agg} , R_{Stress}^{Agg} і R_{Crash}^{Agg} – сукупні величини нормальних, істотних і критичних ризиків;

$CF_{d, Surplus}^{PPP}$ – величина річного ЧГП;

$\sum_1^n CF_{d, Surplus}^{PPP}$ – величина накопичених ЧГП;

EQ^{PPP} – сума вкладеного власного капіталу інвестора (групи інвесторів).

Можливість покриття ризиків може бути розрахована наступним чином (формула 3.10.):

$$\underline{R}^{Cov} = \begin{cases} R_{Norm}^{Cov} \\ R_{Stress}^{Cov} \\ R_{Crash}^{Cov} \end{cases} = fCF_{Surplus}^{PPP}; EQ^{PC}; \quad (3.10)$$

де \underline{R}^{Cov} – вектор здатний покривати ризики;

$CF_{Surplus}^{PPP}$ – ЧГП проекту ДПП;

EQ^{PC} – власний капітал проектної компанії.

Незмінним плюсом цього підходу є врахування того, що чим більша величина грошових потоків, генеруючих проектів, тим більше ризиків може взяти на себе приватний партнер, а при їх зростанні, його потреба в підтримці державним партнером скорочується. Враховується різний вплив ризиків на проект, виходячи з їх величини.

Однак в такому підході, з нашої точки зору, є наступні недоліки:

1) не враховується той факт, що на різних стадіях реалізації проекту (інвестиційній, експлуатаційній і ліквідаційній) слід розрізняти як набір потенційних ризиків, так і фінансові можливості приватного партнера;

2) величина річних ЧГП ДПП може достатньо сильно

варіюватися. Це означає, що значення R_{Norm}^{Cov} , буде також змінюватися в залежності від того, на який термін розраховується фінансова модель проекту;

3) на інвестиційній стадії проекту ДПП ризиків, як правило, немає (виключення складають проекти по реконструкції чи модернізації існуючих об'єктів без повної зупинки їх роботи), а ризикове навантаження найбільш сильне. Якщо реалізується звичайний інвестиційний проект, то фінансові потреби ініціатора і, можливо, кредиторів мають більшу потенційну складову фінансових витрат. В випадку невдачі проекту ДПП, під загрозою стає досягнення державою конкретної мети, заради якої вона бере участь у даному проекті;

4) можливі додаткові складнощі, пов'язані з досягненням ситуації, коли величина кожної з груп ризиків співпадала б з її лімітом щодо іншого ризику, тобто (формули 3.11 і 3.13):

$$R_{Norm}^{Agg} \leq CF_{d, Surplus}^{PPP} \quad (3.11)$$

$$R_{Stress}^{Agg} \leq \sum_1^n CF_{d, Surplus}^{PPP} \quad (3.12)$$

$$R_{Crash}^{Agg} \leq EQ^{PPP} \quad (3.13)$$

Внаслідок того, що при виконанні умови $R_{full}^{Agg} \leq R_{full}^{Cov}$, в деяких групах ризику може бути перевищення ліміту, а в деяких – істотний «запас міцності», співвідношення даних груп ризиків у проектах може досить сильно різнитися.

Вважаємо, що вирішити дані проблеми можна шляхом виконання наступних вимог:

1) враховувати загальні ліміти, що не прив'язують різні групи ризиків до конкретних джерел їх покриття, а також розглядати ризики і фінансові можливості їх покриття окремо, в рамках кожної з стадій життєвого циклу проекту, тобто повинні виконуватися наступні умови (формула 3.14):

$$\begin{cases} R_{інвест}^{nn} \leq RCC_{інвест}^{nn} \\ R_{експ}^{nn} \leq RCC_{експ}^{nn} \\ R_{лікв}^{nn} \leq RCC_{лікв}^{nn} \\ R_{заг}^{dnn} \leq RCC^{dnn} \end{cases} \quad (3.14)$$

де: $R_{заг}^{dnn}$ – загальна величина ризиків проекту;

$R_{інвест}^{nn}$, $R_{експ}^{nn}$ і $R_{лікв}^{nn}$ – величина ризиків приватного парт-

нера на кожній зі стадій життєвого циклу проекту;

$RCC_{інвест}^{nn}$, $RCC_{експ}^{nn}$, $RCC_{лікв}^{nn}$ – обмеження фінансових здатностей приватного партнера з прийняття ризиків на кожній стадії життєвого циклу проекту;

2) в рамках величини $RCC_{заг}^{\Delta n} = NVP^{\Delta n}$ державний партнер має надати допомогу приватному партнеру для виконання вказаних вище умов, тобто, або знижує значення $R_{інвест}^{nn}$, $R_{експ}^{nn}$, $R_{лікв}^{nn}$, або підвищує обсяг лімітів $RCC_{інвест}^{nn}$, $RCC_{експ}^{nn}$, $RCC_{лікв}^{nn}$.

На інвестиційній стадії, протягом якої здійснюється будівництво / модернізація / реконструкція об'єкту угоди, так як, як правило, ще не генерують ЧГП, доцільно розраховувати суму частки вкладеного в проект власного капіталу інвестора, на яку він може збільшити обсяг власних інвестицій у разі матеріалізації проектних ризиків, і платежів державного партнера (дотації, субсидії), включаючи величину державних гарантій (формула 3.15).

$$RCC_{інвест}^{nn} = AI^{nn} + \sum_1^n CF_{інвест} + SG \times K_{\Delta} \quad (3.15)$$

де: AI^{nn} – додаткові інвестиції приватного партнера (Additional Investment);

$\sum_1^n CF_{інвест}$ – величина вхідних грошових потоків, включаючи платежі від державного партнера у вигляді дотацій, субсидій і так далі;

K_{Δ} – понижуючий коефіцієнт, який використовується для розрахунку впливу державних гарантій.

Такий підхід виправданий тим, що на цій стадії основні завдання приватного партнера зводяться до необхідності: по-перше, завершити будівництво / реконструкцію / модернізацію об'єкта в рамках наявних фінансових ресурсів; по-друге, не допустити зростання витрат настільки, що, з урахуванням прогнозованих ЧГП експлуатаційної стадії, стане неможливо обслуговувати погашення боргових зобов'язань в процесі реалізації проекту.

На стадії експлуатації усувається значна кількість ризиків, пов'язаних з завершенням будівництва / реконструкції / модернізації об'єкта, разом з тим з'являються грошові потоки, які дозволяють отримати прибуток. Тобто, на цій стадії обсяг і структура ризиків змінюються, а фінансові можливості покриття ризиків приватним партнером розширюються. Основні фінансові показники проекту в більшості випадків залежать від успішності завершення інвестиційної стадії. Здатність приватного партнера покривати ризики на стадії

експлуатації визначається як (формула 3.16):

$$RCC_{експ}^{nn} = \sum_1^m CF_{експ}^{\Delta n} + \sum_1^n CF_{експ}^{nn} + SG \times K_{\Delta} \quad (3.16)$$

де: $\sum_1^n CF_{експ}^{nn}$ – сума ЧГП від проекту в період з 1 по n рік;

$\sum_1^m CF_{експ}^{\Delta n}$ – сума платежів від держави в рік з 1 по m;

SG – державні гарантії.

На ліквідаційній стадії головна задача полягає в гарантованому здійсненні всіх передбачуваних та погоджених взаємних розрахунків. Умови та процедура ліквідації будуть залежати від форми партнерства і закріплених в погодженні конкретних умов. Як правило, на даній стадії відбувається передача майна державному партнеру. В такому випадку приватна компанія відповідає за своєчасну передачу активів в належному стані, а держава – за здійснення всіх необхідних виплат в повному обсязі у відповідності з умовами згоди. В цьому випадку приватний партнер відповідає, головним чином, величиною вкладених в проект власних фінансових ресурсів, тому $RCC_{лікв}^{nn} = EQ^{\Delta nn}$, де $EQ^{\Delta nn}$ – власний капітал проектної компанії.

Таким чином, при розподілі ризиків треба досягнути спільного виконання наступних умов (формула 3.17):

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n R_{i,інвест}^{nn} \leq AI^{nn} + \sum_1^n CF_{інвест} + SG \times K_{\Delta} \\ \sum_{i=1}^n R_{i,експ}^{nn} \leq \sum_1^m CF_{експ}^{\Delta n} + \sum_1^n CF_{експ}^{nn} + SG \times K_{\Delta} \\ \sum_{i=1}^n R_{i,лікв}^{nn} = EQ^{\Delta nn} \end{cases} \quad (3.17)$$

Якщо загальний обсяг ризиків проекту перевищує фінансові можливості обох партнерів, проект є надто ризиковим. У цьому випадку слід розглянути кілька варіантів можливих дій. Такий проект може бути скасований або відкладений до того моменту, поки, або не знизиться величина потенційних ризиків, або не збільшаться можливості одного або обох партнерів. Або ж можна знайти партнера, який зможе забезпечити прийнятну для всіх структуру ризиків.

Можливості державного партнера на регіональному чи на місцевому рівнях, зазвичай обмежені величиною вже наявних у нього бюджетних зобов'язань, які збільшені за рахунок надання фінансової допомоги з бюджету вищого рівня влади. Можливості приватного партнера можуть бути збільшені завдяки збільшенню частки власного

капіталу ініціатора проекту, що також може досягатися за рахунок залучення додаткових співінвесторів.

У разі, якщо після первинного розподілу відповідно до запропонованих критеріїв, приватний партнер зможе прийняти на себе додатковий обсяг ризиків, це питання повинно вирішуватися в процесі переговорів, виходячи з того, що це приведе, з одного боку, до збільшення загальної вартості управління ризиками, а з іншого – до вирівнювання в часі вихідних грошових потоків держави.

Пропонована сукупність способів розподілу ризиків між сторонами проекту ДПП представлена в табл. 3.4.

Процес розподілу ризиків можна здійснити шляхом ітерації до досягнення збереження всіх вище перерахованих умов. У випадку необхідності, доцільно провести необхідне корегування умов проекту. Останнє можна представити у вигляді наступного алгоритму:

- 1) ідентифікація і опис можливих ризиків;
- 2) визначення основного результату, ризик досягнення якого не може бути переданий на приватного партнера;
- 3) оцінка вірогідності виникнення ризиків і потенційного збитку;
- 4) групування ризиків за: стадіями життєвого циклу, величиною потенційного збитку, причинами виникнення;
- 5) перенесення малих ризиків на приватного партнера в рамках загального ліміту RCC_{min}^{nn} ;
- 6) визначення заходів для пом'якшення критичних і середніх ризиків, оцінка їх ефективності і вартості для кожного з партнерів;
- 7) визначення оптимального набору заходів пом'якшення ризиків і мінімальних значень вартості ризиків після застосування заходів пом'якшення $R_{i,opt} \rightarrow \min$;
- 8) перенесення на приватного партнера тих ризиків, якими він може управляти більш ефективно $R_{i,opt} \rightarrow \min$, в рамках його можливостей по покриттю ризиків на кожній стадії життєвого циклу проекту. При цьому повинні виконуватися наступні умови (формула 3.18):

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n R_{i,інвест}^{nn} \leq AI^{nn} + \sum_1^n CF_{інвест}^{nn} + SG \times K \\ \sum_{i=1}^n R_{i,експ}^{nn} \leq \sum_1^m CF_{експ}^{\partial n} + \sum_1^n CF_{експ}^{nn} SG \times K \\ \sum_{i=1}^n R_{i,лік}^{nn} \leq EQ^{\partial nn} \end{cases} \quad (3.18)$$

$$R_{заг}^{\partial nn} \leq RCC^{\partial nn}$$

Таблиця 3.4.

Способи і умови розгляду ефективного розподілу ризиків між учасниками проекту ДПП*

№ з/п	Способи і умови розподілу ризиків	Умовні позначення
1	2	3
1	Ризик несе той партнер, у якого $R_{i,opt} \rightarrow \min$	$R_{i,opt}^{\partial n}, R_{i,opt}^{nn}$ – величина ризику (за обсягом можливих фінансових втрат) з урахуванням заходів його пом'якшення партнерами;
1.1	$R_{i,opt}^{\partial n} = (B_{i,opt}^{\partial n} \times Y_{i,opt}^{\partial n}) + 3_i^{\partial n}$ $R_{i,opt}^{nn} = (B_{i,opt}^{nn} \times Y_{i,opt}^{nn}) + 3_i^{nn}$	B_i – ймовірність настання ризику; Y_i – потенційний збиток від настання ризику; $B_{i,opt}^{\partial n}, B_{i,opt}^{nn}$ – ймовірність настання ризику з урахуванням заходів його пом'якшення партнерами; $Y_{i,opt}^{\partial n}; Y_{i,opt}^{nn}$ – потенційний збиток від настання ризику з урахуванням заходів його пом'якшення партнерами;
2	Перенесення на приватного партнера ризиків, для яких виконується умова $R_{i,opt}^{nn} < R_{i,opt}^{\partial n}$, здійснюється відповідно до значення коефіцієнта $K_{еф}^{\partial nn} = \frac{(B_i \times Y_i) - (B_{i,opt}^{nn} \times Y_{i,opt}^{nn})}{3_i^{nn}}$	$3_i^{\partial n}, 3_i^{nn}$ – витрати на здійснення заходів з мінімізації ризику; $K_{еф}^{\partial nn}$ – коефіцієнт ефективності заходів приватного партнера; $R_{заг}^{nn}$ – загальна величина ризиків, що припадають на приватного партнера;
3	Всі ризики, виходячи з їх величини, поділяться на малі, середні і критичні, тобто $R_{заг}^{nn} = R_{мал}^{nn} + R_{сеп}^{nn} + R_{крит}^{nn}$	$R_{маг}^{nn}$ – загальна величина малих ризиків; $R_{сеп}^{nn}$ – загальна величина середніх ризиків;
4	Малі ризики переносяться на приватного партнера без визначення заходів пом'якшення в межах загального ліміту (RCC_{min}^{nn}): $\begin{cases} R_n \rightarrow \min \\ \sum_{i=1}^n R_i \leq RCC_{min}^{nn} \end{cases}$	$R_{крит}^{nn}$ – загальна величина критичних ризиків; RCC_{min}^{nn} – гранична величина суми малих ризиків (ліміт); $RCC_{крит}^{nn}$ – межа критичного ризику;
5	Якщо для критичного ризику виконується умова $R_{i,opt}^{nn} \rightarrow \min$, то такий ризик розподіляється між партнерами відповідно до таких умов: $\begin{cases} R_{i,opt}^{nn} > RCC_{крит}^{nn} \\ R_i^{nn} = RCC_{крит}^{nn} \\ R_i^{\partial n} = R_{i,opt}^{nn} - RCC_{крит}^{nn} \end{cases}$	$R_{інвест}^{nn}, R_{експ}^{nn}, R_{лік}^{nn}$ – величина ризиків приватного партнера на інвестиційній, експлуатаційній і ліквідаційній стадіях реалізації проекту;
6	Величина ризиків, які перекладаються на приватного партнера, не має перевищувати його фінансових здатностей нести ризики на кожній зі стадій життєвого циклу проекту, тобто: $\begin{cases} R_{інвест}^{nn} \leq RCC_{інвест}^{nn} \\ R_{експ}^{nn} \leq RCC_{експ}^{nn} \\ R_{лік}^{nn} \leq RCC_{лік}^{nn} \end{cases}$	$RCC_{інвест}^{nn}, RCC_{експ}^{nn}, RCC_{лік}^{nn}$ – обмеження фінансових здатностей покриття ризиків приватного партнера на різних стадіях життєвого циклу проекту; $RCC^{\partial nn}$ – загальне обмеження фінансових можливостей покриття ризиків для обох партнерів; $EQ^{\partial nn}$ – власний капітал проектної компанії; AI^{nn} – додаткові інвестиції приватного партнера;
7	Загальний обсяг ризиків проекту не повинен перевищувати сукупних фінансових можливостей обох партнерів, тобто: $\begin{cases} R_{заг}^{\partial nn} \leq RCC^{\partial nn} \\ R_{заг}^{\partial nn} = R_{заг}^{nn} + R_{заг}^{\partial n} \end{cases}$	$\sum_1^n CF^{\partial n}$ – величина отриманих платежів від державного партнера у вигляді дотацій, субвенцій; $\sum_1^n CF^{nn}$ – сума ЧГП від проекту в період з 1 по n рік;
7.1	$RCC_{інвест}^{nn} = AI^{nn} + \sum_1^n CF_{інвест}^{nn} + SG \times K_0$	SG – державні гарантії;
7.2	$RCC_{експ}^{nn} = \sum_1^m CF_{експ}^{\partial n} + \sum_1^n CF_{експ}^{nn} + SG \times K_0$	K_0 – понижуючий коефіцієнт, який використовується для розрахунку впливу державних (муниципальних) гарантій.
7.3	$RCC_{лік}^{nn} = EQ^{\partial nn}$	

*Примітка: Сформовано авторами.

Якщо для критичного ризику виконується умова $R_{i,opt} \rightarrow \min$, то такий ризик доцільно розділити між партнерами у відповідності із наступними умовами (формула 3.19):

$$\begin{cases} R_{i,opt}^{nn} > RCC_{крит} \\ R_i^{nn} = RCC_{крит} \\ R_i^{nn} = R_{i,opt}^{nn} - RCC_{крит} \end{cases} \quad (3.19)$$

Визначення процесу і критеріїв розподілу ризиків дозволяє ефективно, в першу чергу, розподілити фінансовий ризик, пов'язаний із реалізацією проектів державно-приватного партнерства. Наявність таких ризиків обумовлена недостатньою стабільністю економічної ситуації та існуючими адміністративними бар'єрами, хоча намічається певна тенденція до посилення діалогу влади та бізнесу. Наявна проблема висококваліфікованих кадрів призводить до недостатнього опрацювання бізнес-планів проектів ДПП.

Запропоновану в даному підрозділі економіко-математичну модель апробовано (додаток Б) в програмному середовищі Matlab (коректність якого доведено всесвітньою науковою спільнотою та підтверджено широким застосуванням у наукових обчисленнях), що дозволило створити програмне забезпечення із застосуванням нечіткої логіки, яка найбільше підходить для визначення і прийняття рішень в задачах з високим ступенем невизначеності, до яких відноситься і розподіл фінансових ризиків у проектах ДПП. В результаті проведеного експериментального дослідження було доведено адекватність та можливість практичного використання запропонованої моделі.

Підсумовуючи відмітимо, що поставлена і вирішена проблема підвищення ефективності реалізації проектів державно-приватного партнерства шляхом оптимізації розподілу фінансових ризиків між його учасниками сприятиме досягненню оптимального співвідношення витрат і вигод від проекту, підвищенню його результативності та фінансової стійкості, досягненню необхідного результату проекту, підвищити довіру до механізму ДПП як з боку приватного бізнесу, так і з боку держави.

3.3. Удосконалення чинних механізмів державно-приватного партнерства за його основними формами

Поняття «механізм» можна застосувати до будь-якої взаємодії між економічними суб'єктами, що розглядає його як стратегічний опис того, як можуть діяти економічні суб'єкти та до чого приведе будь-яка сукупність дій [199]. Згідно цього пояснення у даному підрозділі буде зроблена спроба удосконалення чинних механізмів державно-приватного партнерства в Україні за окремими його формами, що направлено на підвищення ефективності роботи як системоутворюючих галузей, так і економіки в цілому на основі співпраці державного сектору та приватного бізнесу.

Загалом, удосконалення організаційно-економічних механізмів державно-приватного партнерства на сучасному етапі можна здійснювати на основі врахування зарубіжної практики використання дієвих економічних механізмів щодо виводу пріоритетних галузей з кризового стану, врахування необхідності врегулювання взаємовідносин та спільних інтересів між державою та приватними компаніями, проведеної діагностики результативності чинних механізмів партнерства в Україні. Проведений в попередньому розділі аналіз засвідчив необхідність розв'язання даної проблеми в кількох площинах:

- удосконалення чинних механізмів державно-приватних партнерств, що вже імплементовані в українську практику;
- вироблення пропозицій щодо розроблення і імплементації в інституціональне середовище механізмів державно-приватного партнерства, які визнані в міжнародній практиці, але не використовуються в Україні;
- імплементацію чинних в Україні механізмів державно-приватних партнерств в сектори економіки, в яких така практика не використовується;
- усунення інституційних бар'єрів імплементації механізмів партнерства в інституціональному середовищі.

Ключовим напрямом роботи з успішного розвитку державно-приватного партнерства в Україні, реалізації запропонованих вище концептуальних підходів має стати вдосконалення існуючих форм та механізмів ДПП.

Характеристика чинних в Україні механізмів ДПП, оцінка їх поширення засвідчили, що на сьогодні основною та найбільш

популярною співпрацею у реалізації спільних проєктів держави і бізнесу в рамках державно-приватного партнерства виступає механізм концесії.

Запропонований в підрозділі 3.1 алгоритм організації процесу формування і реалізації проєктів ДПП на прикладі концесії частково вирішує питання удосконалення даного механізму. Водночас, ознайомлення з чинним концесійним законодавством України та практикою концесійних угод, дозволяє зробити висновок про доцільність додаткових дій в цьому напрямі.

Мова йде, в першу чергу, про застосування механізму концесії в умовах, коли об'єкт концесії будується з «нуля». В сучасному механізмі не засвідчено право власності на створюваний об'єкт концесійного договору. Це виступає одним із серйозних інституційних бар'єрів, що знижують мотивацію приватного партнера до участі в ДПП. У випадку, коли частка вкладеного інвестиційного капіталу приватного сектора економіки переважає над часткою капіталу державного сектора, доцільно було б передбачити фіксацію права власності на створюваний об'єкт концесійного договору, закріпити його за приватним партнером. При цьому контроль за якістю надання послуг має зберігатися за державою.

Друга проблема, яка вимагає розв'язання, стосується практики судових спорів. Необхідність розв'язання даної проблеми обумовлена, як показав аналіз, поширеною в Україні практикою невиконання умов концесійних договорів однією зі сторін, їх призупиненням, незадовільною в деяких випадках якістю виконаних робіт або наданих послуг партнерам. Для розв'язання даної проблеми необхідно забезпечити доступ партнерів до міжнародного комерційного арбітражу. Така доцільність підтверджується світовою практикою, яка показує, що вирішення судових спорів в незалежній від сторін проєкту країні є найбільш ефективним рішенням і важливою вимогою банківських установ, що здійснюють фінансування проєктів ДПП.

Недостатня поширеність механізму концесії пов'язана з ризиками, обумовленими різними об'єктивними причинами, як от поява непередбачуваних обставин, прийняття державою законодавчих змін, нестача інвестиційних ресурсів, неспівпадіння бюджетного періоду з терміном концесійного договору тощо. Менеджмент має бути спрямований на попередження, пом'якшення і лише на кінець на усунення ризиків. Так, зокрема, враховуючи те, що ризики, пов'язані з прийняттям державою рішень, які негативно

впливають на прибуток від проєкту, що реалізується в рамках концесійного договору, необхідно передбачити захист прав інвестора через звільнення його від відповідальності за таких обставин.

Проведений аналіз засвідчив, що більшість проєктів в рамках концесійних договорів є не надто капіталомісткими. Це та низька активність приватного бізнесу щодо укладання договорів концесії обумовлені проблемою нестачі інвестиційних ресурсів. В контексті розв'язання даної проблеми доцільно, на наш погляд, започаткувати державну програму по наданню пільгових кредитів для здійснення діяльності у сфері державно-приватного партнерства на засадах концесії за умови, коли це стосується пріоритетних сфер діяльності, проєктів особливого державного чи соціального значення, що дозволить збільшити капіталоозброєність учасників партнерства.

Активність поширення концесії як механізму партнерства зростатиме, якщо реалізація проєктів буде високоефективною. З метою підвищення окупності вкладених коштів доцільно започаткувати поширену в США практику передачі учасникам договору права на використання земель, які розташовані поблизу доріг. Це стосується, в першу чергу, виконання робіт в сфері дорожнього будівництва. На переданій землі приватний партнер може будувати різного значення об'єкти (заправки, станції технічного обслуговування, мотелі, готелі тощо), які з часом повернуть йому вкладений у будівництво дороги капітал.

Варто застосовувати і інші інструменти стимулювання долучення приватного бізнесу до укладання концесійних угод. Зокрема, з метою активізації цього механізму доцільно для учасників приватного сектора застосовувати систему податкових стимулів. Зокрема, при його долученні до важливих національних масштабних проєктів варто було б використати таку форму податкових преференцій як податкові канікули. Для приватних партнерів, які завозять техніку з-за кордону для реалізації проєктів ДПП, – передбачити звільнення від митних платежів на ввезення обладнання.

Фахівці, що займаються проблемами ДПП, виокремлюють такі основні умови успішного успіху розвитку його різних форм: подолання протиріч між громадськими і приватними інтересами, створення інституційного середовища ДПП, збереження провідної ролі держави в організації програм і проєктів ДПП [228, с. 19].

Приватний бізнес, як інвестор, є зацікавленим у прибутковому вкладенні своїх коштів, а населення, як споживач, – у високій якості

послуг за доступними тарифами. В умовах партнерства держава, як партнер, має забезпечити і перше і друге, тобто суспільний інтерес. Це досягається шляхом забезпечення високої якості концесійних угод на етапі їх укладання, виконання, моніторингу і контролю.

З позицій розв'язання цієї проблеми заслуговує на увагу досвід Великобританії, де при укладанні концесійних угод передбачається:

а) розрахунки з боку державних органів з приватним сектором здійснювати тільки після завершення будівництва та повного оснащення інфраструктурних об'єктів;

б) зобов'язання представників бізнесу утримувати об'єкти в належному стані відповідно до терміну експлуатації, який обумовлено в договорі (в межах 25 років);

в) передбачення в договірних стандартах штрафних санкцій за невиконання зобов'язань.

Суттєвим фактором, що підвищує ризики партнерства, є неспівпадіння тривалості відносин ДПП (5 – 50 років) і тривалості бюджетного планування (1 рік). Це створює загрозу неповернення вкладених коштів внаслідок об'єктивної відсутності державних гарантій. Особливо гостро ці питання стоять на регіональному і місцевому рівні. Плани заходів з реалізації Державної та регіональних стратегій розвитку стають базою для середньострокового бюджетного планування та розробки інвестиційних програм (проектів), спрямованих на економічний розвиток, що розробляються сторонами на три роки та наступні чотири роки періоду дії відповідних стратегій. Це сприятиме використанню принципу середньо- та довгострокового фінансування при реалізації проектів ДПП, зокрема на умовах концесії.

На цю ідею працюватиме реалізація Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, якою передбачено закріплення частини загальнодержавних податків, місцевих податків і зборів за органами місцевого самоврядування, надання їм доступу до залучення кредитних ресурсів шляхом спрощення процедур погодження, запозичень і місцевих гарантій, підвищення прозорості й ефективності використання бюджетних коштів [184], що дозволить приймати рішення щодо розв'язання проблем місцевого значення, зокрема, реалізації проектів ДПП, мати більшу доказову базу щодо реальності умов, які передують підписанню угоди ДПП, що посилить довіру до державного партнера з боку приватного інвестора.

В посткризовий період, коли відбувається зміцнення державного

і місцевих бюджетів, доцільно врахувати практику зарубіжних країн і збільшити частку в дорожніх інвестиційних об'єктах інвестиційної участі держави до 40 – 60%.

Загалом, необхідно працювати в напрямку наближення чинного механізму концесії в Україні (згідно Закону про концесії) до вимог концесійного законодавства, прийнятого в зарубіжній практиці. Порівняльний аналіз свідчить про необхідність: а) започаткування реального механізму гарантування компенсацій у випадку експропріації; б) імплементації вимоги «плати» за вхідний квиток; в) використання проектних пропозицій на основі врахування чистої теперішньої вартості; г) започаткування при реалізації концесії періодичних незалежних оцінок концесійних активів.

Що стосується механізму договору про спільну діяльність, то, враховуючи систематичні зриви даних проектів через об'єктивні і суб'єктивні причини, вважаємо за необхідне:

– по-перше, так як основне нормативно-правове регулювання механізму реалізації проектів ДПП на основі договорів про спільну діяльність забезпечує Цивільний кодекс України [219], зокрема глава 77, а в Законі України «Про державно-приватне партнерство в Україні» [166] виділено спільну діяльність як форму здійснення державно-приватного партнерства, але не роз'яснено сутність, принципи та інституційний механізм договорів про спільну діяльність на засадах ДПП, розробити та впровадити у практичну діяльність Закон, який визначатиме: особливості передачі об'єктів партнерства, інституційний фундамент, способи управління, забезпечить інституційне середовище проектів ДПП на основі договорів про спільну діяльність;

– по-друге, при формуванні запропонованого Законопроекту передбачити: модель розподілу ризиків та відповідальності між партнерами; механізм створення та регулювання діяльності спільних органів управління процесами створення та управління проектами ДПП; методик оцінки ефективності реалізованого проекту ДПП; чітку структуру та регламентацію угоди між державним і приватними партнерами щодо реалізації проекту ДПП.

Зазначені рекомендації дозволять удосконалити організаційно-економічний механізм державно-приватного партнерства в частині укладання договорів про спільну діяльність.

Угоди про розподіл продукції як механізм державно-приватного партнерства в Україні знайшли поширення, як уже зазначалось, у

видобувній промисловості і енергетичному секторі. Як механізм партнерства він не досяг поставлених цілей щодо видобутку «власних» нафти та газу та гарантування зниження імпортозалежності держави. Попри відсутність в українських виробників необхідних інвестицій і технологій видобування нафти і газу, не вдалось реалізувати належну кількість угод з великими світовими енергетичними компаніями. Водночас, більшість експертів вважають, що підвищення ефективності угод про розподіл продукції в Україні може бути досягнуто саме за умов «включення» світових енергетичних гігантів (операторів угод про розподіл продукції) у практичну діяльність на українському ринку. Оскільки питання дискусійне (за ствердженням опонентів при залученні дорожчого і технологічного ресурсу держава дестимулює видобування дешевшого і простішого ресурсу власними компаніями), то в полі зору управлінських рішень має бути прогноз ефекту партнерства держави з іноземним партнером за даним типом угод, забезпечення прозорості процедур при їх формуванні, оцінка екологічних ризиків, підвищення поінформованості суспільства щодо цілей та планів реалізації проектів угод про реалізацію продукції. Це дозволить підвищити ступінь сприйняття дій інвесторів територіальними громадами, сприятиме імплементації передового досвіду у вітчизняну практику господарювання, модернізації виробництва.

Характеристика чинних в Україні механізмів ДПП, оцінка їх поширення засвідчили, що в країні на сьогодні відсутня практика застосування механізму лізингових контрактів (lease contract), яка передбачає, як зазначалось у підрозділі 1.4, що на платній основі уряд у формі лізингової оренди надає свої активи приватному сектору на умовах партнерства, але в даній формі співпраці всі ризики, що пов'язані з операційною діяльністю, також переходять до приватного партнера. Це зумовлено не повною урегульованістю господарських відносин між суб'єктами партнерства, механізмів бюджетної підтримки. Закон України має рамковий характер і не визначає всі види взаємовідносин для різних форм ДПП, які регламентуються різними спеціальними законодавчими актами. Тому не завжди (а скоріше майже ніколи) договори оренди чи лізингу не є прикладами ДПП.

В цілому зазначимо, що досвід зарубіжних країн демонструє успішну практику реалізації проектів на основі контрактів лізингу. Відповідно, виникає питання, чому на сьогодні лізингові контракти

механізму ДПП не знайшли належного застосування. Пошук напрямів удосконалення лізингу як механізму ДПП є важливим. Адже, як зазначалось у підрозділі 2.2, на сьогодні визначено 321 об'єкт комунальної власності [120], щодо яких планується реалізовувати проекти із застосуванням механізму ДПП. Звідси, в перспективі є база для практичного застосування лізингових контрактів.

Завдання полягає в тому, щоб зробити цю взаємодію раціональною і ефективною. Лізинг є договірною формою ДПП, являє собою вид інвестиційної діяльності, що поєднує елементи оренди та кредиту і передбачає перехід права власності на предмет лізингу до лізингоодержувача після сплати всіх платежів. Зарубіжний досвід засвідчив, що конкретна участь держави чи приватного сектору економіки у реалізації спільних проектів в процесі об'єднання ресурсів може суттєво відрізнятись. Так, приватна сторона в партнерствах може виступати в якості однієї із сторін контракту (ДПП-1) і зовсім іншої (в контракті – ДПП-2).

У сучасних умовах лізинг є одним з найбільш прийнятних способів фінансування проектів, що реалізуються в різних галузях зарубіжної економіки і має достатньо аргументів для розвитку у вітчизняній економічній системі, у тому числі з використанням механізму ДПП.

Перевагами сторін договору лізингової угоди є:

1) фінансові, оскільки одночасно вирішуються питання придбання основних фондів і забезпечується можливість фінансування всієї операції. Обсяг лізингового фінансування при цьому може в 2-3 рази перевищувати вартість активів, якими володіє підприємство чи організація;

2) інвестиційні, оскільки предмет лізингу може бути використаний в якості застави, а майно отримати в лізинг простіше, ніж позику на його купівлю;

3) організаційно-експлуатаційні, адже використання предмета лізингу приносить негайний дохід, який іде на оплату лізингових платежів і формує прибуток лізингоодержувача;

4) сервісні, так як лізингоодержувач може скористатися послугами зі страхування, транспортування, монтажу, навчання персоналу, сервісного обслуговування;

5) практичні: лізингові платежі відносяться на витрати лізингоодержувача, що знижує оподатковуваний прибуток, коефіцієнт амортизації. Після повної амортизації, як правило, здійснюється викуп

за залишковою вартістю обладнання, яке зараховується на баланс лізингодержувача за нульовою оцінкою і податок на майно не сплачується.

Дослідники даної проблематики зазначають і інші переваги лізингу – можливість кращого управління обіговим капіталом, фіксованість виплат, збереження можливості отримання кредитів, уникнення накладання обмежувальних умов, страхування від технічної відсталості тощо [20, с.131].

Крім перерахованого, слід враховувати і ті обставини, що при виборі схеми залучення інвестицій в деякі галузі, наприклад – у ЖКГ, лізинг в порівнянні з кредитом має не тільки переваги, але часто видається єдиною можливим варіантом. Класична схема функціонування механізму лізингу представлена на рис. 3.5. Як видно з рисунку 3.5, головними суб'єктами у схемі лізингу є: лізингодавець, лізингоотримувач та постачальник. Страхова компанія, кредитна організація – не головні, але другорядні учасники механізму лізингу.

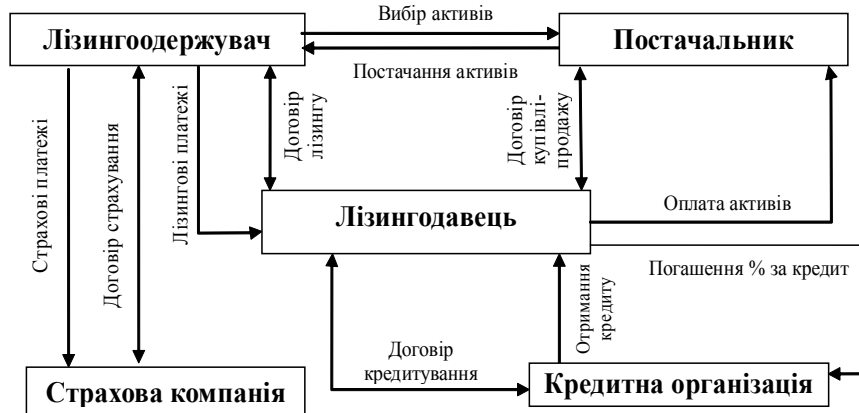


Рис. 3.3. Класична схема функціонування механізму лізингу*

*Примітка: Складено авторами.

Завдання, які необхідно розв'язувати в рамках Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» (2015 р.), при реалізації цільових програм, несуть, крім економічного, велике і політичне навантаження. Мета лізингових компаній – розвиток власного бізнесу. У це поняття входить не тільки отримання прибутку, але і стабільність економічної діяльності, і освоєння нових секторів ринку та виживання в

конкурентній боротьбі, при цьому піднімаючи власний імідж. Саме тому необхідна розробка чіткої, налагодженої системи відносин ДПП, яка буде ґрунтуватися на основі фінансової мотивації розвитку не лише великих, але й малих і середніх фірм і яка в подальшому створить необхідні умови для розвитку лізингу як механізму ДПП.

Тобто, мова йде про те, що при реалізації масштабних проектів держава повинна взаємодіяти не тільки з великими бізнесовими структурами, а також із малими і середніми організаціями, таким чином реалізуючи комплексні проекти на основі лізингу в рамках державно-приватного партнерства. Наприклад, на сьогодні при будівництві транспортних регіональних автошляхів залучається, як правило, одна велика організація, яка займається виключно будівництвом дорожнього полотна. Синергетичний ефект державно-приватного партнерства, на наш погляд, підвищиться, якщо до реалізації проекту ДПП будуть залучені представники малого і середнього бізнесу, зокрема для будівництва «придорожньої» інфраструктури (паркінгів, автозаправних станцій, кафе, готелів, магазинів та інших елементів «придорожньої» інфраструктури). Таким чином, буде формуватись комплексний проект, де задіяні держава, малий і середній бізнес, потужна приватна компанія чи група інвесторів.

Основне завдання держави полягає в тому, щоб сприяти малому підприємству у використанні пільгових умов придбання техніки в лізинг. В цьому контексті можуть бути запропоновані: мінімальний авансовий платіж, знижена відсоткова ставка, можливість вибору варіантів графіків платежів, схем погашення заборгованості, збільшення терміну договору лізингу.

Водночас, глибокий аналіз сильних і слабких сторін запропонованого механізму свідчить про те, що при створенні комплексних проектів по роботі з малим та середнім бізнесом на основі лізингу може виникати ряд проблем. До них слід віднести: відсутність чіткого державного плану щодо формування і реалізації національних проектів, а також недостатня робота в даному напрямку держструктур; відсутність зацікавленості регіональної влади в партнерській співпраці з бізнесом, експертами, банками, орієнтація на формальну звітність, невміння залучити інвестора; наближеність до влади великих підприємницьких структур, внаслідок чого виникають бар'єри для малих компаній.

З метою усунення даних недоліків, які виступають реальними

бар'єрами розвитку ДПП, пропонуємо більш дієвий механізм державно-приватного партнерства на засадах лізингових відносин, який передбачає алгоритм взаємодії партнерів за сімома основними етапами (рис. 3.4).

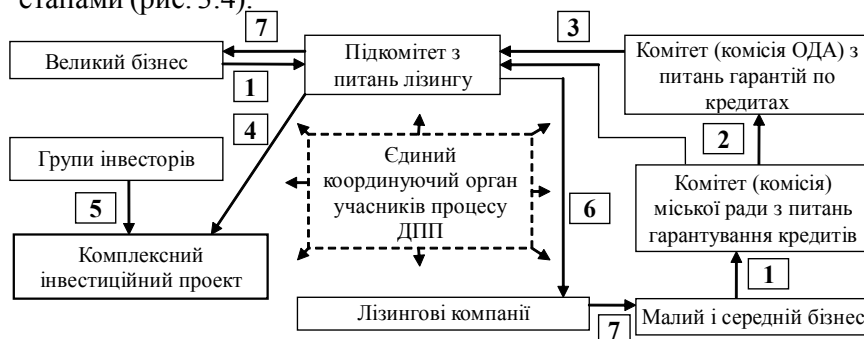


Рис. 3.4. Механізм державно-приватного партнерства на засадах лізингу*

*Примітка: Складено авторами.

Відповідно до рис. 3.4:

1 крок, 2 крок, 3 крок – представники малого та середнього бізнесу, які зацікавлені у пільговому фінансуванні, а також великі підприємства звертаються до державних органів (основна роль відводиться Підкомітету з питань лізингу) із заявкою на пільгове фінансування на умовах лізингу. При цьому проект (заявка, бізнес-план) малих і середніх бізнес-структур чи індивідуальних підприємств, перш ніж дійти до загальної експертної оцінки проходить перевірку через трирівневу систему кредитних комітетів. На даному етапі увага акцентується на якості проекту із збереженням швидкості обробки інформації, тому регіональним органам влади необхідна підготовка швидкої (конвеєрної) системи оцінки, яка б ґрунтувалась на наукових підходах;

4 крок – державні структури на загальнодержавному рівні оцінюють заявки представників бізнесу в рамках комплексного інвестиційного проекту. На даному етапі також необхідним є здійснення спеціальної технологічної оцінки потенційного проекту ДПП;

5 крок – до розгляду проекту ДПП залучаються потенційно зацікавлені інвестори;

6 крок – на основі професійної оцінки розробляються методики з фінансування малих і середніх форм господарювання через лізингові

компанії (оператори) реалізації державних програм;

7 крок – набуває реалізації технологія фінансування на спільних та взаємовигідних умовах (знижена % ставка по лізингу, скорочений авансовий платіж, лояльні схеми погашення) при участі малих, середніх і великих бізнесових структур в реалізації проектів ДПП на основі механізму лізингу в рамках комплексного інвестиційного проекту. З метою координації взаємодії приватного сектора і держави в рамках функціонування даного механізму доцільно створити Єдиний координуючий орган (це може також бути департамент, який уже функціонує у структурі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України), який надаватиме методологічну та консультаційну підтримку суб'єктам відносин державно-приватного партнерства. Зокрема, єдиному координуючому органу має бути відведена наступна роль: допомога територіальним адміністраціям у створенні доступної документації, необхідної для приватного сектора економіки, що сприятиме приватному бізнесу щодо формування базового підґрунтя у створенні проектів ДПП. Також всередині єдиного координуючого органу необхідно, як зазначалось у підрозділі 3.1, створити державну управлінську робочу групу, на яку повинні бути покладені функції: перевірки виконання контрактів, прийом звітності про виконану роботу від адміністрацій, накладання штрафних санкцій, у разі невиконання умов контракту, за зрив проекту. Виходячи з досвіду Німеччини, такий орган міг би координувати діяльність різних секторів, створити відповідну платформу для контрактів фахівців різного роду діяльності, збору і оброблення інформації, створення відкритого банку даних з профільних питань, популяризації ДПП, надання консультацій зацікавленим потенційним партнерам. До них мають увійти: освітні і наукові заклади, банківські, страхові компанії, консалтингові фірми, незалежні експерти.

Таким чином, досвід ДПП, який успішно реалізується у світовій практиці, необхідно адаптувати з урахуванням особливостей української економіки і використовувати як універсальний інструмент реалізації суспільно значимих завдань. Рішення даних завдань можливе при налагодженій схемі обміну досвідом держави і бізнесу. При цьому, важливо, щоб держава, при реалізації такого механізму приділяла більше уваги процесу взаємодії з малими компаніями.

На наш погляд, головним є те, що при лізингу приватний сектор, вступаючи в партнерські відносини з державою, не тільки застосовує управлінські навички, а й вкладає капітал. Згідно з визначенням, тоді

лізинг - це вид інвестиційної діяльності, і для його розвитку з боку державного партнера мають бути створені умови, за яких інвестор повинен бути впевненим у поверненні вкладених коштів та розраховує на отримання прибутку.

При аналізі практики застосування чинних механізмів ДПП (підрозділ 2.2), нами встановлено, що недостатнього поширення реалізація проектів ДПП набула у галузі охорони здоров'я. Проте, як свідчать дані, наведені Світовим банком [260], та як засвідчив розгляд зарубіжного досвіду (підрозділ 1.3), проекти ДПП в галузі охорони здоров'я, що реалізуються через механізм концесії, мають позитивну практику функціонування у різних країнах. Тому, зважаючи на реальний стан функціонування та розвитку галузі охорони здоров'я в Україні, доцільним є запровадження механізму ДПП на основі концесії в даному секторі економіки. Для реалізації запровадження ефективного механізму ДПП в галузі охорони здоров'я пропонуємо за необхідне розробити та впровадити у практичну діяльність Закон, який визначатиме: особливості передачі в концесію об'єктів охорони здоров'я; інституційний фундамент для запровадження концесій в сфері управління закладами охорони здоров'я; інституційне середовище формування та реалізації концесій на медичні та профілактичні послуги, прерогатива яких сьогодні зберігається за державою. Крім зазначеного, пропонуємо розширити коло суб'єктів, які мають право приймати участь в проектах ДПП в галузі охорони здоров'я, зокрема включити до їх складу неурядові організації. Це дозволить набрати проектам ДПП більшого розголосу і підтримки серед громадськості, яка може виступати як один із суб'єктів контролю за дотриманням взятих на себе зобов'язань з боку приватного бізнесу.

Вітчизняна практика застосування механізмів партнерства не знайшла достатнього поширення на такі сектори економіки як аграрний сектор та сектор освіти.

Перспективною формою взаємодії держави та приватного підприємництва в аграрній сфері має стати співпраця щодо розвитку ДПП в рамках аграрних кластерів, за якої, за визначенням дослідників кластера [81, с. 57], для підприємців на основі спеціалізації та концентрації виробництва, залучення інновацій, формування замкнених циклів виробництва, відбувається підвищення конкурентоспроможності та прибутковості продукції, а на державному рівні за рахунок облаштування сільських територій із сучасною агросервісною,

агропромисловою, житловою та культурними зонами (у вигляді агромістечок) досягається стабільний соціально-економічний розвиток регіонів.

Наразі в Україні розвиток аграрних кластерів ускладнений слабкими інтегруючими зв'язками між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами та науково-дослідними установами, а також неготовністю більшості агропідприємців стати підприємцями-інноваторами, які спроможні стати ініціаторами формування агрокластерів. Тому, в країні зафіксовано лише поодинокі випадки практичного створення та функціонування аграрних кластерів, які є ініціативою агропідприємців.

Вважаємо, що до перспективних напрямів формування проектів ДПП в рамках розвитку кластерів в аграрній сфері належать:

1) органічне виробництво. Реалізуючи мету, учасники проекту державно-приватного партнерства спільно можуть відпрацювати процедури інспекції та контролю виробництва органічної продукції, що дозволить їм одержувати як вітчизняні, так і міжнародні сертифікати відповідності і постачати відповідно марковану продукцію на внутрішній і зовнішній ринки. Така діяльність також може бути розвинута за механізмом угоди про спільну діяльність, що за підтримки органів місцевої влади дозволить об'єднати підприємства, які займаються виробництвом, сертифікацією та просуванням на ринок екологічно чистої продукції, що не містить шкідливих домішок. Нині лише окремі підприємства, з метою одержання можливості реалізації виробленої продукції за кордон, проходять процедуру міжнародної сертифікації, відповідно до якої необхідною умовою виробництва є випуск екологічно чистої продукції;

2) вузькоспеціалізоване виробництво певного виду продукції. Таке ДПП може бути успішним, наприклад, в рамках кластеру з виробництва і поставки натурального молока. На основі угоди про спільну діяльність за участі місцевих органів влади таке партнерство може об'єднати для однієї мети не лише сільгосппідприємства, що працюють у галузі молочного тваринництва, але й домашні селянські господарства. Якщо для сільськогосподарських підприємств цей механізм дозволить підвищити прибуток через скорочення трансакційних витрат, для селянських домогосподарств – збут продукції, то для органів влади – розв'язання проблеми безробіття на селі через підвищення ефективності самозайнятості;

3) сільський зелений туризм, де можливі такі механізми ДПП

як угоди про спільну діяльність, в яких об'єктом договорів могли б стати: облаштування та функціонування об'єктів громадського сервісу; будівництво комплексу туристично-рекреаційних відпочинкових баз; реконструкція та переоснащення закладів культури, культових споруд, визначених місць. Можливість використання механізму угод в рамках кластера екотуризму обумовлена тим, що ця діяльність може здійснюватись на основі об'єднання ресурсів учасників або навіть без об'єднання ресурсів;

4) інноваційна діяльність. Метою ДПП в рамках агропромислового інноваційного кластера може стати об'єднання зусиль, координація дій та реалізація спільних заходів щодо розробки й здійснення інновацій в агропромисловому комплексі. Механізм співпраці Державного агентства України з інвестицій та інновацій, обласних державних адміністрацій, наукових організацій, ВНЗ, виробничих аграрних підприємств може бути побудований на засадах проектного менеджменту, зокрема формування ДПП-1, ДПП-2.

Загалом ефективний розвиток взаємовідносин між державою та приватним підприємництвом можливий за умов активної участі кожної із сторін на основі рівноправності у партнерстві. При цьому ключова роль повинна належати державі, діяльність якої має бути спрямована на створення сприятливих умов для ведення та здійснення підприємницької діяльності в аграрному секторі, що дозволило б приватному бізнесу отримувати не лише економічні вигоди, а й поступово перетворюватися на соціально відповідальних суб'єктів, які беруть участь у розв'язанні соціально-економічних проблем на державному і місцевому рівнях.

Практика застосування механізмів ДПП в сфері освіти також не знайшла належного поширення в Україні. Залучення приватного капіталу через механізм ДПП в окремих країнах має місце лише стосовно інфраструктурних проектів в системі освіти. Виходячи з характеру діяльності в сфері освіти – розвиток матеріально-технічної бази, її підтримка в процесі експлуатації, надання освітніх послуг (послуг дошкільних закладів, загальноосвітніх шкіл, освітніх спеціальних закладів, ВНЗ різного рівня акредитації), можуть бути імплементовані два механізми ДПП: концесія (щодо розбудови матеріально-технічної бази), та угоди про спільну діяльність щодо перевезення школярів в сільській місцевості, щодо підтримки і експлуатації спеціальних дошкільних і шкільних закладів (наприклад, для дітей з особливими потребами) тощо.

Відповідно, для розбудови механізму державно-приватного партнерства в галузі повної середньої освіти пропонуємо: прийняти спеціальний нормативний акт (Закон), який би визначав особливості передачі в концесії об'єкти освітньої діяльності; створити інституційні передумови для впровадження функцій управління закладами освіти на підставі концесійних договорів; відповідно до вказаних вище пропозицій, внести зміни до Закону України «Про концесії» [167], зокрема статтю 3 «Об'єкти, які можуть надаватися в концесію» доповнити пунктом «надання освітніх послуг».

Таким чином, регулююча діяльність держави у сфері партнерства з приватним бізнесом не повинна обмежуватися лише виробленням стратегії і принципів партнерства. Вона має охоплювати формування інституційного середовища, організацію та управління ДПП, розроблення його форм, моделей і конкретних механізмів.

Вважаємо, що на сьогодні необхідною умовою розвитку організаційно-економічного механізму державно-приватного партнерства в Україні має стати вдосконалення нормативно-правової бази функціонування ДПП в цілому, що дозволить підвищити ефективність даних проектів і посилить гарантії партнерства між державою і приватним підприємництвом. Основним напрямом розвитку системи регулювання ДПП повинно стати вирішення проблемного питання щодо формування механізму планування і фінансування у довгостроковій перспективі бюджетних видатків, що є одним із головних бар'єрів розвитку ДПП. Також, вважаємо, що мають бути розроблені ефективно діючі гарантійні моделі виконання зобов'язань за угодами партнерства.

У цьому випадку будуть виправдані очікування на те, що в результаті ДПП приватний бізнес не тільки забезпечить професійний досвід, ефективне управління, гнучкість і оперативність у прийнятті рішень, здатність до новаторства, а й проявить серйозну інвестиційну активність. Це в свою чергу дозволить впровадити нову техніку і більш ефективні технології, створити нові підприємства, на ринку праці підвищити попит на висококваліфікованих працівників.

3.4. Державно-приватне партнерство в умовах змін в територіальній організації виробництва та децентралізації

Економічна нестабільність у світовій економіці в останнє десятиріччя обумовила необхідність звернути увагу вчених і урядовців багатьох країн на ефективність використання економічного потенціалу регіональної економіки. Відповідно, це знайшло відображення в концепціях і стратегіях регіональної політики. В Україні, зокрема, Державною регіональною стратегією до 2015 року було визначено, що державна регіональна політика мала бути зорієнтована на створення умов для конкурентоспроможності регіонів та усунення значних міжрегіональних пропорцій. Вона базувалась на наступних принципах: 1) програмування; 2) концентрації; 3) синхронізації; 4) поляризованого розвитку; 5) достроковості; 6) субсидіарності; 7) збалансованого розвитку; 8) партнерства; 9) єдності, на реалізацію яких було спрямовано низку інструментів державного впливу – від надання субвенцій для забезпечення розвитку інфраструктури до підтримки інвестиційних проектів різного типу.

Моніторинг виконання Державної регіональної стратегії регіонального розвитку до 2015 року показав недостатню ефективність механізмів і інструментів їх реалізації, що проявляється в поглибленні нерівномірності розвитку територій, підвищенні рівня концентрації економічної активності в великих містах при недостатньо ефективному використанні ресурсного потенціалу території.

Зазначене обумовило перегляд концептуальних підходів до формування і реалізації державної регіональної політики, що знайшло відображення в Державній стратегії регіонального розвитку до 2020 року. Її сутнісними характеристиками є: а) інтегрований підхід (поєднання секторальної, територіальної і управлінської складових); б) перехід від регіональної політики «єдиного центру» до політики врахування багатоієрархічних інтересів господарювання на регіональному рівні; в) відмова від політики «вирівнювання» та перехід до політики створення рівних умов для комплексного розвитку регіонів України та підвищення їх конкурентоспроможності.

В цьому контексті особливої уваги набирають питання територіальної організації виробництва та інституційної, економічної, фінансової, фіскальної децентралізації. Що стосується першого, то сьогодні це все більше пов'язується з розвитком нових виробничих систем – мереж, альянсів, партнерств і вищої форми сучасної

кооперації – кластерів. Формування локальних, регіональних, національних, транскордонних і навіть транснаціональних кластерів, що має місце у світовій практиці, підтвердило їх ефективність як явища мережевої економіки, здатного об'єднати знання, вміння, таланти, здібності влади, бізнесу, представників науки для вирішення проблем економічного і соціального розвитку. Питання розбудови ефективної системи економічних суб'єктів залишаються особливо актуальними для країн, де процеси формування кластерів утворень знаходяться на початковій стадії, не забезпечуються автоматично дією ринкових факторів через їх недостатню розвиненість, зокрема для України.

Попри значні теоретичні напрацювання щодо ролі і сутності мережевих структур, виокремлення специфіки кластерів як їх особливого виду, емпіричних оцінок і проблем кластеризації на різних рівнях економічного простору, недостатньо розглянуто питання партнерства учасників кластера.

Контент-аналіз засвідчує, що кластери за сутнісними характеристиками відрізняються від ділових мереж. Якщо ділові мережі є групами фірм, що поєднуються з метою використання своїх особливостей, ресурсів, специфічних переваг для спільного функціонування при реалізації спільних взаємопов'язаних проектів розвитку, то кластери, на відміну від них, поєднують значно ширше коло учасників, зокрема інститути підтримки, виробничі і комерційні структури, серед яких виробники, постачальники компонентів, дистриб'ютори, а також регіональні і національні уряди. Це обумовлює необхідність і закономірність формування специфічних інституційних відносин між учасниками кластера.

В даному контексті важливо виявити вплив кластеризації на специфіку і ефективність державно-приватного партнерства та обґрунтувати шляхи її підвищення, визначити взаємозалежність розвитку кластерів і ДПП, окреслити роль уряду і органів місцевої влади у формуванні кластерів, визначити особливості прояву партнерства і кластеризації у світі, виявити бар'єри їх розвитку в Україні, розробити критерії оцінки ефективності державно-приватного партнерства в рамках формування і функціонування кластера.

Кластерну модель (як модель регіональної економіки) було теоретично обґрунтовано А. Маршалом [251], а пізніше як модель господарювання поставлено в центрі уваги і адаптовано М. Портером в його теорії національної, регіональної і місцевої економіки [254]. Згідно з цією теорією в мікроекономічному діловому навколишньому

середовищі, де всі елементи зібрані разом, кластери відіграють провідну роль, є будівельними блоками в продуктивній, інноваційній економіці.

За визначенням С. Соколенка, «Кластер або мережево-промислово-комерційна група – це група близьких географічно, взаємозалежних компаній і організацій, що співробітничать з ними, які характеризуються спільністю напрямів діяльності і взаємодоповненням один одного [201, с.50].

Попри ґрунтовність загалом даного визначення, в ньому поза увагою залишилась проблема специфічності і складності інституційного внутрішнього та зовнішнього середовища формування і функціонування кластера. Мова йде про: характер партнерства. Перш за все треба визначити статус державно-приватного партнерства. Кластерні утворення зазвичай засновані на принципах державно-приватного чи публічно-приватного партнерства. Тут і далі радше застосовувати термін публічно-приватного партнерства, оскільки мова йде про регіональний або муніципальний рівень, де одним із партнерів може виступати не лише орган місцевої виконавчої влади, але й орган місцевого самоврядування. Відтак в даному підрозділі застосовуватиметься подвійна назва ДПП (ППП).

Згідно з узагальненим визначенням, яке випливає з визначень ООН, ОЕСР, МВФ, Європейського інвестиційного банку, Інституту з державно-приватного партнерства США, Німецького міжнародного співробітництва, партнерство – формальна чи неформальна угода, досягнута заздалегідь, стосовно спільних дій чи співпраці з метою виробництва певної продукції, виконання робіт чи надання послуг, що ґрунтується на спільному прийнятті рішень, розподілі ролі, відповідальностей, ризиків і зв'язків [229].

Сутнісні характеристики ДПП (ППП) найбільш чітко, на наш погляд, визначено Гасм Петерсом [255]. За його визначенням, це таке: 1) два і більше учасників (один державний); 2) кожен учасник є головним; 3) тривалі та стабільні відносини між партнерами; 4) кожен додає щось до партнерства; 5) існує розділена відповідальність за результати.

Можна окреслити певні дотичності кластеризації економіки і розвитку ДПП (ППП):

1) як кластери, так і ДПП (ППП) формується на транснаціональному, національному, регіональному, транскордонному і локальному рівнях;

2) як кластери, так і ДПП (ППП) формуються як колективна ініціатива;

3) і створення кластерів, і формування ДПП (ППП) розглядається як спосіб збільшення переваг регіону шляхом залучення інвестицій і досягнення в ньому синергії;

4) і кластери, і різного роду партнерства мають своєю метою залучення ресурсів у розвиток.

Незважаючи на доволі широке обговорення проблематики державно-приватного партнерства, проблематики кластеризації економіки, зазначені вище спільні ознаки як аспекти взаємопов'язаного впливу розкриті недостатньо. Водночас саме кластеризація дозволяє забезпечити створення умов тривалих стабільних відносин між партнерами (урядами всіх рівнів, бізнесом, науково-дослідними інститутами, іншими учасниками кластера), більшою мірою усунути явища недовіри, які часто притаманні публічно-приватним (державно-приватним) партнерствам, що виникають за межами кластерів.

Водночас, в умовах мінливого світу від загальної ефективності партнерства уряду з бізнесом, науково-дослідними інститутами і т. п. залежить результативність формування і функціонування кластерів. При цьому варто зазначити, що саме у створенні і функціонуванні кластерів проявляється специфічна роль уряду і місцевих органів влади. Мова йде про: інформаційне забезпечення цих процесів; вплив на попит і пропозицію, поставки технологій і робочої сили через фіскальну, монетарну, торгову політику, законотворчу (регуляторну), конкурентну політику; сприяння у наданні освітніх послуг.

Зазначимо певні відмінності в завданнях між провідними країнами, в яких сформовані ринкові відносини і процеси кластеризації відбулися під «самовпливом» [200, с.184], і в країнах, в яких ринкові відносини розвиваються (як, наприклад, Україна). Останні, на наш погляд, мають проводити в рамках партнерства політику стратегічної кластеризації.

Оцінюючи інституційні та інші бар'єри кластеризації, походження яких вимагає партнерства з боку публічної влади, можна окреслити такі проблеми: 1) недостатня поінформованість бізнесу, особливо малого і середнього про можливості, що надає їм співробітництво з іншими компаніями чи інститутами; 2) недосконалість законодавства у сфері конкурентної політики і ДПП (ППП); 3) потреба підвищення ділової активності в країні чи регіоні; 4) необхідність досягнення зовнішнього позитивного ефекту від

впровадження продукту, який є результатом роботи кластера; 5) підвищення прибутковості діяльності в процесі співробітництва. Фактично участь уряду як партнера у створенні і функціонуванні кластера виглядає як своєрідне державне підприємство, яке націлене на те, щоб там, де є потреба, а ринком не створюються кластери, створити їх, координувати зусилля інших структур у цьому процесі.

Світова практика засвідчує, що для формування кластерів уряд і місцева влада зазвичай використовують: засоби цілеспрямованої структурної політики; інструменти політики вимогливого споживача (відміни регуляторних дій, що стримують інновації, тендерних процедур закупівель, інфраструктурних проектів); засоби брокерської політики, спрямовані на надання інформації, задоволення попиту і пропозиції. На відміну від розвинутих і широко використовуваних форм партнерств, у рамках кластерів уряд чи органи місцевої влади виступають як кластерні брокери, які беруть на себе місію організації зустрічей владних структур і ділових кіл, надають допомогу в налагодженні відносин між ними. Тим самим ДПП (ППП) робить позитивний вплив на процеси кластеризації.

В свою чергу, кластери і кластерний підхід за М. Портером дозволяє змінити природу відносин влади і бізнесу [254]. Якщо в традиційному секторальному підході діалог з владою (урядами різних рівнів), як правило, спрямований на отримання субсидій, протекціонізм та обмеження конкуренції, то в умовах кластера він є форумом для конструктивнішого та ефективнішого діалогу між урядом (місцевою владою) та діловими колами.

Кластерний аналіз, який зазвичай використовується при формуванні, функціонуванні і розвитку кластерів, дозволяє інтегрувати кластерну концепцію в процес формування регіональної політики. Це дозволяє уточнити стратегічне бачення і стратегію розвитку того чи іншого регіону, уряду країни або місцевій владі виробляти ефективний набір обмежень при визначенні кластера. Отримані дані забезпечують ефективніші орієнтири для розробки специфічних настановних ініціатив.

Натомість, як показує емпіричний аналіз, в Україні процеси кластеризації, як і процеси розвитку ДПП (ППП) знаходяться на початкових стадіях свого розвитку і характеризуються певними особливостями.

Умови застосування ДПП (ППП) в рамках кластерів на

сьогодні чітко не визначені. Разом з тим, можна визначити три стратегічні проблеми, які стосуються реалізації публічно-приватного партнерства при формуванні, функціонуванні та удосконаленні організаційної діяльності кластерів: 1) підвищення можливостей фінансування розвитку території, на якій знаходиться кластер, визначення шляхів мобілізації фінансових ресурсів приватного партнерства; 2) підвищення ефективності публічних фінансів; 3) запровадження менеджменту, орієнтованого на споживача.

Напрацьована певна інституційна база ДПП (ППП) в Україні, основу якої складають Закон України: «Про державно-приватне партнерство» (01.07.2010 р.), постанови Кабінету Міністрів України: «Про затвердження порядку надання приватним партнером державному інформації по договору, укладеному в рамках державно-приватного партнерства» (09.02.2011 р.), «Про затвердження методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством» (16.02.2011 р.), «Про затвердження порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства» (17.03.2011 р.), частково прийнятна для регулювання партнерських відносин у рамках кластера.

Незважаючи на певну напрацьованість нормативно-правової бази, вона є недостатньо досконалою для регулювання партнерства в рамках кластера, як і для укладання договорів ДПП (ППП) та поза його межами.

Прийняття об'єктивних, обґрунтованих управлінських рішень щодо функціонування кластера, координації партнерів неможливе без зрозумілої інформації, прозорої системи обліку і звітності. Проблема кластера як утворення полягає в тому, що в його складі зазвичай функціонують виробничі підприємства, бюджетні установи, науково-дослідні організації з продуктом діяльності, що суттєво відрізняється, і особливостями обліку та звітності, що не дозволяє партнерам повністю володіти інформацією, яка закріпила б їх довіру до партнера.

Окрім правових рамок, причинами недостатньої розвинутості і недостатньої ефективності ДПП (ППП) є: відсутність дієвих механізмів стимулювання співпраці в межах ДПП (ППП); недостатня прозорість механізмів визначення повноважень і відповідальності сторін; високий ступінь недовіри до співпраці з органами влади (корупція, непрозорість тендерних процедур, недостатній рівень поінформованості партнерів про моделі ДПП (ППП), існування перешкод для реалізації чинних проектів, порушення або невиконання

зобов'язань).

Проведений аналіз дозволяє визначити шляхи підвищення ефективності партнерства влади і бізнесу в процесі кластеризації економіки.

В принципі, в рамках кластера можливе використання майже всіх охарактеризованих нами моделей ДПП (ППП). Найбільші можливості для підвищення ефективності ДПП (ППП) в рамках формування і функціонування кластерів існують при розробці і реалізації проектів щодо розвитку інфраструктури на території розміщення кластера. До таких проектів слід віднести, зокрема: проекти розбудови сучасної транскордонної інфраструктури, проекти спорудження виставкових територій, ярмарок, виставкових і ділових центрів, проекти створення майданчиків під житлову і промислову забудову, проекти створення сучасних науково-дослідних центрів тощо.

Має бути чітко визначений механізм ДПП (ППП) в рамках кластеру: 1) модель взаємовідносин у межах ДПП (ППП) – контракт на надання послуг, управління, лізингу тощо; 2) розподіл ризиків між учасниками ДПП (ППП) і кластера; 3) термін дії угоди ДПП (ППП); 4) методи розрахунку тарифів за послуги.

В рамках ДПП (ППП) участь уряду (місцевої влади) повинна полягати у розробленні державних стандартів для визначення характеристик кластерів, у т. ч. стосовно характеру партнерських відносин. Це особливо важливо для виникаючих кластерних структур для постійного коригування кроків згідно зі стандартною моделлю. Можна згодитися з С. Соколенком, що вироблення стандартних умов формування і функціонування кластерів буде також корисним не лише з погляду збору однакових статистичних даних, але й дозволить уряду країни і місцевим органам влади як суб'єктам партнерства контролювати фактори концентрації трудової зайнятості, виявляти концентрацію експортно-орієнтованих структур, приводити експортно-орієнтованих потенціал у відповідність зі стандартизованими кластерними групами [201, с. 101-102].

Особливої уваги заслуговує проблема розподілу ризиків між партнерами-учасниками кластеру. Треба розглянути всі ризики, притаманні проектам ДПП (ППП), визначити принципи їх розподілу між залученими сторонами, розробити алгоритм управління ризиками, відобразити розподіл ризиків у контракті ДПП (ППП).

В процесі формування кластерів, зокрема при проведенні

кластерного аналізу, створюється можливість, яка має бути використана органами влади, для виявлення в економічному інструментарії регіону (кластера) недоліків у ланцюгу створення доданої вартості. Виявлення «слабких ланок» дозволить суб'єктам ДПП (ППП), координуючи створення (функціонування) кластерів, ефективно орієнтувати інвестиційні програми, оптимізувати зусилля щодо залучення інвестицій і виробляти рішення щодо розвитку інфраструктури в місцях можливої локалізації кластерів, адже кластеризація економіки України неможлива без сучасної інфраструктури. Досвід Японії, Південної Кореї, Сінгапуру, країн Північної Європи засвідчує, що партнерство влади і бізнесу в розбудові власної, спеціалізованої для відповідного кластера (кластерів) інфраструктури дозволило підвищити не лише ефективність роботи і стійкість підприємств і організацій, але й ефективність партнерства, що проявляється в раціональному використанні цієї інфраструктури.

Участь влади як суб'єкта публічно-приватного учасника кластера має бути активізована у контексті забезпеченості кластерів професійним пулом. На сьогодні в рамках партнерства у кластерах ще недостатньо задіяні можливості науково-освітніх закладів у здійсненні цільових дослідницьких проектів, підготовці, підвищенні кваліфікації, перепідготовці персоналу. Механізм партнерства «університет-влада-підприємство» в рамках кластера може і має проявлятися в: укладенні контрактів на виконання дослідницьких проектів; виконанні спільних проектів; виконанні цільових дослідницьких програм, які дозволили б комерціалізувати результати не лише прикладних, але й фундаментальних досліджень; наданні грантів на дослідження і навчання; реалізації відповідного для потреб кластера профілю.

В контексті нашого дослідження заслуговують на увагу ще дві важливі проблеми: 1) вибір критеріальної бази для оцінки синергетичного ефекту дій з кластеризації і розвитку ДПП (ППП); 2) формування аналітико-інформаційної бази, адекватної потребам ДПП (ППП) у кластері та виконання функцій координації в процесі його функціонування, враховуючи участь не лише вітчизняних, але й зарубіжних учасників кластера.

Синергетичний ефект кластеризації і ДПП (ППП) на регіональному або локальному рівнях, на наш погляд, доцільно оцінювати за такими критеріями:

- правильність організації кластерів (у порівнянні з відомими

стандартизованими рішеннями);

- підвищення економічної диверсифікованості сектору виробництва і сектору послуг;
- підвищення концентрації кваліфікованої робочої сили;
- підвищення якості організації комунікацій;
- покращення організаційних можливостей для залучення і об'єднання державних, приватних і місцевих ресурсів;
- підвищення рівня якості робіт, продукції, послуг;
- підвищення операційної ефективності;
- досягнення більш організованого, економічного, екологічного, соціального і культурного середовища проживання на території локалізації кластера;
- скорочення вартості трансакцій;
- підвищення ступеня залучення інвестицій.

Резюмуючи, зазначимо, що успішність партнерства в умовах кластера буде гарантована за умови чіткого контролю діяльності партнерів щодо виконання поточних та інвестиційних зобов'язань.

Новим викликом, що обумовлює, коли один із суб'єктів є орган місцевого самоврядування, диверсифікацію поглядів не державно-приватне, а скоріше публічно-приватне партнерство, є процеси децентралізації, які з одного боку характеризуються перенесенням частини повноважень і відповідальності з центру на регіональний або навіть локальний рівень, а з другого – супроводжується формуванням об'єднаних територіальних громад, мобілізацією ресурсів для місцевого економічного розвитку.

Характерно, що дані процеси відбуваються на фоні нових викликів регіонального розвитку, до яких слід віднести:

- 1) поглиблення регіональних відмінностей у напруженості регіональних ринків праці, активізацією внутрікраїнних і міжкраїнних міграційних процесів;
- 2) посилення відмінностей в інтенсивності структурних зрушень в окремих регіонах, часто в силу обмеженості фінансових можливостей для розвитку інноваційних видів економічної діяльності;
- 3) зниження участі іноземного інвестування у створенні нових підприємств і недостатність інвестиційних ресурсів у більшості вітчизняних підприємств, які могли б бути спрямовані на модернізацію виробництва [211, с. 14];
- 4) бюджетну децентралізацію, яка супроводжується як позитивами, так і ризиками;

5) загострення проблем територіальної організації та фінансування соціальної сфери (проблема мережі та освітньої, медичної субвенції);

6) консервацію, а в окремих випадках погіршення умов життєдіяльності;

7) ресурсні обмеженості для розвитку новостворених об'єднаних територіальних громад.

Пошук відповіді на кожен із них пов'язаний із необхідністю залучення інституту публічно-приватного партнерства.

В першу чергу, мова має йти про муніципальні проекти ДПП (ППП), практика застосування яких має місце не лише в зарубіжних країнах, але й в Україні. Зокрема, у вітчизняній практиці вони були імplementовані для розв'язання проблем: розвитку комунальної і соціальної інфраструктури; збору і утилізації побутових відходів; надання послуг; обслуговування технологічного обладнання в основному у великих і середніх містах.

Дослідження показує, що основним спонукальним чинником залучення приватного бізнесу до розв'язання зазначених проблем на муніципальному рівні стали обмежені ресурси місцевих бюджетів.

Оскільки частина з цих проектів ДПП (ППП) виявилася неуспішною, варто звернути увагу на необхідні передумови, які б забезпечили успіх партнерства. До них слід віднести: 1) достатні інституційні можливості відповідної територіальної одиниці (в умовах децентралізації вони розширилися); 2) рівень менеджменту і технічних можливостей муніципального і приватного секторів; 3) ясність стосовно мети партнерства, ролі партнерів, розподілу вигод і ризиків; 4) зацікавленість приватного сектору в участі в проектах.

Адміністративно-територіальна реформа, що відбувається в Україні, ставить на порядок дня необхідність організаційного і методичного забезпечення застосування механізму публічно-приватного партнерства: а) на рівні об'єднаних територіальних громад; б) на рівні міжмуніципального співробітництва.

Об'єднані територіальні громади, працюючи в умовах фінансової і фіскальної децентралізації, отримали більше повноважень і відповідальності, зокрема стосовно: будівництва, ремонту, експлуатації автомобільних доріг на території громад, будівництва і ремонту об'єктів комунальної інфраструктури; енергопостачання та зв'язку; охорони довкілля. Економічна децентралізація означає розроблення територіальними громадами власних стратегій розвитку,

формування і реалізацію різного роду проектів, залучаючи до цього кошти місцевого бюджету, бізнесу, міжнародних грантів. Громади зіткнулись з проблемою відсутності професійного менеджменту для забезпечення цієї роботи.

Враховуючи недостатню готовність громад і органів місцевого самоврядування до професійної роботи в питаннях створення і впровадження ДПП (ППП), в Україні реалізується Програма розвитку державно-приватного партнерства, що впроваджується ФНІ 360 за фінансової підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), метою якої є розширення використання механізму ДПП в Україні та збільшення ролі фінансування приватного сектора, досвіду і сучасних технологій для поліпшення інфраструктури та якості надання державних послуг та навколишнього середовища. Програма спрямовується на розв'язання чотирьох основних завдань:

- 1) створення нормативно-правової бази, що сприятиме розвитку ДПП;
- 2) зміцнення потенціалу Мінекономрозвитку щодо підтримки ДПП;
- 3) навчання та інформування у сфері ДПП представників муніципалітетів;
- 4) впровадження пілотних проектів ДПП в ключових секторах шляхом надання допомоги пілотним містам на всіх етапах підготовки проектів.

В рамках консультативного супроводу розглядається проблема фіскальних зобов'язань. Це пов'язано з тим, що в Україні, як і в інших країнах виникають обґрунтовані побоювання, що муніципалітети, укладаючи договори ДПП, можуть брати на себе нерозважливі платіжні зобов'язання. В публікації Світового банку резюмується: «Вкрай важливо визначити фіскальні зобов'язання у рамках ДПП, щоб органи влади могли зробити уважний вибір щодо того, які проекти реалізувати у форматі ДПП» [262].

Таке резюме Світового банку обумовлене тим, що прямі і умовні зобов'язання у рамках ДПП стали серйозною проблемою в деяких країнах: вони можуть накладати величезний фіскальний тягар, який стає очевидним. Один із способів уникнення подібних ситуацій – заборонити муніципалітетам організовувати ДПП, які передбачають виникнення платіжних зобов'язань, що виходять за межі поточного бюджетного року. На даний час органу місцевого самоврядування в Україні заборонено брати на себе платіжні зобов'язання, окрім

обслуговування боргу чи боргових зобов'язань, якщо пов'язані видатки не передбачені в бюджеті на поточний рік. За оцінками експертів [82, с. 8] це положення на практиці гальмує проекти ДПП в Україні, у яких доходи компанії ДПП передбачають майбутні платежі з бюджету.

Пропонуються інші варіанти розв'язання проблеми використання бюджетних асигнувань двох видів: 1) здійснювати асигнування на проведення видатків та асигнування за зобов'язаннями, які розповсюджуються на майбутні роки; 2) бюджетування проектів здійснювати ніби під інвестиційні проекти державного сектора з наступним рішенням щодо використання методу закупівлі, де ДПП розглядається як можливий варіант реалізації інвестицій [83].

Формування і реалізація проектів ДПП в об'єднаних територіальних громадах пов'язано з використанням не лише їх бюджетів, але й інших складових комунальної власності. Це може проявитись по-різному, наприклад, при моделі «проекткування-будівництво», де максимальною є відповідальність органу місцевого самоврядування і фактично маємо справу з традиційними муніципальними закупівлями, і при моделі «будівництво-володіння-експлуатація/відчуження», при якій передбачається перехід права власності до приватної особи без зобов'язання повернення об'єкта ДПП до комунальної власності територіальної громади.

Оскільки останнє може стати предметом виникнення конфлікту інтересів, то це вимагає дотримання прозорої процедури прийняття рішення. Виходячи з рекомендацій Міністерства економічного розвитку і торгівлі [119] цей алгоритм можна представити наступним чином (рис. 3.4.)

Коли мова йде про об'єднану комунальну власність об'єднаної територіальної громади і коштів місцевого бюджету цієї громади, важливо врахувати при цьому позицію або можливу реакцію її жителів, залучивши, наприклад, старост, представників робочої групи з розроблення і реалізації Стратегічного плану економічного розвитку об'єднаної територіальної громади. Узгодження намірів щодо публічно-приватного партнерства з Стратегічним планом, або його розглядом як одного із операційних планів чи тактичних заходів сприятиме більшій об'єктивності прийняття управлінського рішення і формуванню сприятливого середовища для його реалізації.

Більш складним є питання формування і реалізації проекту ДПП (ППП) в рамках міжмуніципального співробітництва. Міжму-

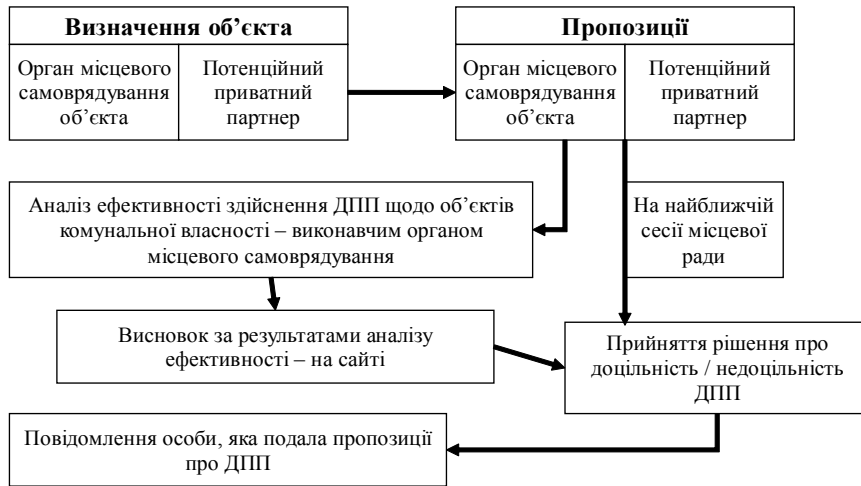


Рис. 3.4. Алгоритм процесу прийняття рішення органами місцевого самоврядування щодо запровадження проекту ДПП (ППП)*

*Примітка: розроблено авторами.

ніципальне співробітництво як інноваційна форма політики місцевого регіонального розвитку останнім часом набуває все більшого поширення в європейських країнах, зокрема й в Україні. Теоретично об'єктивна необхідність такої форми відносин між територіальними громадами обґрунтована нами в 2002 р. в праці [98].

Поява міжмуніципального співробітництва пов'язана з тим, що місцеве самоврядування у багатьох країнах Європи, у тому числі в Україні, має низку проблем, можливі варіанти яких пропонує саме ММС. Незважаючи на те, що відбулось добровільне об'єднання сіл (територіальних громад) в об'єднані територіальні громади, це не виключає співробітництво між останніми. В багатьох країнах об'єктом міжмуніципального співробітництва є спільне будівництво та утримання об'єктів, що обслуговують декілька сусідніх муніципалітетів. В Україні для цього створена певна правова база, представлена, зокрема, Законами України «Про співробітництво територіальних громад» (2014 р.), «Про добровільне об'єднання територіальних громад», «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» тощо.

В літературі з публічного управління міжмуніципальне

співробітництво визначається як «відносини між двома або кількома органами місцевого самоврядування (громадами базового рівня місцевого самоврядування), які мають статус юридичних осіб та певну політичну, юридичну, фінансову, автономію (відповідно до принципів Європейської хартії місцевого самоврядування) [207, с. 7].

Вказується на конкретні переваги цієї форми співпраці, а саме:

1) органи місцевого самоврядування можуть об'єднувати свої ресурси, якщо це допомагає покращити ефективність своєї роботи; надавати нові послуги;

2) більший за кількістю споживачів «ринок» сприяє зменшенню витрат;

3) покращується здатність залучати приватні інвестиції та брати участь у проектах публічно-приватного партнерства; стає можливим укладання більш вигідних контрактів [207, с. 6].

Попри очікувані економічні, фінансові, соціальні ефекти при моделі ММС з'являється нова формула ДПП (ППП). Замість відносин «орган місцевого самоврядування – приватний партнер» формуються відносини «орган місцевого самоврядування – приватний партнер – орган місцевого самоврядування». Отримуючи такі економічні переваги, як збільшення «власних» інвестиційних ресурсів громад учасниць, зменшення виробничих витрат як ефекту масштабу, покращення здатності освоєння інвестицій, довіра з боку кредиторів, мобілізація ресурсів, формування публічно-приватних партнерів в умовах ММС може зіштовхнутися з деякими проблемами. До них в першу чергу слід віднести проблему «спільної власності» територіальних громад, які співпрацюють в рамках ММС. Використання даної категорії, її тлумачення є дискусійним. У спрощеному розумінні частина науковців зводить її зміст до комунальної власності обласних рад і комунальної власності районних рад, що відповідає чинній нормативно-правовій базі. На наш погляд, таке спрощене трактування не вичерпує більш глибокі сутнісні характеристики даної категорії.

Під спільною власністю територіальних громад слід розуміти комунальну власність, яка за рішенням територіальних громад (в т. ч. об'єднаних) чи їх представників об'єднується для забезпечення спільних інтересів.

При цьому спільна власність може бути: а) без визначення часток територіальних громад (в управлінні обласних і районних рад – театри, філармонії, лікарні); б) з визначенням часток територіальних

громад (які за рішенням територіальних громад об'єднуються для спільного фінансування – електростанції, млини, комбикормові заводи і т.п.).

Однією з підстав виникнення спільної власності і є передача комунальної і приватної власності для виконання спільних проєктів в рамках ММС. За недостатньої нормативно-правової впорядкованості даного питання при формуванні даного варіанту ДПП (ППП), можуть проявлятися такі, визначені теорією явища як:

а) «трагедія спільнот», пов'язана з тим, що нерегульоване використання багатств, які знаходяться у спільній власності, призводить до того, що окремі користувачі отримують вигоду через короткочасне збільшення використання цих багатств, а інші – тривалий час зазнають втрат через скорочення обсягу таких ресурсів;

б) «конфліктні території», як території на межі об'єднаних територіальних громад, або в межах однієї з них при впровадженні проєкту ДПП (ППП), на яких виник конфлікт інтересів (між розміщенням будівництва за проєктом ДПП і бажанням збереження рекреаційної зони однією з громад, між промисловим будівництвом в рамках проєкту і небажанням певної громади обмежити територію житлової зони, між намірами реалізувати проєкт ДПП з утилізації відходів, що реалізується в рамках ММС, з супротивом громади, на території якої планується розміщення такого підприємства.

На сьогодні очевидно є необхідність нормативно-правового врегулювання всіх питань, пов'язаних з реалізацією проєктів ДПП (ППП) за участі міжмуніципального співробітництва. Це стосується більш чіткого розмежування земель державної, комунальної, приватної власності, виокремлення земель «спільної власності» об'єднаних територіальних громад, що співпрацюють у рамках ММС; більш чіткого розмежування функцій і повноважень органів самоврядування в умовах ММС, яке б дозволило більш ефективно використати управлінські ресурси і уникнути конфліктів; встановлення умов експлуатації і відповідальності за використання об'єктів, створених в результаті реалізації проєктів ДПП (ППП) за формулою «орган місцевого самоврядування – приватний партнер – орган місцевого самоврядування», визначення характеру власності цих об'єктів тощо.

Очевидно, що перший досвід формування і реалізації такого роду ДПП (ППП) висуне на порядок денний необхідність розв'язання і інших правових і організаційних проблем.

На сьогодні важливими з них, на наш погляд, є узгодження

стратегій територіальних громад, які мають намір ММС на предмет їх комплементарності, передбачення в стратегічних планах об'єднаних територіальних громад, як окремого блоку, стратегій розвитку комунальної власності і «спільної власності» територіальних громад, в місцях скупчення населених пунктів – стратегій розвитку міських агломерацій. Опираючись на такі стратегії, реально координувати не лише створення і реалізацію проєктів ДПП (ППП), але й заходи в сфері екологічного захисту, використання природних і вбудованих ресурсів, транспорту і зв'язку. Корисним в цьому плані було б формування картограм соціальної інфраструктури об'єднаних територіальних громад, виділення в них зон тяжіння, де використовується «спільна власність», визначення варіантів спільного відновлення, використання цих об'єктів, в тому числі з залученням ДПП (ППП).

В сукупності це забезпечить системність у розбудові інституту ДПП (ППП) як важливого рушія становлення сучасної адміністративно-територіальної архітектури.

ВИСНОВКИ

У поданому на розгляд науковій громадськості та практиків монографічному дослідженні здійснено теоретичне узагальнення і сформовано нові підходи до вирішення наукового завдання, що полягає в розробці теоретико-методологічних положень, методичних і практичних рекомендацій щодо імплементації інституту державно-приватного партнерства в систему інститутів розвитку національної економіки та щодо удосконалення організаційно-економічного механізму державно-приватного партнерства в системі її інституціоналізації. Результати дослідження дають можливість зробити певні узагальнюючі висновки, що мають теоретичне та практичне значення.

Необхідність існування інтегруючих точок співпраці державного і приватного секторів економіки, однією з яких є механізм ДПП, лежить в площині інституціоналізації розвитку національної економіки. Очевидно, що механізм ДПП стає інституційним фактором розвитку сучасної економічної системи і, базуючись на контрактно-договірній формі, – інструментом регулювання соціально-економічного розвитку, тобто інструментом інституціоналізації цього розвитку. Кожна з поширених форм ДПП має бути наповнена конкретними механізмами та інструментами, які є важливими елементами правового, фінансового, податкового, цінового, економічного, організаційного та управлінського середовища взаємовідносин державних і приватних партнерів.

Враховуючи складність проблеми імплементації та розвитку механізму ДПП в інституціональне середовище економіки, важливість глибокої оцінки адекватності механізмів функціонування ДПП для прийняття управлінських рішень, в основу теоретичного та емпіричного дослідження доцільно покладати застосування низки методологічних підходів з відповідними методами аналізу, напрацьованість яких в процесі підготовки монографії дозволила не лише здійснити обґрунтування доцільності започаткування (використання) механізму ДПП, діагностувати ступінь і проблеми імплементації окремих механізмів ДПП за основними, поширеними в Україні формами, виявити інституційні бар'єри його активізації, а й може стати методологічною базою як для подальших наукових розвідок, так і економіко-аналітичної роботи в органах державної виконавчої влади

та місцевого самоврядування при прийнятті управлінських рішень щодо укладання угод ДПП.

ДПП формується та імплементується в систему інституціонального середовища під впливом інтересів державного і підприємницького секторів і, відповідно, мотиваційних чинників агентів ринку, які зможуть обновлятися, не знижуючи стабільності відносин суб'єктів господарювання з державою. При формуванні ДПП важливо враховувати мотиваційні чинники обох сторін, проте при прийнятті рішення щодо започаткування проектів ДПП слід застосовувати запропоновані авторами книги критерії врахування спільних інтересів.

Виходячи із зарубіжного досвіду, за методологічну базу дослідження, аналізу і формування механізму ДПП доцільно брати виокремлення основних організаційно-економічних моделей. Використання такого підходу дозволяє чітко ідентифікувати механізми партнерства при застосуванні певних його форм, сфери поширення, інституційну базу і місце в інституціональному забезпеченні розвитку національної економіки. Теоретичний і емпіричний аналіз вказують, що найбільший ефект забезпечує застосування механізму ДПП у системоутворюючих секторах економіки, а головною умовою результативності є чітко відпрацьована нормативно-правова база відносин.

Емпірична оцінка розвитку системоутворюючих секторів економіки України в статичній та динамічній засвідчила, що в країні створився комплекс передумов і об'єктивних причин, які актуалізують більш широке використання механізму ДПП, зокрема: з одного боку, економічні – незадовільний ступінь виконання зобов'язань держави щодо забезпечення надання суспільних благ, невиконання започаткованих цільових програм, високий рівень зносу матеріально-технічної бази в більшості галузей, нестача фінансових, зокрема інвестиційних ресурсів для розвитку державного сектору, низька якість публічних послуг, недостатня інноваційність економічного розвитку, незадовільний стан транспортних комунікацій, потреба експлуатації власних родовищ; з іншого боку, інституційні – існуючий дисбаланс відносин між владою і бізнесом, відокремлення адміністративних важелів впливу влади від прямої участі у приватній власності, слабкий вплив малого і середнього бізнесу на владу, збереження частини підприємств стратегічного значення у державній власності, їх збитковість і необхідність підвищення ефективності їх фінансування.

Оцінка ступеня імплементації механізмів ДПП у досліджуваних

секторах економіки засвідчила, що найбільшого поширення набули такі з них як концесія, угоди про розподіл продукції, договори про спільну діяльність. Зроблена оцінка чинних в Україні механізмів ДПП вказує на недоліки в частині майнових, організаційних, економічних, фінансових та управлінських відносин. На їх усунення доцільно спрямовувати управлінські рішення щодо удосконалення ДПП.

Виявлені на основі аналізу інституціонального середовища бар'єри щодо активізації успішного розвитку ДПП в Україні потребують акцентувати увагу на: удосконаленні законодавчої бази для розвитку механізму ДПП; чіткому розмежуванні повноважень між органами державної влади і координації їх діяльності; підвищенні інституційної спроможності учасників партнерства; застосуванні механізму інституційного партнерства; досягненні політичної та економічної стабільності; залученні до проектів ДПП третьої сторони – громадянського суспільства; розвиткові стратегічного цілеорієнтованого підходу до планування ДПП.

Чинний механізм організації та функціонування ДПП, як і імплементація його в систему інституціональної архітектури розвитку національної економіки, не набули системності. З метою усунення цього недоліку рішення щодо розв'язання проблем модернізації економічного розвитку на засадах поєднання зусиль влади і бізнесу, на думку авторів, можна розглядати як проекти становлення і розвитку партнерства, а дії з реалізації цих рішень – як механізм управління проектами, який доцільно започаткувати на запропонованих у монографії принципах. Побудова системи партнерств на засадах проектного менеджменту дозволить поєднати через схему управління національні інтереси, інтереси великих компаній та інтереси малого бізнесу щодо реалізації масштабних проектів держави, заповнити інституційний вакуум в інституціональному середовищі розвитку національної економіки щодо спільної участі держави і бізнесу у вирішенні сучасних проблем економічного розвитку.

Оскільки однією з основних проблем прийняття рішень щодо започаткування партнерства держави і бізнесу є розподіл між ними вигід і ризиків проекту, то увага менеджменту має бути зосереджена на його оптимізації. В монографії запропоновано розв'язання цього завдання через використання методу економіко-математичного моделювання для розподілу фінансових ризиків. Постановка і розв'язання задач щодо розподілу ризиків між учасниками проектів

ДПП дозволить вирішити завдання досягнення оптимального співвідношення витрат і вигід від проекту, сприятиме підвищенню його фінансової стійкості та платоспроможності учасників, досягненню цілей проекту, підвищить довіру до механізму ДПП як з боку приватного бізнесу, так і з боку держави.

Виявлені недоліки в чинних моделях ДПП за основними формами потребують удосконалення їх економічного механізму. Розроблені у цьому контексті пропозиції можуть бути реалізовані за умови: вдосконалення та розвитку нормативно-правової бази ДПП, зокрема: прийняття спеціальних нормативно-правових актів, які б визначали особливості передачі в концесію об'єктів охорони здоров'я і освіти; доповнення Закону України «Про державно-приватне партнерство» конкретними механізмами реалізації його основних положень, внесення змін до Закону України «Про фінансовий лізинг»; вирішення проблеми ефективного планування і фінансування на довгострокову перспективу бюджетних видатків, яка є головною серед бар'єрів розвитку ДПП; розроблення ефективно діючих гарантійних моделей та виконання зобов'язань за угодами партнерства.

Процеси децентралізації, формування об'єднаних територіальних громад, розвиток інституту міжмуніципального співробітництва та виклики регіонального розвитку вимагають нових підходів до імплементації інституту ДПП (ППП) на регіональному і локальному рівнях. На відміну від секторального підходу мають бути враховані всі складні прояви процесів адміністративно-територіальних перетворень, що ставить нові завдання для нормотворчої та організаційної діяльності влади на всіх ієрархічних рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авксентьев М. Ю. Державно-приватне партнерство – міжнародний погляд / М. Ю. Авксентьев // Економіка і регіон. – 2009. – № 4 (23). – С. 67-71.
2. Авксентьев М. Ю. Аналіз розвитку механізмів державно-приватного партнерства в країнах, що розвиваються у період з 1990 по 2001 рр. / М. Ю. Авксентьев // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – Вип. 11 (102) ; наук. ред. І. К. Бондар. – К. : НДЕІ, 2009. – С. 143-150.
3. Авксентьев М. Ю. Державно-приватне партнерство як сучасний інструмент розбудови інфраструктури / М. Ю. Авксентьев // Финансовые риски. – 2007. – № 4 (49). – С. 37-40.
4. Антология экономической классики : в 2 т. / [пер. с англ.]. – М. : ЭКОНОМ, 1992. – Т. 2. – 485 с.
5. Аузан А. А. Адміністративні бар'єри в економіці: інституційний аналіз / А. А. Аузан, П. В. Крючкова. – М. : ННП «Общественный договор», 2002.
6. Базилевич В. Д. Посилення ролі фінансів у трансформаційній економіці / В. Д. Базилевич // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 5-9.
7. Бейтон А. 25 ключевых книг по экономике. Анализ и комментарии / А. Бейтон, А. Казорла, К. Додло, А. Дре. ; пер. с фр. – Екатеринбург, 1999. – 364 с.
8. Безгодов С. А. Формирование экономических механизмов в системе государственно-частного партнерства : автореф. дис. на стиск. учен. степ. канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (макроэкономика)» / Безгодов Сергей Александрович ; учебн. Зав. – Санкт-Петербург, 2007. – 22 с.
9. Бережна І. Державно-приватне партнерство в Україні: чи можливий альянс влади та капіталу? [Електронний ресурс] / І. Бережна // Судебно-юридическая газета. – 2010. – № 18. – Режим доступа : <http://sud.ua/blog/2010/05/25/40199-derzhavno-privatne-partnerstvo-v-ukran-chi-mozhlivij-alyans-vladi-ta-kaptaly>.
10. Бутко М. П. Методологія оцінки ролі малого підприємництва в інноваційному розвитку регіону / М. П. Бутко, О. В. Попело // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 67.-74.
11. Бутко М. П. Роль малого підприємництва у прискоренні процесів інноваційного розвитку в Україні / М. П. Бутко, О. В. Попело // Економіст. – 2011. – № 5. – С. 49-53.
12. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. “ М. : «Дело Лтд», 1994. – 720 с.
13. Богдан І. Концесії в Україні: форми та шляхи запровадження / І. Богдан // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 35.-45.
14. Боднар Г. Ф. Управління державно-приватними партнерствами на засадах гармонізації інтересів сторін : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами.» / Боднар Галина Федорівна ; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2010. – 20с.
15. Боднар Г. Ф. До ідентифікації і погодження ключових інтересів учасників державно-приватних партнерств / Г. Ф. Боднар // Моделювання регіональної економіки : збірник наукових праць. – 2009. – № 2(14). – С. 171-178.
16. Ванберг В. «Теория порядка» и конституционная экономика / В. Ванберг // Вопросы экономики. – 1995. – № 12. – С. 86-95.
17. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления / В. Г. Варнавский // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.strana-oz.ru/?numid=2&article=988>.
18. Варнавский В. Г. Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы / В. Г. Варнавский. – М. : ИМЭМО РАН, 2002. – 189 с.
19. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев. – М. : Изд. дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.
20. Васильчишин О. Лізинг в Україні: минуле і перспективи / О. Васильчишин, О. Тулай // Світ фінансів. – 2006. – Вип. 3 (8). – С. 128-141.
21. Васильева О. І. Формування нової інституційної спроможності у системі органів територіального управління [Електронний ресурс] / О. І. Васильева // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2009. – №2. – Режим доступа : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=32>.
22. Вдовенко Ю. С. Економіко-правова сутність концесії: методологічний аспект / Ю. С. Вдовенко // Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологічного транспорту.

- Серія «Економіка і управління». – 2004. – Вип. 6. – С. 62-69.
23. Вдовенко Ю. С. Теплоенергетика Чернігова працює на засадах державно-приватного партнерства / Ю. С. Вдовенко // Інформаційний бюлетень проекту тренінгової програми «Публічно-приватні партнерства». – 2009. – № 2. – С. 2-3.
24. Вдовенко Ю. С. Приватно-державне партнерство в автотранспортній сфері : монографія / Ю. С. Вдовенко. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – 198 с.
25. Вінник О. М. Корпоративна форма державно-приватного партнерства: проблеми правового забезпечення на тлі зарубіжного досвіду : монографія / О. М. Вінник ; НДІ приват. права і підприємництва Нац. акад. прав. наук України. – Суми : МакДен, 2012. – 203 с.
26. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; пер. с англ. ; [вступ. ст. С. Г. Сорокиной ; Общ. ред. В. В. Мотылевой]. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.
27. Верстюк С. Державно-приватне партнерство як альтернатива приватизації. На прикладі ВАТ «Укртелеком» [Електронний ресурс] / С. Верстюк, О. Щербаков, П. Фердинанд. – Режим доступу : http://www.beratergruppe-ukraine.de/download/Beraterpapiere/2003/s20_ukr.pdf?PHPSESSID=89247f7844605f64bbc9327b8b45548a.
28. Вилисов М. В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект / М. В. Вилисов // Власть. – 2006. – №7. – С. 4-6.
29. Використання механізмів державно-приватного партнерства при створенні оптових ринків сільськогосподарської продукції : результати дослідження [Електронний ресурс]. – Київ, 2010. – Режим доступу : <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8>
30. Волков В. П. Логістика нерухомості у житлово-комунальному господарстві : монографія / В. П. Волков, Л. А. Горошкова – Запоріжжя : ЗНУ, 2013. – 640 с. [Розділ 4.3 Державно-приватне партнерство як форма паритетності співпраці держави, бізнесу та споживачів].
31. Вольфрам Р. Государственно-частное партнерство в Украине / Р. Вольфрам // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://arzinger.ua/index.php?page=press&type=books&id=206>
32. Власов А. «Особый путь Петербурга в сфере государственно-частного партнерства» / А. Власов // [Електронний ресурс]. – Режим

- доступу : <http://www.konkir.ru/article.html?id=3772>
33. Гарбузов В. Н. Революция Рональда Рейгана / В. Н. Гарбузов. – М. : Наука, 2008. – 566 с.
34. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць – Національна академія наук України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Віддруковано у ВПЦ «Експрес», 2009. – 864 с.
35. Гэлбрейт Дж. К. Новое промышленное государство. Эссе об американской экономической системе / Дж. К. Гэлбрейт // 25 ключевых книг по экономике. “Челябинск: Урал, 1999. – С. 412-414.
36. Гладов А. В. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы / [А. В. Гладов, А. М. Исупов, С. А. Мартышкин та ін.]. // Вестник Самарского государственного университета. – 2008. – №7 (66). – С. 36-54.
37. Горошкова Л. А. Оцінка ефективності проектів державно-приватного партнерства у ЖКГ / Л. А. Горошкова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць. – Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2015. – Вип. 4. – Т. 1. – С. 124-130.
38. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
39. Государство в меняющемся мире: Отчет о мировом развитии 1997 ; пер. с англ. – М. : Агентство экон. информ. «Прайм-ТАСС», 1997. – 314 с.
40. Государство и отрасли инфраструктуры в современной рыночной экономике / отв. ред. Я. А. Рекитар, Л. С. Демидова. – М. : Наука, 2001. – 308 с.
41. Гречан А. П. Диагностика эффективности деятельности предприятий [Електронний ресурс] / А. П. Гречан, Н. Й. Радіонова – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_10_1/Grechina.pdf
42. Гриценко Л. Л. Научно-методический подход до оцінювання ризиків інноваційних проектів державно-приватного партнерства / Л. Л. Гриценко // Маркетинг і менеджмент інновацій / Сумський державний університет МОН України. – Суми : СДУ, 2015. – № 1. – С. 96-106.
43. Гриценко Л. Л. Концептуальні засади державно-приватного

- партнерства / Л. Л. Гриценко // Вісник Сумського державного університету. – 2012. – № 3. – С. 52–59 – Серія «Економіка».
44. Гриценко Л. Л. Державно-приватне партнерство в контексті реалізації стабілізаційної політики держави / Л. Л. Гриценко // Економіка і регіон : Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – 2012. – № 2(33). – С. 19–24.
45. Гринберг Р. С. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика / Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн. – М. : ИЭ РАН, 2008. – 482 с.
46. Данасарова С. Д. Институт частно-государственного партнерства: становление и развитие в России : автореф. дисс. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук : спец 08.00.01 «Экономическая теория» / Данасарова Саяна Дашидондовна; Восточно-Сибирский государственный технологический университет – Улан-Удэ, 2007. – 24 с.
47. Данилишин Б. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні» / [Електронний ресурс] / Б. М. Данилишин. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system?>
48. Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади і бізнесу / [Електронний ресурс] / Б. Данилишин. – Режим доступу : <http://news.yurist-online.com/news/kmu/2181>
49. Довідник Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/resources/ppi_glossary.aspx#management.
50. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендьял, Б. Онищук, П. Сегварі. – К. : «К.І.С.», 2008. – 146 с.
51. Дзюблюк О. В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки : монографія / О. В. Дзюблюк, О. Л. Малахова. – Тернопіль. : Вектор, 2008. – 324 с.
52. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль : ТНЕУ, 2009. – 316 с.
53. Дзюблюк О. В. Кредитні важелі стимулювання економічного розвитку [Текст] : монографія / О. В. Дзюблюк, Г. М. Забчук. – Тернопіль : Терно-граф, 2011. – 184 с.
54. Длугопольський О. В. «Державний сектор» versus «приватний

- сектор»: синергія ефективності через державно-приватне партнерство / Олександр Длугопольський // Світ фінансів. – 2010. – № 1. – С. 74–94.
55. Длугопольський О. В. Приватно-державне партнерство як механізм протидії кризі державних фінансів: ринок історичної нерухомості країн ЄС / О. В. Длугопольський // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1, т.2. – С. 74–80.
56. Длугопольський О. В. Державно-приватні партнерства: зарубіжний досвід і уроки для України / О. В. Длугопольський, А. Ю. Жуковська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 43–49.
57. Длугопольський О. В. Модель PPPS як прогресивний механізм антикризового управління національною економікою (досвід Великобританії) / О. В. Длугопольський // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – 2010. – С. 39–43.
58. Економіка й організація інноваційної діяльності : підручник (третє видання) / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін. під ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.
59. Єріна А. М. Методологія наукових досліджень : навч. посібник / / А. М. Єріна, В. Б. Захожай, Д. Л. Єрін. – К. : Центр навчальної літератури. 2004. – 212 с.
60. Єгорова О. Державно-приватне партнерство в портовому сегменті економіки України. Радикальний крок чи необхідність? / [Електронний ресурс] / О. Єгорова // Юридична газета. – 2008. – № 20 (155). – Режим доступу : <http://www.yur-gazeta.com/article/1570>.
61. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон ; пер. с англ. М. Я. Каждан ; науч.ред. А. Н. Нестеренко. – М. : Дело, 2001. – 408 с.
62. Ефимова Л. И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт / Л. И. Ефимова // Вестник Евроазиатского транспортного союза. – 2003. – № 3 (10). – С. 36–42.
63. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62–86.

64. Запатріна І. В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні [Електронний ресурс] / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 9-24. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2011_3_4
65. Ізосимова Н. Порядок денний-2010: першочергові реформи для забезпечення сталого розвитку української економіки / Н. Ізосимова / Дзеркало тижня. – 2010. – № 5. – С. 7.
66. Иванов О. П. Государство, бизнес и общество в условиях глобализации экономики / О. П. Иванов // Вестник Челябинского университета. Серия 7: Государственное и муниципальное управление. – 2004. – №1. – С. 14-17.
67. Ишаков О. Место институционализма в экономической науке / О. Ишаков, Д. Фролов // Экономист. – 2005. – №10. – С. 40.
68. Кабашкин В. А. Партнерство в государстве – залог успеха / В. А. Кабашкин. – М. : Дрофа, 2007. – 396 с.
69. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности / Р. И. Капелюшников. – М. : ИМЭМО, 1990. – 251 с.
70. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс // Антология экономической классики: в 2 т. – М. : ЭКОНОМ, 1992. – Т. 2. – С. 135-432.
71. Кириченко І. ЖКГ і криза: платити доведеться нам / І. Кириченко // Дзеркало тижня. – 2009. – № 43. – С. 34-38.
72. Клевцевич В. А. Форми залучення приватного сектору та можливості їх застосування в ЖКГ України / [Електронний ресурс] / В. А. Клевцевич Сучасна наука в мережі інтернет : матеріали Шостої Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 20-22 грудня 2007, м. Київ. – К. : ТК «Меганом», 2007. – С. 5-7.
73. Кнаус В. В. Управление развитием государственно-частного партнерства : автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)» / Кнаус владимир Викторович. – Москва, 2008. – 20 с.
74. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
75. Концепція державної житлової політики : схвал. Постановою Верховної Ради України від 30.06.1995 р № 254/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/95-%D0%B2%D1%80>.
76. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>.
77. Кулішов В. Сучасні особливості формування регіональних ринків / В. Кулішов, В. Мустафін, С. Сонько // Економіка України. – 2001. – № 7. – С. 40-43.
78. Кузьминов Я. И. Государственно-частное партнерство: на пути к эффективности / [Электронный ресурс] / Я. И. Кузьминов. – Режим доступу : <http://www.hse.ru/lingua/en/news/recent/4016069.html>.
79. Ковальчук В. В. Основи наукових досліджень : навч. посібник // В. В. Ковальчук, Л. М. Моїсєєв. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 208 с.
80. Крушельницька О. В. Методологія та організація наукових досліджень : навч. посібник / О. В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2006. – 206 с.
81. Кропивко М. Ф. Кластерний підхід до управління сільським розвитком / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 55-58.
82. Кріс Шугарт. Фіскальний контроль і муніципальні проекти державно-приватного партнерства, К. – 2014 р., с. 8.
83. Кріс Шугарт. Фіскальний контроль і муніципальні проекти державно-приватного партнерства, К. – 2014 р., с. 9.
84. Леонтьев В. Экономическое эссе. Теория, исследования, факты и политика / В. Леонтьев ; пер. с англ. – М. : Политиздат, 1990. – 416 с.
85. Луців Б.Л. Лізинг і факторинг як альтернативне джерело кредитування та інструмент збуту [Текст] : навч. посіб. / Б. Л. Луців. – К. : ІСДО, 1993. – 72 с.
86. Луців Б. Л. Інвестиційне проектування [Текст] / Б. Л. Луців // Інвестування : підручник / Б. Л. Луців, І. С. Кравчук, Б. Б. Сас. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – С. 365-398.
87. Ляхович О. О. Інституційні та договірні форми державно-приватного партнерства / О. О. Ляхович // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 4 (190), Т. 3. – С. 248-252.
88. Ляхович О. О. Напрями вдосконалення інституціонального забезпечення державно-приватного партнерства в інноваційній сфері / О. О. Ляхович // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова

- політика та інвестиції : збірник наукових праць. Випуск 18. – № 2 – Київ, СЕУ, Рівне : НУВГП, 2012. – С. 57-68.
89. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Издат. группа «Прогресс», 1993. – Т. 1. – 416 с.
90. Макареня Т. А. Государственно-частное партнерство как механизм межфирменного взаимодействия на локальном рынке жилищно-коммунальных услуг / Т. А. Макареня, Т. Т. Синельников // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 19 (76). – С. 36-38.
91. Макконнелл К. Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. – М. : Республика, 1992. – Т. 2. – 400 с.
92. Маркова І. В. Необхідність застосування державно-приватного партнерства на залізничному транспорті / [Електронний ресурс] / І. В. Маркова // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2471>.
93. Махімчук В. Договір про спільну діяльність у здійсненні підприємницької діяльності / В. Махімчук // Митна справа. – 2013. – № 5 (38). – Ч. 2. – К. 1. – С. 224-228.
94. Медведовська Н. В. Функціонально-організаційна система моніторингу стану здоров'я населення та особливості її функціонування на регіональному рівні / Н. В. Медведовська // Інновації в медицині. – К., 2011. – Вип. 7 (2). – С. 56-57.
95. Мельник А. Ф. Державно-приватне партнерство в системі інституційного забезпечення економічних процесів / А. Ф. Мельник, С. В. Підгаєць // Вісник Тернопільського національного економічного університету – 2011. – Вип. 1. – С. 7-19.
96. Мельник А. Ф. Державна політика в сфері охорони довкілля та роль публічного сектора в ефективності реалізації / А. Ф. Мельник, О. В. Длугопольський // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – Вип. 1. – С. 9-20.
97. Мельник А. Ф. Національна економіка : навч. посіб. / А. Ф. Мельник, А. Ю. Васіна, Т. Л. Желюк, Т. М. Попович; за ред. А. Ф. Мельник. – К. : Знання, 2011. – 463 с.
98. Мельник А. Ф. Кластеризація як фактор підвищення ефективності публічно-приватного партнерства / А. Ф. Мельник, В. Г. Мельник // Вісник Тернопільського національного економічного

- університету – 2013. – № 5. – С. 250-258.
99. Мельник А. Ф. Державне та регіональне управління : навч. посіб. / А. Ф. Мельник, А. Ю. Васіна, О. П. Дудкіна; за ред. А. Ф. Мельник. – Тернопіль, 2014. – 452 с.
100. Мирова практика інституціонального забезпечення ГЧП (часть 1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/159/5562>.
101. Михеев В. А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов / [Электронный ресурс] / В. А. Михеев. – Режим доступу : <http://viperson.ru/articles/miheev-v-a-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-realizatsii-prioritetnyh-natsionalnyh-proektov>.
102. Мишель А. Идея государства. Критический опыт истории социальных и политических теорий во Франции со времени революции / А. Мишель. – М. : Издательский дом «Территория будущего», 2008. – 536 с. – (Серия «Университетская библиотека Александра Погорельского»).
103. Мочальников В. Э. Государство и бизнес станут партнерами / В. Э. Мочальников // ЭКО. – 2007. – № 5 – С. 18-25.
104. Мочерний В. С. Методологія економічного дослідження / В. С. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
105. Надолішній П. Партнерство і міжсекторна взаємодія в державному управлінні: інституційний аспект / П. Надолішній // Актуальні проблеми державного управління. “ 2003. “ Вип. 2 (12). – С. 59-70.
106. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2010 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 149 с.
107. Наумов Д. Ю. Державно-приватне партнерство як інструмент державного управління економікою України, розвитку ринку праці та трудового потенціалу промисловості / Д. Ю. Наумов // Економіка та держава. – 2011. – № 2. – С. 33-41.
108. Новый курс: реформи в Україні. 2010 – 2015 : національна доповідь / [за заг. ред. В. М. Гейця та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
109. Норд Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норд. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
110. Норт Д. С. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. С. Норт // THESIS – 1993. – Вып. 2. – Т. 1. – С. 62-91.

111. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
112. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен ; пер. с нем. Л. А. Козлова и Ю. И. Куколева ; общая ред. Л. И. Цедилина и К. Херрманн-Пиллата. – М. : Издательская группа «Прогресс», Фирма «Универс», 1995. – 485 с. – (Серия «Экономическая мысль Запада»)
113. О системе государственно-частного партнерства в Великобритании [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP_in_UK.pdf
114. О развитии механизма государственно-частного партнёрства в Великобритании [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/GB_PPP.pdf
115. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення : монографія / Кол. авт. ; за ред. д.е.н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 608 с.
116. О развитии государственно-частного партнёрства в Федеративной Республике Германия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP_in_Germany\(1\).pdf](http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP_in_Germany(1).pdf).
117. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
118. Офіційний сайт РБК-Україна [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/rus/news/azarov-chtoby-privesti-v-poryadok-zhkh-ukrainy-neobhodimo-21032013164900> (остання дата звернення 21.09.2015 р.).
119. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України / Електронний ресурс – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/zhkh/ekonomika-tataryfna-polityka/stan-oplati-naselennyam-zhitlovo-komunalnih-poslug-z-rochatku-2014-roku-993616/> (дата звернення 21.03.2017р.).
120. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=fc354c59-cb8f->

- 4660-b7d5-1acdf35f0ab7&title=InformatsiiaSchodoStanuZdiisnenniaDerzhavnoprivatnogoPartnerstva.
121. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів Індії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pppindia.com>.
122. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
123. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
124. Офіційний веб-сайт Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mtu.gov.ua>.
125. Офіційний веб-сайт The Canadian Council for Public-Private Partnerships [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pppcouncil.ca>.
126. Офіційний веб-сайт The National Council for Public-Private Partnerships USA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ncppp.org>.
127. Офіційний сайт Private participation in infrastructure database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppi.worldbank.org>.
128. Офіційний сайт Фонду державного майна України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.spfu.gov.ua>.
129. Офіційний сайт російського відділення мережі CEE Bankwatch Network<http://www.russian.bank.watch.org/newsroom/releases.shtml?x=2197188>.
130. Офіційний веб-сайт Представництва ООН в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua>.
131. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Серія: Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 10–19.
132. Павлюк К. В. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства в Україні / К. В. Павлюк, О. В. Степанова // Економіка промисловості. – 2010. – № 49. – С. 172–182.
133. Павлюк К. В. Світовий досвід використання концесійної форми державно-приватного партнерства на залізницях та в автодорожньому господарстві / К. В. Павлюк, І. В. Іголкін // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 23–36.
134. Панкратова О. В. Государственно-частное партнерство: тенденции, перспективы и пути развития / [Электронный ресурс] /

- О. В. Панкратова // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2010. – № 10. – Режим доступа : http://science.ncstu.ru/articles/econom/2010_10/20.pdf/file_download.
135. Пантелеєнко В. М. Крупні інфраструктурні проекти 2009-2010 років на основі державно-приватного партнерства – як основа подолання кризи в будівельній галузі / [Електронний ресурс] / Державно-приватне підприємство в Україні у подоланні економічної кризи в будівництві : Матеріали Всеукраїнського форуму, 29 жовтня 2009 р., м. Київ. – Режим доступу : <http://www.avbmv.com.ua/content/view/638/1>.
136. Паспорт житлово-комунального господарства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/2652/Pasport_01_01_2014.pdf.
137. Папп В. В. Структурна трансформація економіки України у контексті євро-інтеграційних процесів / В. В. Папп // Регіональна економіка. – 2008. – № 1. – С. 23–31.
138. Петренко В. П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління : монографія / В. П. Петренко – Івано-Франківськ : ПП Курилюк, 2009. – 196 с.
139. Петренко В. П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління : монографія / В. П. Петренко – Івано-Франківськ : ПП Курилюк, 2009. – 196 с.
140. Петренко В. П. Ідентифікація та аналіз кількісно-якісних характеристик процесу генерування управлінських рішень / В. П. Петренко, Г. Ф. Боднар // Економічні науки : збірник наукових праць. Серія «Економіка та менеджмент». – Випуск 7 (26). Частина 2. Редкол. відп. ред. Доктора економічних наук, проф. З. В. Герасимчук. – Луцьк, 2010. – С. 342–354.
141. Петров Я. Державно-приватне партнерство в портовому бізнесі / Я. Петров, О. Легка // Юридична газета. – 2010. – № 37. – С. 13.
142. Петрушевський Ю. Л. Фінансове забезпечення реформування ЖКГ України / [Електронний ресурс] / Ю. Л. Петрушевський, О. І. Попадюк // Ефективна економіка. – 2012. – № 4. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1086>.
143. Підгаєць С. В. Проблеми та перспективи розвитку державно-приватного партнерства в Україні / С. В. Підгаєць // Теорія та практика трансформаційних перетворень в економіці, політиці та культурі за умов розвитку глобалізаційних процесів : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 14 квіт. 2011 р.). – Тернопіль : СМП

- «Тайп», 2011. – С. 28–30.
144. Підгаєць С. В. Мотиваційні чинники розвитку державно-приватного партнерства / С. В. Підгаєць // Наука молода. – 2011. – Вип. 15-16. – С. 76–81.
145. Підгаєць С. В. Європейський досвід застосування моделей державно-приватного партнерства / С. В. Підгаєць // Журнал європейської економіки. – 2011. – Т. 10 (№ 3). – С. 291–305.
146. Підгаєць С. В. Державно-приватне партнерство в охороні здоров'я: прагматика та пріоритети / Т. Д. Сігаш, С. В. Підгаєць // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2 (28). – С. 316–318.
147. Підгаєць С. В. Проблеми та перспективи розвитку державно-приватного партнерства в системі охорони здоров'я / С. В. Підгаєць, Т. Д. Сігаш // Економіка розвитку. – 2012. – № 3 (63). – С. 32–37.
148. Підгаєць С. В. Модернізація системи охорони здоров'я / Т. Д. Сігаш, С. В. Підгаєць // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 11/2. – С. 9–12.
149. Підгаєць С. В. Економіко-математичне моделювання розподілу фінансових ризиків між учасниками державно-приватного партнерства / С. В. Підгаєць // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2015. – Вип. 2. – С. 137–145.
150. Підгаєць С. В. Моделі та організаційно-економічні механізми державно-приватного партнерства / С. В. Підгаєць // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. – Вип. 265 : В 9 т. – Т. VI. – С. 1527–1534.
151. Підгаєць С. В. Роль державно-приватного партнерства для економіки країни / С. В. Підгаєць // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. молод. вчен. (м. Тернопіль, 24–25 лют. 2011 р.). – Тернопіль : Екон. думка, 2011. – С. 297–298.
152. Підгаєць С. В. Розвиток державно-приватного партнерства в Україні: теоретичний аспект / С. В. Підгаєць // Економічні механізми регулювання та контролю зовнішніх та внутрішніх економічних процесів : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 19 серп. 2011 р.). – К.: Аналіт. центр «Нова економіка», 2011. – С. 39–42.
153. Підгаєць С. В. Державно-приватне партнерство в процесі структурної політики регіону / С. В. Підгаєць // Інституціоналізація структурної політики на регіональному і муніципальному рівнях : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю (м. Тернопіль,

- 27–28 жовт. 2011 р.). – Тернопіль : СМП «Тайп», 2011. – С. 139–142.
154. Підгаєць С. В. Ризики учасників державно-приватного партнерства та шляхи їх оптимізації / С. В. Підгаєць // Інтеграційний вибір України: історія, сучасність, перспективи : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю (м. Вінниця, 10 квіт. 2012 р.). – Тернопіль : Крок, 2012. – С. 133–136.
155. Підгаєць С. В. Досвід державно-приватного партнерства в країнах Центральної та Східної Європи / С. В. Підгаєць // Публічне управління та регіональна політика в країнах Центральної і Східної Європи : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю (АРК, смт Форос, 22 жовт. 2012 р.). – Тернопіль : Екон. думка, 2012. – С. 278–280.
156. Підгаєць С. В. Державно-приватне партнерство як фактор соціально-економічного розвитку України / С. В. Підгаєць // Проблеми розвитку економічних, соціальних, інформаційних зв'язків та кооперації : матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. проф.-викл. складу та практик працівників галузі госп-ва (м. Вінниця, 27 лют. 2013 р.). – Вінниця : ТОВ «Меркьюрі-Поділля», 2013 – С. 281–286.
157. Підгаєць С. В. Шляхи подолання інституційних бар'єрів активізації державно-приватного партнерства в Україні / С. В. Підгаєць // Проблеми та перспективи розвитку національних економік в сучасних умовах : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю (м. Вінниця, 9 квіт. 2013 р.). – Тернопіль : Крок, 2013. – С. 124–127.
158. Підгаєць С. В. До питання розподілу фінансових ризиків між учасниками державно-приватного партнерства в процесі реалізації спільних проектів / С. В. Підгаєць // Влада і бізнес: актуальні проблеми партнерства : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю (АРК, смт Форос, 17–18 жовт. 2013 р.). – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – С. 218–222.
159. Підгаєць С. В. Фінансові аспекти розвитку державно-приватного партнерства в Україні / С. В. Підгаєць // Соціально-економічний розвиток України в умовах світової фінансової нестабільності : матеріали всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю (м. Вінниця, 9 квіт. 2014 р.). – Тернопіль : Крок, 2014. – С. 56–58.
160. Підгаєць С. В. Проблеми та перспективи розвитку механізму державно-приватного партнерства в Україні / С. В. Підгаєць // Формування моделі розподілу влади «цент-місцевість»: теорія і практика : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль, 9–10

- жовт. 2014 р.). – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – С. 192–194.
161. Підгаєць С. В. До питання розподілу фінансових ризиків між учасниками державно-приватного партнерства / С. В. Підгаєць // Конкурентоспроможність національної економіки та освіти: пошук ефективних рішень : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю (м. Вінниця, 15 квіт. 2015 р.). – Тернопіль : Крок, 2015. – С. 30–32.
162. Підгаєць С. В. Концептуалізація системи управління проектами становлення і розвитку державно-приватного партнерства / С. В. Підгаєць // Розвиток регіонів та громад в умовах адміністративно-територіальної реформи: загрози і перспективи : матеріали Міжн. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль – смт Вишнівець, 20–21 жовт. 2015 р.). – Тернопіль: Крок, 2015. – С. 237–241.
163. Пілюшенко В. Л. Наукове дослідження: організація, методологія, інформаційне забезпечення : навч. посібник // В. Л. Пілюшенко, І. В. Шкрабак, Е. І. Словенко. – К. : Лібра, 2004. – 344 с.
164. Погребняк М. М. Фінансово-організаційні засади концесії автомобільних доріг в Україні як форми державно-приватного партнерства / М. М. Погребняк // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – Вип. 6 (73); наук. ред. І. К. Бондар. – К. : НДЕІ, 2007. – С. 110–115.
165. Послання Президента України Віктора Ющенка до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України : Послання Президента України від 16.05.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0013100-08>.
166. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/12134.html>
167. Про концесії : Закон України від 16.07.1999 р. № 997–XIV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997-14/page>
168. Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг : Закон України від 14.12.1999 р. № 1286–XIV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1286-14>
169. Про угоди про розподіл продукції : Закон України від 14.09.1999р. № 1039–XIV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1039-14>

170. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16.12.1997 р. № 723/97-ВР (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=723%2F97-%E2%F0>
171. Про оренду державного та комунального майна : Закон України від 10.04.1992 р. № 2269-ХІІ (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2269-12>
172. Про управління об'єктами державної власності : Закон України від 21.09.2006 р. № 185-V (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=185-16>
173. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки : Закон України від 24.06.2004 р. № 1869-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dez.at.ua/Zakony/ProgrammaReformirovaniija2004-2010.doc>
174. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2008-2012 роки : Проект Закону України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=33148.
175. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки : Закон України від 24.06.2004р. № 1869-IV в редакції від 11.06.2009 р. №1511-IV (1511-17) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1869-15>.
176. Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів : Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 639 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/639-2000-%D0%BF/print1452419053989175>
177. Про підписання Угоди про розподіл вуглеводнів, які видобуватимуться у межах ділянки Олеська, між Державою Україна та компанією «Шеврон Юкрейн Б. В.» та товариством з обмеженою відповідальністю «Надра Олеська» : Затв. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30.10.2013 р. № 844-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/844-2013-%D1%80>.
178. Про підписання Угоди про розподіл вуглеводнів, які видобуватимуться у межах ділянки Юзівська, між Державою Україна та компанією «Шелл Експлорейшн енд Продакшн Юкрейн

- Інвестментс (ІV) Б. В.» та товариством з обмеженою відповідальністю «Надра Юзівська» : затв. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23.01.2013 р. № 23-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/23-2013-%D1%80>.
179. Про визначення переможців конкурсу на укладення угоди про розподіл вуглеводнів, які видобуватимуться у межах ділянки Скільська : затв. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13.08.2012 р. № 572-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/572-2012-%D1%80>.
180. Про підписання Угоди про розподіл вуглеводнів, які видобуватимуться у межах площ Абіха і Кавказька, ділянки Маячна та структури Субботіна, між Державою Україна та компаніями Ені Юкрейн Шеллоу Вотерс Б.В., ЕДФ Юкрейн Шеллоу Вотерс САС, товариством з обмеженою відповідальністю «Води України» та публічним акціонерним товариством «Державне акціонерне товариство «Чорноморнафтогаз» : затв. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 25.11.2013 р. № 916-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/916-2013-%D1%80>.
181. Про визначення переможця конкурсу на укладення угоди про розподіл вуглеводнів, які видобуватимуться у межах Прикерченської ділянки надр континентального шельфу Чорного моря : затв. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19.04.2006 р. № 210-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1263-2005-%D0%BF>.
182. Про припинення Угоди між Кабінетом Міністрів України та компанією «Венко інтернешнл лімітед» про розподіл вуглеводнів, які видобуватимуться у межах Прикерченської ділянки надр континентального шельфу Чорного моря : затв. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 21.05.2008 р. № 740-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/740-2008-%D1%80>.
183. Про зупинення дії розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 травня 2008 року № 740-р : Указ Президента України від 18.06.2008 р. № 566/2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/566/2008>.
184. Про схвалення концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні :

Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1.04.2014 р. № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.

185. Провайдинг інновацій : підручник / Денисенко М. П., Гречан А. П., Гаман М. В., та ін. ; за ред. проф. М. П. Денисенка. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 448 с.

186. Развитие государственно-частного партнерства в Украине [Электронный ресурс]. “ Режим доступа : http://chamber.ua/maillist/adv_com_update/2010/March%2025%202010/PPP_Development.pdf

187. Ролз Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз ; пер. с англ. В. Целищев, В. Карпович, А. Шевченко. “ Новосибирск : Издательство Новосибирского университета, 1995. – 532 с.

188. Рейтинг Doing Business-2015 / Група Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>

189. Саблук П. Т. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : монографія / Саблук П. Т. [та ін.] ; ННЦ «Ін-т аграр. економіки». – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 704 с.

190. Садыхов А. П. Информационно-аналитическая справка об опыте ГЧП в Индии / [Электронный ресурс] / А. П. Садыхов. – Режим доступа : http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP_in_India.pdf.

191. Садова І. Я. Соціальна політика в Україні: регіональні дослідження і перспективи розвитку : монографія / І. Я. Садова. – Львів : ІРД НАН України, 2005. – 408 с.

192. Сімсон О.Е. Правова природа відносин державно-приватного партнерства в інноваційній сфері. / О. Е. Сімсон // Вісник Академії правових наук України. – 2012. – № 1 (68). – С. 233–241.

193. Сімсон О. Е. Інноваційні партнерства на регіональному рівні (інноваційні кластери). / О. Е. Сімсон ; редкол. О. П. Орлюк та ін. // Питання інтелектуальної власності : зб. наук. праць. – Випуск 10. – К. : НДІ ІВ НАПрНУ, «НВП Інтерсервіс», 2012. – С. 250–264.

194. Соловійова О. Концесійні угоди як форма державно-приватного партнерства / О. Соловійова // Київський студентський журнал міжнародного права. – 2006. – № 4. – С. 109–118.

195. Социологический энциклопедический словарь: на русском, английском, немецком, французском и чешском языках / редактор-координатор академик РАН Г. В. Осипов. – М. : Изд-во НОРМА (Издательская группа НОРМА-ИНФРА М), 2000. – 488 с.

196. Статистичний щорічник України за 2014 рік / [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm

197. Статистичний щорічник України за 2015 рік / [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm

198. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / [Авт. упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко.] – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

199. Структурні трансформації в національній економіці: проблеми діагностики та інституційного забезпечення : монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2012 – 532 с.

200. Соколенко С. Стратегії економічного росту та формування нових виробничих систем в умовах глобалізації/ С. Соколенко // Економічний часопис – XXI. – 2003. - №5. – С. 11-16.

201. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці/ С. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.

202. Структурні реформи економіки : світовий досвід, інститути, стратегії для України [Текст] : монографія / Б. М. Андрушків, О. І. Амоша, С. С. Аптекар [та ін.] ; наук. ред. В. І. Ляшенко, Є. В. Савельєв. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.

203. Степанова О. В. Інституційні механізми розвитку державно-приватного партнерства в Україні. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1227>.

204. Сурмін Ю. П. Майстерня вченого : підручник для науковця / Ю. П. Сурмін. – К. : Навчально-методичний центр «Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2006. – 302 с.

205. Суходоля О. М. Угоди про розподіл продукції як інструмент трансформації енергетики України / О. М. Суходоля // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3 (28). – С. 59–69.

206. Суходоля О. М. Щодо пріоритетів реалізації державної політики енергоефективності [Електронний ресурс] / О. М. Суходоля // Аналітична записка, НІСД. – 2013. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1271/>.

207. Співробітництво територіальних громад (міжмуніципальне співробітництво – ММС) : навчально-практичний посібник / За загальною редакцією Толкованова В.В., Журавля Т.В. – Київ, 2016. –

- 154 с.
208. Тараненко І. В. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні / І. В. Тараненко, О. В. Охінко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1(4). – С. 376–386.
209. Тамбовцев В. Л. Інституційний ринок як механізм інституційних змін / В. Л. Тамбовцев // Суспільні науки і сучасність. – 2001. – № 5. – С. 25–38.
210. Тарнавська Н. Інноваційне забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання України / Н. Тарнавська // Економіст. – 2007. – № 10. – С. 56–61.
211. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні. Наукова доповідь (НАН України. Д. У. Інститут регіональних досліджень ім. Н. І. Долішнього НАН України: наукова ред. В. С. Кравців. – Львів. 2016 – 218 с.
212. Тулай О. Економічні переваги та особливості лізингового механізму / Оксана Тулай, Олександра Васильчишин // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль, 2007. – Вип. 3. – С. 88–98.
213. Тринчук С. В. Державно-приватне партнерство – теоретичне осмислення феномену / С. В. Тринчук // Економіка та держава. – 2009. – № 11. – С. 208–211.
214. Фердінанд П. Державно-приватне партнерство у секторі автомобільних доріг в Україні / [Електронний ресурс] / П. Фердінанд. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2008/W16_ukr.pdf.
215. Філіпова Н. В. Регулювання державно-приватного партнерства в Україні / Н. В. Філіпова // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Сер. Економіка. – 2014. – Вип. 4 (24). – С. 26-33.
216. Філіпова Н. В. Роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку країни / Н. В. Філіпова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – Т. 1. – № 6. – С. 258-262. – (Сер. Економіка).
217. Філіпова Н. В. Проблеми та перспективи розвитку державно-приватного партнерства в Україні / Н. В. Філіпова // Чернігівський науковий часопис. Серія 1, Економіка і управління : електронний збірник наукових праць. – Чернігів : ЧНТУ, 2015. – № 1(6). – С. 57–61.
218. Хатаева М. А. Законодательство о государственно-частном партнёрстве в Российской Федерации: проблемы, тенденции, перспективы / М. А. Хатаева, А. М. Цирин // Журнал всероссийского права. – 2008. – № 10. – С. 22-24.
219. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
220. Цветков В. А. Перспективы государственно – частного партнерства при строительстве и реконструкции железнодорожной инфраструктуры / В. А. Цветков // Журнал экономической теории. – 2008. – № 1. – С. 170-182.
221. Череватенко О. М. Економічна сутність державно-приватного співробітництва / О. М. Череватенко // Коммунальное хозяйство городов. – 2013. – № 85. – С. 301-305.
222. Черевиков Є. Л. Публічно-приватне партнерство як соціально-економічний інститут / Є. Л. Черевиков // Економічна теорія. – 2009. – № 4. – С. 31-39.
223. Черевиков Є. Л. Передумови розвитку публічно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства в Україні [Текст] / Є. Л. Черевиков // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 99-110.
224. Черевиков Є. Л. Методичні підходи до оцінки ефективності державної фінансової підтримки інноваційної діяльності / Є. Л. Черевиков // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 60–68.
225. Чейз, Р., Производственный и операционный менеджмент, / Р. Чейз, Н. Эквилайн, Р. Якобе – [8-е изд.]. : пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильяме», 2001. – 704 с.
226. Щодо поточного стану та подальших напрямів реформи фінансування та управління системи охорони здоров'я в Україні : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/717/>.
227. Шилепницький П. І. Характеристика типів державно-приватних партнерств / П. І. Шилепницький // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 18, вересень. – С. 20-25.
228. Шилепницький П. І. Дослідження природи державно-приватного партнерства / П. І. Шилепницький // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 187–194.
229. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: теорія та практика : монографія / П. І. Шилепницький. – Чернівці : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2011. – 455 с.

230. Шилепницький П. І. Світова фінансова криза та її вплив на державно-приватне партнерство / П. І. Шилепницький // Науковий вісник Чернівецького національного університету : зб. наукових праць. – Вип. 694–695. Економіка. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2014. – С. 31–36.
231. Шилепницький П. І. Особливості використання державно-приватного партнерства в регіональному розвитку [Електронний ресурс] / П. І. Шилепницький // Ефективна економіка. – 2014. – № 4. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2894>.
232. Шкільняк М. М. Механізм управління державною власністю в системі національної економіки [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Шкільняк Михайло Михайлович ; ТНЕУ. – Тернопіль, 2009. – 38 с.
233. Шкільняк М. М. Теоретичні засади формування системи управління державною власністю / М. М. Шкільняк // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2. – С. 45-50.
234. Daniels R. Private Provision of Public infrastructure: an organizational analysis of next privatization frontier / R. Daniels, J. Triebcoek // University of Toronto Law Journal. “ 1996. “ № 3. “ Vol. 46. “ P. 375–426
235. Dombkins D. H. The integration of project management and systems thinking [Electronic resource] / D. H. Dombkins // International Project Management Association. – 2008. – P. 16–21. – Access : <http://ipma.ch/publication/%20perspectives/Pages/default.aspx>.
236. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk / J. Delmon. – 2nd Edition. – Washington : The World Bank and Kluwer Law International, 2009. – 640 p.
237. Couse R. H. Lighthouse in economic theory / R. H. Couse // Journal of Law and Economics. – 1974. – №2. – P. 357–376.
238. Cuttaree V. Private Participation in the Transport Sector : Lessons from Recent Experience in Europe and Central Asia [Electronic resource] / V. Cuttaree, M. Humphreys, S. Muzira, J-P. Strand. – Washington : The World Bank, 2009. – Access : <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/17462/495130NWP0Priv10Box341963B01PUBLIC1.pdf?sequence=1>.
239. Commission interpretative communication on concessions under Communality law // Official Journal of the European Communities. – 2000. – Vol. 29.4. – P. 121/1–121/13.
240. Commons John R. Institutional Economics [Електронний ресурс] /
- John R. Commons // American Economic Review. – 1931. Vol. 21. – P. 648-657. – Режим доступу : <http://vkjournal.ru/doc/1439341>.
241. Eucken W. Grundsätze der Wirtschaftspolitik / W. Eucken. – Thiibingen : Zurich, 1955. – 199 p.
242. Friedman M. R. Free to Choose: A Personal Statement / M. R. Friedman. – Туд New York, London : Harcourt Brace Jovanovich, 1980. – 338 p.
243. Green Paper on public-private partnerships and Community law on public contracts and concessions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52004DC0327>.
244. Going global. The world of public private partnerships [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://www.cbi.org.uk/pdf/goingglobal0707.pdf>.
245. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions [Електронний ресурс] – COM, Brussels -2004, 327 final – 22 p. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2004/com2004_0327en01.pdf
246. Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/publications/ppp.pdf>.
247. Holloway J. Capital, the State and European Integration / J. Holloway, S. Pleelono // Greenwich: Research in Political Economy. – 1980. – Vol. 3. – P. 123-154.
248. Kwak Y. H. Towards a Comprehensive Understanding of Public Private Partnerships for Infrastructure Development / Y. H. Kwak, Y. Y. Chih, C. W. Ibbs // California Management Review. – 2009. – № 2. – VOL. 51. – P. 51-78.
249. Lewis M. K. Public Private Partnership: The Worldwide Revolution in Infrastructure and Project Finance / M. K. Lewis, D. Grimsey. – Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA : Edward Elgar Publishing Limited, 2004. – 268 p.
250. National treasury PPP Unit SAR, PPP Manual [Електронний ресурс]. “ Режим доступу : http://www.ppp.gov.za/Documents/pppprovisions/National%20Treasury%20PPP%20Practice%20Note%20No%201%20of%202004;%20Standardised%20PPP%20Provisions;%20First%20Issue;%2011%20March%202004_1.pdf.
251. Marshall A. Principles of Economies/ A. Marshall. – An Introductory Volume. – 9-th Edition. – 1961.

252. Partnerships in peril: PPP risk. Risk management Magazine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.riskmanagementmagazine.com.au/articles/21/0c04a721.asp>.
253. Partnerships UK [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.partnershipsuk.org.uk/index.aspx>.
254. Porter M. Competitive Advantage Aeg Comeration Economies and Regional Policy / M. Porter. – International Regional ScienceReviet. – 1996.
255. Peters G. B. With a little help frot our friends’: public-private partner – ships as institutions and instruments/ G. B. Peters// Partner ship in Urban Governance: European and American Experience/ edited by Jon Pierre. – New York : St Martin’s Press, 1998.-206 p.
256. PPPs financed by the European Investment Bank between 2000 and 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eib.org/projects/loans/2008/20080615.htm>.
257. Private activity in infrastructure remains at peak levels but is becoming more selective [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppi.worldbank.org/features/December2010/Global-update-note-2010.pdf>.
258. Public Private Partnerships: Risk Management. Financial Management Guidance №18. 2006, p. 92–107.
259. Risk Management. PPP Guidance Material Supporting Document, Queensland Government of Infrastructure and Planning, 2008, Vol. 107. p. 20
260. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / [Електронний ресурс] / A. Smith. – Режим доступу : [http://www.ifaarchive.com/pdf/smith_-_an_inquiry_into_the_nature_and_causes_of_the_wealth_of_nations\[1\].pdf](http://www.ifaarchive.com/pdf/smith_-_an_inquiry_into_the_nature_and_causes_of_the_wealth_of_nations[1].pdf).
261. Ukraine – Private Infrastructure Projects – The World Bank & PPIAF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryID=97.
262. Word Bank Group, Onerotlional Note: Implentering a Framework for Managing Fiscal Commitments from Public Private Parnerships (2013), p.1.
263. World Bank and PPIAF, PPP in developing countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ppiaf.org/content/view/118/153>.

Таблиця А1

Концесійні двори щодо комунальноюйна

ДОДАТОК А

№ з/п	Дата реєстрації договору	Державний партнер (концесіонер)	Приватний партнер (концесіотримувач)	Об'єкт концесії	Розмір концесійного платежу	Термін, на який укладено концесійний договір	Сфера поширення
1.	— *	Сверодонецька міська рада	ТОВ Таул сервіс	ПМК КП «Сверодонецько-юкнага»	947(6) грб. – перший платіж	25 років	ЖКГ
2.	— *	Сверодонецька міська рада	ТОВ «Сверодонецькстелло»	ПМК КП «Сверодонецькстеллокомуне цетро»	2473(7)грб. в рік	30 років	ЖКГ
3.	— *	Сверодонецька міська рада	ТОВ «Сверодонецькстелло»	ПМК КП «Сверодонецькстеллокомуне цетро»	Договір розірвано		ЖКГ
4.	— *	Роздольненська районна рада	ТОВ «Роздольненська спеціалізована пересувна механізована колонна ТЗ»	Майно в сфері водопостачання	Відстрочка на 2 роки	На 50 років починаючи з 29 січня 2009 року	ЖКГ
5.	— *	Чорноморська селищна рада	ТОВ «Сакська воляна компанія»	Система водопостачання	— *	10 років	ЖКГ
6.	— *	Дружківська сільська рада	ПП Науменко	Автозащі	— *	3 01.12.2009	Транспорт
7.	— *	Авдіївська міська рада	ТОВ «Скєрєвогєтєрєспорт»	КП «Авдіївське трамвайно-тєрєспортне управлїння»	— *	3 13.11.2009 на 10 років	Транспорт
8.	— *	Авдіївська міська рада	ТОВ «Скєрєвогєтєрєспорт»	КП «Авдіївське трамвайно-тєрєспортне управлїння»	Договір розірвано		Транспорт
9.	— *	Чернівецька міська рада	ТОВ «Букоїмське ЛПД»	Спортивно-оздоровчий комплекс	Квартальний платіж починаючи з травня 2008 р. 37538,98 грб.	3 29.04.2008 на 49 років (Договір розірвано)	Спорт; Охорона здоров'я

продовження табл. А1

21.	14.05.2012	Веселогайська сільська рада	ТОВ «Український розвиток плюс»	Система централізованого водопостачання та водоочищення	Збільшений від платажів протягом 2 років з моменту підписання договору	*	ЖКГ
22.	*	Широкопільська сільська рада	ІП «Сулулик сервіс плюс»	Система централізованого водопостачання та водоочищення		10 років. 3 22.04.2012 по 21.04.2022.	ЖКГ
23.	*	Потоківська сільська рада			На основні засоби – відповідно до вимог постанови КМУ від 12.04.2000 № 639, 10% отриманих від населення за утилізацію твердих відходів протягом року		
24.	01.10.2012	Салівська сільська рада					
25.	01.10.2012	Червонознам'янська сільська рада					
26.	01.10.2012	Гориславська сільська рада					
27.	01.10.2012	Омельницька сільська рада					
28.	01.10.2012	Келебердянська сільська рада	ТОВ «Технопарк Комплекс Г»	Функціональні обов'язки, матеріальні права та ресурси цю, при залучення інвестицій Концесіонера, забезпечують збір, транспортування та утилізацію всіх твердих відходів, які утворюються на Території Концесіювача.		Договір від 06.09.2012. На 49 років.	Переробка твердих побутових відходів
29.	01.10.2012	Кобеляцька сільська рада					
30.	01.10.2012	Прилибська сільська рада					
31.	01.10.2012	Кам'яногірська сільська рада					
32.	01.10.2012	Бондарівська сільська рада					
33.	01.10.2012	Майбородівська сільська рада					

продовження табл. А1

34.	01.10.2012	Запільська сільська рада					
35.	01.10.2012	Максимівська сільська рада					
36.	01.10.2012	Піпанська сільська рада					
37.	01.10.2012	Демидівська сільська рада					
38.	01.10.2012	Ямпільська сільська рада					
39.	01.10.2012	Рокитненська сільська рада					
40.	01.10.2012	Недотаркська сільська рада					
41.	02.10.2012	Високомакулівська сільська рада					
42.	02.10.2012	Шалківська сільська рада					
43.	02.10.2012	Новогалицька сільська рада					
44.	02.10.2012	Василівська сільська рада	ТОВ «Технопарк Комплекс Г»	Функціональні обов'язки, матеріальні права та ресурси Концесіонера, забезпечують збір, транспортування та утилізацію всіх твердих відходів, які утворюються на Території Концесіювача.	На основні засоби – відповідно до вимог постанови КМУ від 12.04.2000 № 639, 10% отриманих від населення за утилізацію твердих відходів протягом року	Договір від 06.09.2012. На 49 років.	Переробка твердих побутових відходів
45.	02.10.2012	Михайлівська сільська рада					
46.	02.10.2012	Рибалківська сільська рада					
47.	02.10.2012	Олеськівська сільська рада					
48.	02.10.2012	Чаплевська сільська рада					

продовження табл. А1

49.	02.10.2012	Луганська сільська рада					
50.	02.10.2012	Хорішківська сільська рада					
51.	02.10.2012	Гонтівська сільська рада					
52.	02.10.2012	Пісківська сільська рада					
53.	02.10.2012	Манупліївська сільська рада					
54.	02.10.2012	Козьмачівська сільська рада					
55.	02.10.2012	Пригарівська сільська рада					
56.	02.10.2012	Приліпська сільська рада					
57.	02.10.2012	Бреулівська сільська рада					
58.	02.10.2012	Соломківська сільська рада					
59.	10.10.2012	Оболонська сільська рада					
60.	10.10.2012	Богданівська сільська рада					
61.	10.10.2012	Наріжальська сільська рада					
62.	10.10.2012	Веселодільська сільська рада					
			ТОВ «Технопарк Комплекс Г»	Функціональні обов'язки, матеріальні права та ресурси цю, при залучення інвестицій Концесіонера, забезпечують збір, транспортування та утилізацію всіх твердих відходів, які утворюються на Території Концесієвляння.	На основі засоби – відповідно до вимог постанови КМУ від 12.04.2000 № 639, 10% коптів, внаслідок отримання від утилізацію твердих відходів протягом року	Договір від 06.09.2012. На 49 років.	Переробка твердих побутових відходів

продовження табл. А1

63.	10.10.2012	Потребняківська сільська рада				
64.	10.10.2012	Біляківська сільська рада				
65.	10.10.2012	Жовтненська сільська рада				
66.	10.10.2012	Пузирівська сільська рада				
67.	10.10.2012	Василівська сільська рада				
68.	10.10.2012	Затинська сільська рада				
69.	10.10.2012	Гороничівська сільська рада				
70.	10.10.2012	Криворудська сільська рада				
71.	10.10.2012	Іваницька сільська рада				
72.	10.10.2012	Лянгинська сільська рада				
73.	10.10.2012	Ужмерівська сільська рада				
74.	10.10.2012	Глебинська міська рада				
75.	10.10.2012	Острегуватська міська рада				
76.	10.10.2012	Худолівська міська рада				

продовження табл. А1

77.	10.10.2012	Устимівська міська рада			На основі засоби – відповідно до вимог постанови КМУ від 12.04.2000 № 639, 10% копіїв, отриманих від населення за утилізацію твердих відходів протягом року			Переробка твердих побутових відходів
78.	10.10.2012	Товстівська міська рада						
79.	10.10.2012	Стелівська міська рада						
80.	10.10.2012	Пустовійтівська сільська рада						
81.	10.10.2012	Прогозівська сільська рада						
82.	10.10.2012	Фрутівська сільська рада						
83.	10.10.2012	Жуківська сільська рада						
84.	10.10.2012	Пузківська сільська рада	ТОВ «Технопарк Комплекс Г»		Функціональні обов'язки, матеріальні права та ресурси по, при залученні інвестицій Концесіонера, забезпечують збір, транспортування та утилізацію всіх твердих відходів, які утворюються на Території Концесіявця.			
85.	10.10.2012	Луталівська сільська рада						
86.	10.10.2012	Федорівська сільська рада						
87.	10.10.2012	Замошненська сільська рада						
89.	10.10.2012	Широківська сільська рада						
90.	10.10.2012	Кульшівська сільська рада						
91.	10.10.2012	Гриварківська сільська рада						
92.	10.10.2012	Івановоселищенська сільська рада						

продовження табл. А1

93.	10.10.2012	Петрівська сільська рада						Переробка твердих побутових відходів
94.	10.10.2012	Борисівська сільська рада						
95.	10.10.2012	Вабичівська сільська рада						
96.	10.10.2012	Святківська сільська рада						
97.	10.10.2012	Градизька сільська рада						
98.	10.10.2012	Земляніська сільська рада						
99.	10.10.2012	Зубатівська сільська рада						
100.	10.10.2012	Кринківська сільська рада						
101.	10.10.2012	Опришківська сільська рада						
102.	10.10.2012	Гринківська сільська рада	ТОВ «Технопарк Комплекс Г»		На основі засоби – відповідно до вимог постанови КМУ від 12.04.2000 № 639, 10% копіїв, отриманих від населення за утилізацію твердих відходів протягом року			
103.	10.10.2012	Обознівська сільська рада						
104.	15.10.2012	Канавська сільська рада						
105.	15.10.2012	Іванівська сільська рада						
106.	15.10.2012	Кіровоцька сільська рада						
107.	15.10.2012	Радівська сільська рада						

продовження табл. А1

108.	15.10.2012	Кобеляцька сільська рада							
109.	15.10.2012	Марківська сільська рада							
110.	15.10.2012	Василівська сільська рада							
111.	15.10.2012	Чорбівська сільська рада							
112.	15.10.2012	Красненська сільська рада							
113.	15.10.2012	Озерянська сільська рада							
114.	15.10.2012	Луцьківська сільська рада							
115.	15.10.2012	Дрижиногреблянська сільська рада							
116.	15.10.2012	Ігуменківська сільська рада	ТОВ «Технопарк Комплекс І»		Функціональні обов'язки, матеріальні права та ресурси ІП, при залученні інвестицій Концесіонера, забезпечують збір, транспортування та утилізацію всіх твердих відходів, які утворюються на Території Концесієдавця.				
117.	15.10.2012	Комендантівська сільська рада							
118.	15.10.2012	Дашківська сільська рада							
119.	15.10.2012	Жулівська сільська рада							
120.	15.10.2012	Білицька сільська рада							
121.	15.10.2012	Сухилівська сільська рада							

продовження табл. А1

122.	15.10.2012	Червоноківська сільська рада							
123.	15.10.2012	Підгорцівська сільська рада							
124.	15.10.2012	Горбівська сільська рада							
125.	10.10.2012	Купівська сільська рада							
126.	15.10.2012	Світлогірська сільська рада							
127.	15.10.2012	Орлицька сільська рада							
128.	15.10.2012	Шенгурівська сільська рада							
129.	15.10.2012	Вільківська сільська рада							
130.	15.10.2012	Бродницька сільська рада							
131.	15.10.2012	Григорівградирівська сільська рада	ТОВ «Технопарк Комплекс І»		Функціональні обов'язки, матеріальні права та ресурси ІП, при залученні інвестицій Концесіонера, забезпечують збір, транспортування та утилізацію всіх твердих відходів, які утворюються на Території Концесієдавця.				
132.	15.10.2012	Золотарівська сільська рада							
133.	21.03.2013	Луганська обласна рада	ПАТ «Луганський металургійний комбінат»	ЦМК КП «Луганська обласна паливно-енергетична компанія»	На основні засоби – відповідно до вимог постанови КМУ від 12.04.2000 № 639, 10% отриманих від населення за утилізацію твердих відходів протягом року	На основні засоби – відповідно до вимог постанови КМУ від 12.04.2000 № 639, 10% отриманих від населення за утилізацію твердих відходів протягом року	Договір від 06.09.2012. На 49 років.	Переробка твердих побутових відходів	Паливно-енергетична

продовження табл. А1

134.	03.04.2013	Білоцерківська міська рада	ТОВ «Білоцерківське»	ЦМК КП «Білоцерківське»	ЦМК КП «Білоцерківське»	ЦМК КП «Білоцерківське»	ЖКГ
135.	28.11.2013	Яворівська міська рада	ТОВ «Енергія-Теплодієсервіс»	ЦМК КП «Комфорт-Янів»	ЦМК КП «Комфорт-Янів»	ЦМК КП «Комфорт-Янів»	Сфера послуг
136.	22.09.2014	Рахівська міська рада	ТОВ «БІОТЕС»	Обладнання, склади для зберігання палива, мережі теплопостачання	Обладнання, склади для зберігання палива, мережі теплопостачання	Обладнання, склади для зберігання палива, мережі теплопостачання	Паливно-енергетична
137.	16.09.2014	Балківська сільська рада	ТОВ «Агропромислова компанія Істоук»	Внутрішньогосподарська меліоративна система	Внутрішньогосподарська меліоративна система	Внутрішньогосподарська меліоративна система	ЖКГ
138.	03.12.2014	Галіцивська сільська рада	ТОВ "Миколайська водна компанія"	Право на створення полігону твердих побутових відходів	Право на створення полігону твердих побутових відходів	Право на створення полігону твердих побутових відходів	Переробка твердих побутових відходів

_layouts/

SPFUSiteDefinition/ConcessionsRegister.aspx).

Примітка: складено та допрацьовано авторами на основі [128]

ДОДАТОК Б

Апробація економіко-математичної моделі визначення розміру ризику (за обсягом фінансових втрат) при формуванні та реалізації проектів державно-приватних партнерств

1. Формалізована постановка задачі

В підрозділі 3.2 монографії авторами запропоновано математичну модель визначення фінансових втрат при формуванні та реалізації державно-приватних партнерств, узагальнену у формулах (3.18) та (3.19) та сформульовано методику її практичного застосування, представлена в табл. 3.2. Проведемо експериментальне дослідження адекватності створеної математичної моделі, реалізованої у вигляді нечіткої системи прийняття рішень і визначення залежності

$$R = f(B \cdot V, Z), \quad (Б.1)$$

як узагальнення створеної в економіко-математичної моделі, де R - узагальнене значення фінансових втрат із урахуванням запропонованих авторами заходів пом'якшення ризиків державно-приватних партнерств, $B \cdot V$ – узагальнений коефіцієнт урахування потенційного збитку від ризику із урахуванням заходів його пом'якшення та Z – узагальнені витрати на здійснення заходів мінімізації ризику.

Фрагмент вибірки експериментальних даних описаних вище значень для реального державно-приватного партнерства, наведено у таблиці Б.1.

Таблиця Б.1

Фрагмент вибірки бази даних

x_1	x_2	y	x_1	x_2	y	x_1	x_2	y
17,284	13558,3	4305,35	0,31754	162,173	1872791	215,359	4287,87	102
6,021	6191,96	1623,16	0,26213	53,3894	803446,7	87,2024	3328,91	39
9,275	7725,98	1726,28	0,22343	67,2887	1075648	81,7913	2981,04	29
15,851	8424,58	2368,25	0,28111	67,8325	1210472	109,439	3248,22	70
7,962	7460,84	1736,94	0,2328	52,4123	1021020	94,5234	2814,42	41
1,7	5117,3	1120,99	0,21905	51,6732	672722,7	79,5911	3234,21	15
9,314	5924,16	1625,27	0,27434	70,2103	828514,5	76,8064	2821,4	70
1,985	6882,15	1791,22	0,26027	77,2501	916516,5	96,6785	3490,88	74
1,915	12090	4190,74	0,34662	129,002	1687508	186,309	4262,78	39
1,495	7400,24	1881,95	0,2543	82,932	1023846	104,697	3852,4	26
12,118	6556,77	1612,77	0,24597	71,6315	891544,3	93,5329	3161,33	76
0,884	8828,21	2658,63	0,30115	90,8578	1233384	123,686	3194,3	22
7,913	5637,37	2665,83	0,47288	49,8566	771635,5	95,7431	2177,61	7
14,103	9021,1	3097,91	0,3434	98,1155	1244160	121,348	3396,4	32
6,581	17572,2	5226,42	0,29742	227,769	2434431	296,8	4876	122
6,11	12330,6	4380,2	0,35523	195,93	1710155	232,154	4321,41	164
1,339	8478,55	2206,94	0,26029	91,5054	1199770	128,166	3996,13	164

продовження додатку Б

Завдання полягає в синтезі та ідентифікації вищеописаної залежності вихідної величини R та вхідних даних $X \in \{x_1, x_2\}$ за допомогою нечітких баз знань Мамдані та Сугено, лінійного та нелінійного регресійного аналізу.

Для проведення машинного експерименту обрано програмне середовище Matlab, а саме, програмний додаток fuzzy toolbox, який автоматизує процес створення, навчання та оптимізації нечітких класифікаторів обраної структури та виду. Лістинги створених програмних реалізацій наведено в таблиці Б.6, їх опис і використання наведено далі у підрозділах. Коректність реалізованих у Matlab функцій доведено всесвітньою науковою спільнотою та підтверджено широким застосуванням у наукових обчисленнях.

Позначимо через $Y = F(X)$ модель (Б.1) на основі нечіткої бази знань, що пов'язує входи $X = \{B \cdot Y, Z\}$ з виходом $Y = R$ досліджуваної залежності. Для задачі з неперервним виходом відповідно точність ідентифікації на вибірці за методом найменших квадратів визначаємо за формулою Б.2¹:

$$RMSE = \sqrt{\frac{1}{M} \sum_{i=1, M} (Y_i - F(X_i))^2}, \quad (Б.2)$$

де M – обсяг вибірки.

Популярність критерію точності RMSE зумовлена гладкістю цільової функції на етапі параметричної ідентифікації, що дозволяє застосувати швидкі градієнтні методи оптимізації².

II. Попередня обробка експериментальних даних

Попередня обробка експериментальних даних полягає у розбитті вибірки на тестову і навчальну, і доведенні репрезентативності навчальної і тестової вибірки. Фрагмент загальної вибірки наведено у таблиці Б.1.

Для розбиття вибірки на навчальну на тестову розроблено скрипт, який забезпечує високу репрезентативність як навчальної, так і тестової вибірки. Цей скрипт наведено у таблиці Б.6.

¹ Mencar C. Design of fuzzy rule-based classifiers with semantic cointension / C. Mencar, C. Castiello, R. Cannone, A. M. Fanelli // Information Sciences. – 2011. – Vol. 181, № 20. – P. 4361–4377.

² Mamdani E. H. An Experiment in Linguistic Synthesis with Fuzzy Logic Controller / E. H. Mamdani, S. Assilian // Int. J. Man-Machine Studies. – 1975. – Vol. 7, № 1. – P. 1 - 13.

продовження додатку Б

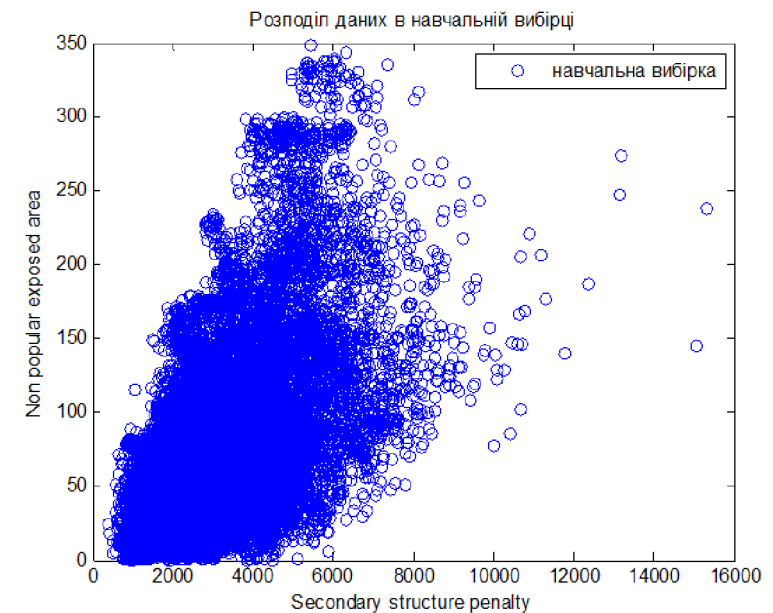
Експериментальні дані розбиваємо на навчальну та тестову вибірки. В навчальну включено непарні рядки даних, а в тестову – парні. Для перевірки репрезентативності вибірок розраховано математичне сподівання (mean) та дисперсію (std) даних за кожною змінною. Візуально підтверджує цей висновок рисунки Б.1 та Б.2.

Провівши аналіз таблиці Б.2 можна зазначити, що елементи рівномірно розподілені за усіма атрибутами. Відхилення дисперсії та математичного сподівання у тестовій та навчальних вибірках від загальної не відрізняється більше ніж на 15%, що свідчить про достатню репрезентативність вибірки.

std (x1)

Таблиця Б.2**Математичне сподівання та дисперсія даних**

Вибірка	mean (x1)	mean (x1)	mean (y)	std (x1)	std (x2)	std (y)
навчальна	3,0157	69,7960	9,8681	1,4647	56,6056	4,0639
тестова	3,0190	70,1541	9,8751	1,4640	56,3817	4,0525
загальна	3,0174	69,9751	9,8716	1,4643	56,4934	4,0581

**Рис. Б.1. Розподіл даних в навчальній вибірці**

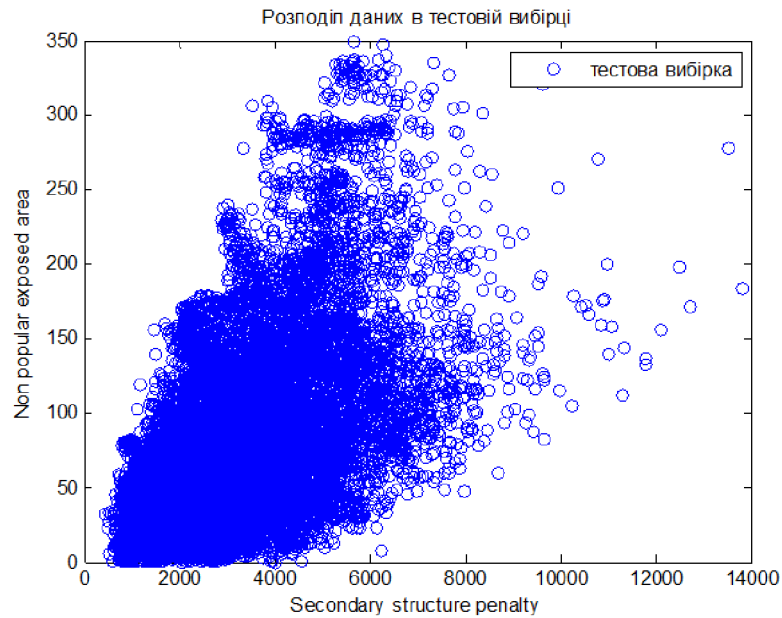


Рис. Б.2. Розподіл даних в тестовій вибірці

III. Синтез нечіткої бази знань Мамдані

Відома вибірка з експериментальними даними, що пов'язують фактори впливу $X = (x_1, x_2)$ з виходом Y^3 .

На основі даної вибірки даних побудовано графік залежності, який зображений на рис. Б.3, сформовано повну базу знань нечітких правил типу Мамдані, використовуючи fis-редактор системи нечіткого виведення.

³ Pedrycz W. An Identification Algorithm in Fuzzy Relational Systems / W. Pedrycz // Fuzzy Sets and Systems. – 1984. – № 13. – P. 153 – 167.

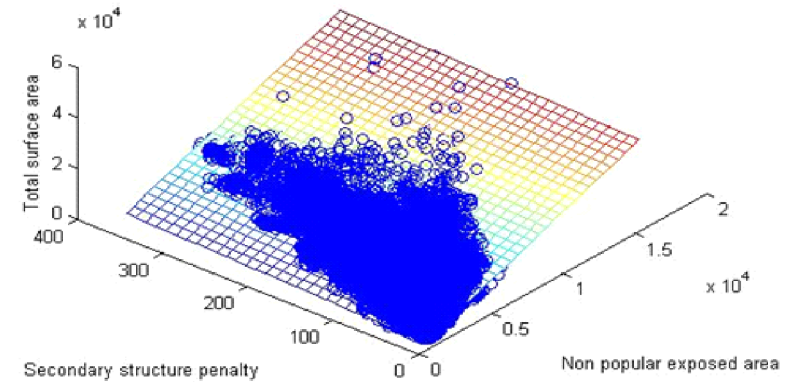


Рис. Б.3 – Графік залежності

Задали функції належності змінних x_1 та x_2 . Для лінгвістичної оцінки цих змінних використали 3 терми з трикутними функціями належності. Терми для обох вхідних змінних мають найменування: Низький, Середній та Високий. Далі задали функції належності змінної y . Для лінгвістичної оцінки цієї змінної використаємо 5 терми (Низький, Нижче Середнього, Середній, Вище Середнього та Високий) з гаусоподібними функціями належності. Для цього задали діапазон зміни змінної, використовуючи рисунок Б.3.

В результаті отримуємо наступні функції належності, які зображені на рисунках Б.4 – Б.6.

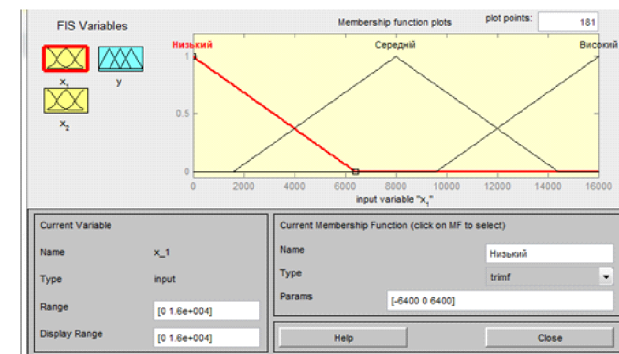


Рис. Б.4. Функція належності змінної x_1

продовження додатку Б

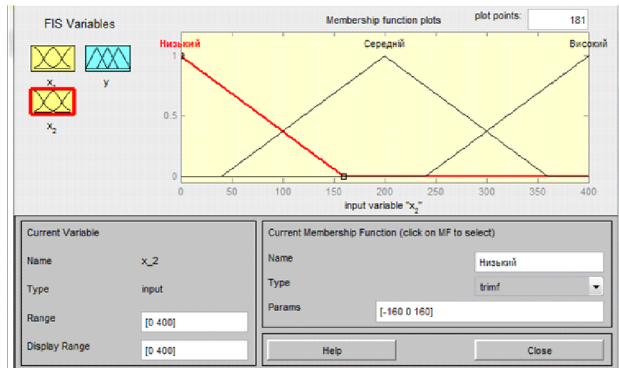


Рис. Б.5. Функція належності змінної x2

На основі візуального спостереження за графіком з рисунку Б.3, сформульовано наступні 9 нечітких правил, як зображено на рисунку Б.6:

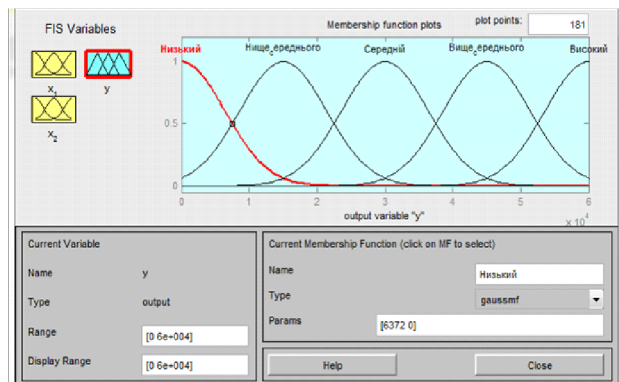


Рис. Б.6. Функція належності змінної y

- 1) якщо $x_1 = \text{Низький}$ та $x_2 = \text{Низький}$, тоді $y = \text{Низький}$;
- 2) якщо $x_1 = \text{Високий}$ та $x_2 = \text{Високий}$, тоді $y = \text{Високий}$;
- 3) якщо $x_1 = \text{Низький}$ та $x_2 = \text{Високий}$, тоді $y = \text{Нижче середнього}$ (0,7);
- 4) якщо $x_1 = \text{Низький}$ та $x_2 = \text{Середній}$, тоді $y = \text{Низький}$;
- 5) якщо $x_1 = \text{Високий}$ та $x_2 = \text{Середній}$, тоді $y = \text{Вище середнього}$;

продовження додатку Б

- 6) якщо $x_1 = \text{Високий}$ та $x_2 = \text{Низький}$, тоді $y = \text{Вище середнього}$;
- 7) якщо $x_1 = \text{Середній}$ та $x_2 = \text{Низький}$, тоді $y = \text{Низький}$;
- 8) якщо $x_1 = \text{Середній}$ та $x_2 = \text{Середній}$, тоді $y = \text{Середній}$;
- 9) якщо $x_1 = \text{Середній}$ та $x_2 = \text{Високий}$, тоді $y = \text{Середній}$.

На рис. Б.7 наведено вікно візуалізації нечіткого логічного виведення, а на рис. Б.8 зображено поверхню «входи-виходи», що відповідає синтезованій нечіткій системі.

Порівнюючи поверхні на рис. Б.3 і рис. Б.8, зроблено висновок, що 9 нечітких правил досить добре описують складну нелінійну залежність.

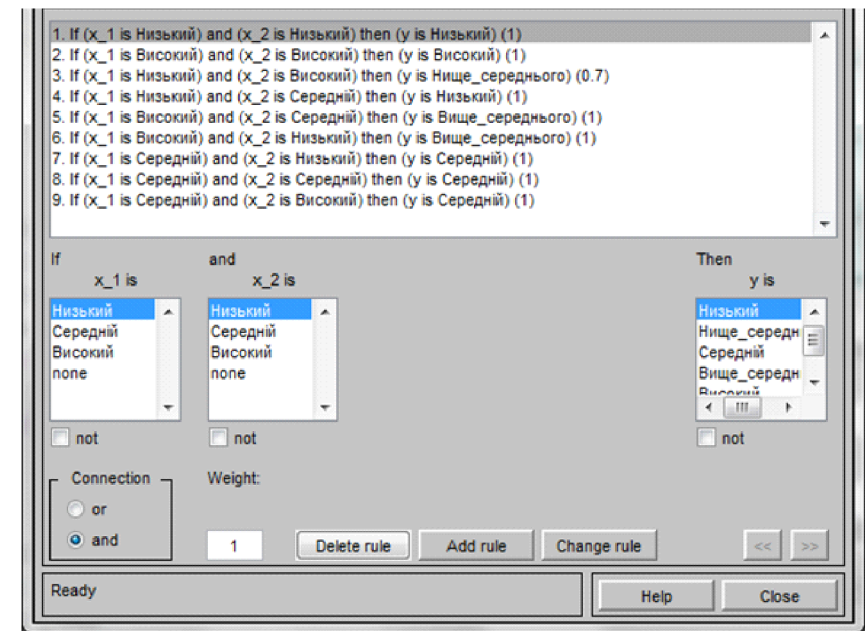


Рис. Б.7. Вікно правил

продовження додатку Б

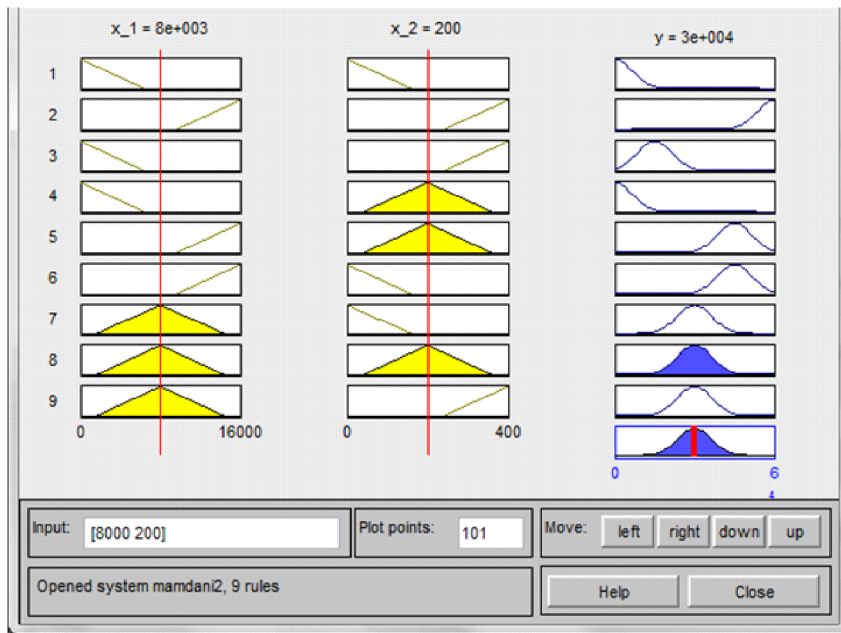


Рис. Б.8. Нечітке виведення

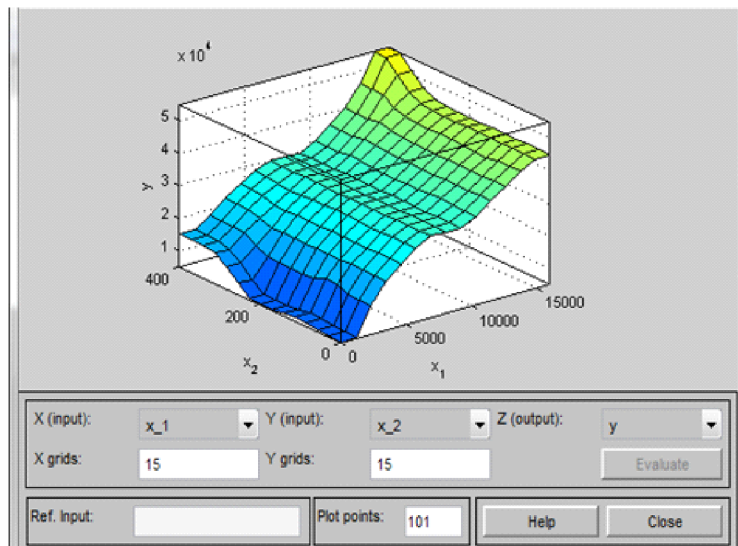


Рис. Б.9. Поверхня «входи – вихід» нечіткої системи

продовження додатку Б

Синтезовано усі можливі варіанти формування бази знань з N правил. Для повного перебору правил нечіткої бази знань було використано функцію комбінаторики $nchoosek$. Записано до нечіткої бази знань усі можливі правила та активовано їх за допомогою вагових коефіцієнтів. Якщо занулити ваговий коефіцієнт, то відповідне правило не вплине на логічне виведення. Це еквівалентно вилученню правила з бази знань. Для активації правила слід присвоїти ваговому коефіцієнту одиничне значення. Приклад кривих навчання для бази знань наведено на рисунку Б.10. Найкращою виявилась база знань з трьома нечіткими правилами, так як ці правила забезпечують мінімальну нев'язку на загальній вибірці⁴.

1. якщо $x_1 = \text{Високий}$ та $x_2 = \text{Високий}$, тоді $y = \text{Високий}$;
2. якщо $x_1 = \text{Низький}$ та $x_2 = \text{Високий}$, тоді $y = \text{Нижче середнього}$ (0,7);
3. якщо $x_1 = \text{Високий}$ та $x_2 = \text{Низький}$, тоді $y = \text{Вище середнього}$;

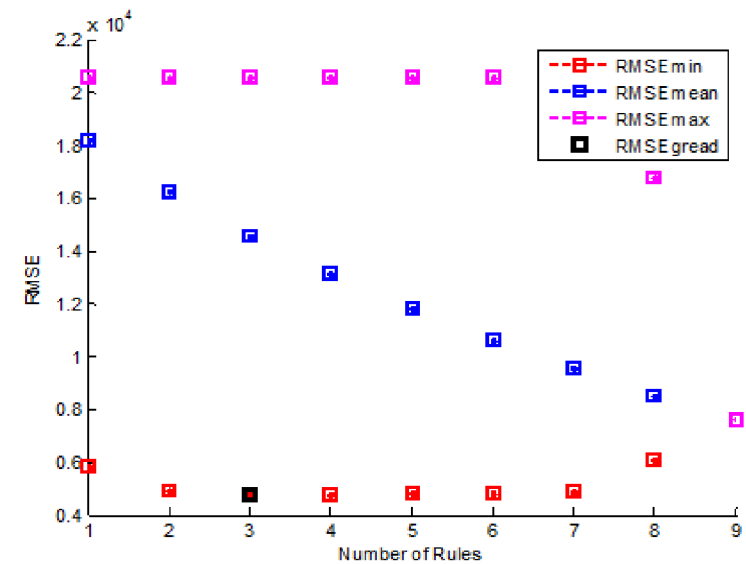


Рис. Б.10. Криві навчання бази знань Мамдані

⁴ Pedrycz W. An Identification Algorithm in Fuzzy Relational Systems / W. Pedrycz // Fuzzy Sets and Systems. – 1984. – № 13. – P. 153 – 167

продовження додатку Б

Для відображення функцій належності входів та виходу застосовано функцію `plotmf`, як зображено на рис. Б.11, текст програми наведено в таблиці Б.6

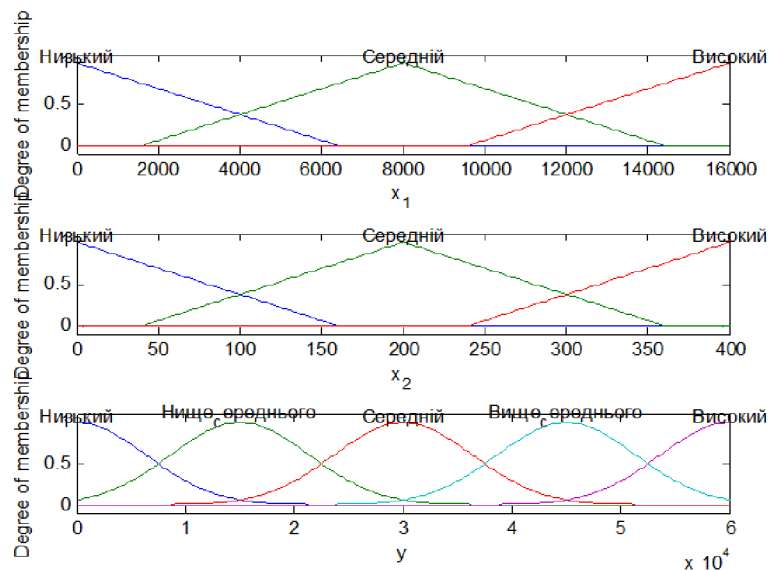


Рис. Б.11. Графіки функцій належності входів x_1 , x_2 та виходу y бази знань Мамдані

Результати експериментів показали, що в середньому нев'язка $RMSE_{mean}$ спадає зі збільшенням кількості нечітких правил і досягає мінімуму за повної бази знань⁵.

⁵ Rana P.S. Quality assessment of modeled protein structure using physicochemical properties / P.S.Rana, H.Sharma, M.Bahattacharya, A.Shucklo / Journal of Bioinformatics and Computational Biology. – 2011, MP-474015, India.

продовження додатку Б

IV. Навчання нечіткої бази знань Мамдані

Навчання отриманої бази знань Мамдані, яка описана в підрозділі III, було здійснено за допомогою функцій оптимізації для задачі ідентифікації Physicochemical Properties of Protein Tertiary Structure⁵, що проводилось по двох параметрах $X(x_1, x_2)$ та одному виходом y . Встановимо такі діапазони вимірювання для входів: $[0 \ 16000]$ – x_1 , $[0 \ 400]$ – x_2 , що відповідають мінімальним та максимальним значенням y у вибірці даних. Діапазон вимірювання виходу – $[0 \ 60000]$. Для лінгвістичної оцінки вхідних змінних використано 3 терми (низький, середній та високий) з гаусовими функціями належності, для вихідної змінної – 5 термів (низький, нижче середнього, середній, вище середнього та високий) з гаусовими функціями належності. Взаємопов'язані «входи-виходи» описано базою знань, яка наведена вище.

Навчання даної моделі будемо проводити за 23 параметрами нечіткої бази знань: 15 коефіцієнтів центрації функцій належності термів вхідних та вихідних змінних, координати максимум функції належності і 9 вагових коефіцієнтів правил.

Сценарій налаштування, використовуючи функцію оптимізації та функцію встановлення нових параметрів нечіткої системи, наведено нижче, а `fis`-файл новоствореної бази знань подано нижче:

```
%Загрузка исходной нечеткой системы:
fis=readfis('mamdani2new.fis');
%Расчет невязок до настройки
out_tr=evalfis(tr_set(:, 1:2), fis);
rmg_tr=norm(out_tr-tr_set(:,3))/sqrt(length(tr_set));
out_test=evalfis(test_set(:, 1:2), fis);
rmg_test=norm(out_test-test_set(:,3))/sqrt(length(test_set));
[rmg_tr rmg_test];
num_rule=length(fis.rule);
%НАСТРАИВАЕМЫЕ ПАРАМЕТРЫ
%3 коев. конц x1 3 коев конц для x2 5 коев конц для y
vlb_c=[1000 1000 1000 30 30 30 3000 3000 3000 3000 3000]; %нижняя граница
c0= [2700 2700 2700 67 67 67 6000 6000 6000 6000 6000]; %начальная точка
vub_c=[4000 1000 1000 100 100 100 9000 9000 9000 9000 9000]; %верхняя
граница
%Координата максимума функции принадлежности второго терма (средняя)
%переменной MPG (*0.1):
vlb_b=[4000 100 13000 25000 40000]; %нижняя граница
b0= [8000 200 15000 30000 45000]; %начальная точка
vub_b= [12000 300 17000 35000 50000]; %верхняя граница
%Весы правил:
vlb_w(1:num_rule)=0; %нижняя граница
```

продовження додатку Б

```

w0(1:num_rule)=1;           %начальная точка
vub_w(1:num_rule)=1;        %верхняя граница
%Объединение настраиваемых параметров в один вектор:
vlb=[vlb_c vlb_b vlb_w];    %нижняя граница
x0=[c0 b0 w0];             %начальная точка
vub=[vub_c vub_b vub_w];    %верхняя граница
%-----
%ПАРАМЕТРЫ ОПТИМИЗАЦИИ:
options=[];
options=optimset('Display', 'iter');
options.DiffMinChange=0.0001;
options.DiffMaxChange=0.2;
options.LargeScale='on';
options.MaxIter=95;
options.Algorithm='sqp';
%Оптимизация:
[xopt, delta]=fmincon(@ob_fun_protein, x0, [], [], [], [], vlb, vub, [], options, fis,
tr_set(:, 1:2), tr_set(:, 3));
%Расчет невязки на тестирующей выборке
fis=change_fis_protein(xopt,fis);
out_test=evalfis(test_set(:,1:2), fis);
rmg_test=norm (out_test-test_set(:,3) )/ sqrt (length(test_set));
writefis(fis, 'mamdani_teach.fis')
%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%
function delta=ob_fun_protein(x, fis, INP, target)
%Расчет невязки при новых значениях x нечеткой системы fis
%Установка новых параметров нечеткой системы:
fis=change_fis_protein(x, fis);
%Нечеткий вывод:
out_tr=evalfis(INP, fis);
%Расчет невязки
delta=norm(out_tr-target)/sqrt(length(target));
%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%
function fis_new=change_fis_protein(x, fis_old)
%Установка новых параметров x нечеткой системы fis_old
fis_new=fis_old;
fis_new.input(1).mf(1).params(1)=x(1);
fis_new.input(1).mf(2).params(1)=x(2);
fis_new.input(1).mf(3).params(1)=x(3);
fis_new.input(2).mf(1).params(1)=x(4);
fis_new.input(2).mf(2).params(1)=x(5);
fis_new.input(2).mf(3).params(1)=x(6);
fis_new.output(1).mf(1).params(1)=x(7);
fis_new.output(1).mf(2).params(1)=x(8);
fis_new.output(1).mf(3).params(1)=x(9);
fis_new.output(1).mf(4).params(1)=x(10);
fis_new.output(1).mf(5).params(1)=x(11);

```

продовження додатку Б

```

fis_new.input(1).mf(2).params(2)=x(12);
fis_new.input(2).mf(2).params(2)=x(13);
fis_new.output(1).mf(2).params(2)=x(14);
fis_new.output(1).mf(3).params(1)=x(15);
fis_new.output(1).mf(4).params(1)=x(16);
fis_new.rule(1).weight=x(17);
fis_new.rule(2).weight=x(18);
fis_new.rule(3).weight=x(19);
fis_new.rule(4).weight=x(20);
fis_new.rule(5).weight=x(21);
fis_new.rule(6).weight=x(22);
fis_new.rule(7).weight=x(23);
fis_new.rule(8).weight=x(24);
fis_new.rule(9).weight=x(25);

```

В результаті отримано поверхню нової нечіткої моделі, яка представлена на рис. Б.12.

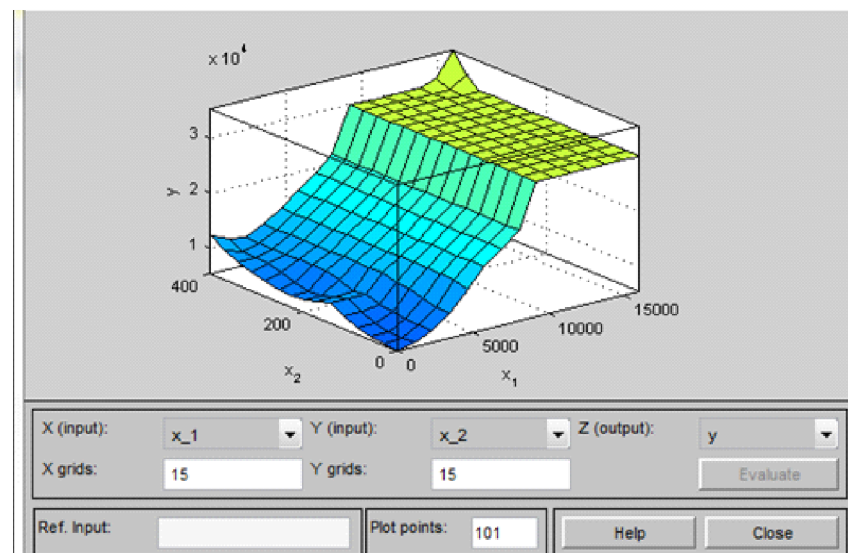


Рис. Б.12. Поверхня нечіткої моделі Мамдані

В результаті налаштування ідентифікації Physicochemical Properties of Protein Tertiary Structure отримано $RMSE_{tr} = 1.69 \cdot 10^3$, а $RMSE_{test} = 1.71 \cdot 10^3$. Розподіл нев'язки тестової вибірки після навчання зображено на рис. Б.13.

Тестування нечіткої системи Мамдані після настройки показало, що база знань з трьох нечітких правил достатньо добре

продовження додатку Б

описує взаємозв'язок вхідних і вихідних параметрів по всьому факторному просторі.

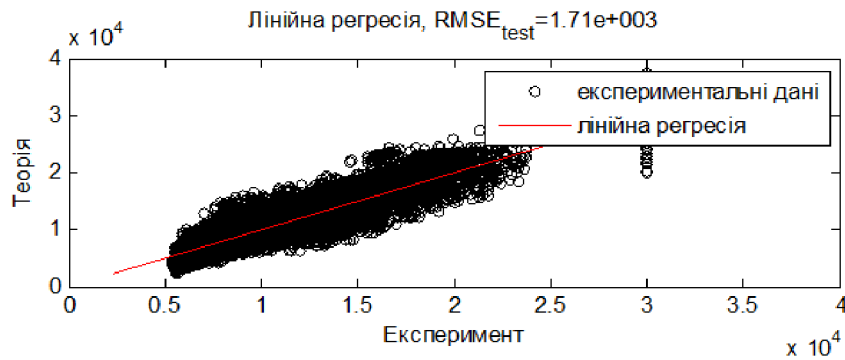


Рис. Б.13. Нев'язка на тестовій вибірці

V. Ідентифікація досліджуваної залежності за допомогою нечіткої бази знань Сугено

Відома вибірка з експериментальними даними, що пов'язують фактори впливу $X = (x_1, x_2)$ з виходом Y .

Задача ідентифікації нечіткою базою знань Сугено за даною вибіркою зводиться до пошуку вектора (P, B) , що забезпечує:

$$RMSE = \sqrt{\frac{1}{M} \sum_{1,M} (y - F(P, B, X))^2} \rightarrow \min, \quad (\text{Б.2})$$

де P – вектор параметрів функцій належності нечітких термів з бази знань Сугено;

B – вектор коефіцієнтів в консеквентах правил нечіткої бази знань Сугено;

$F(P, B, X)$ – результат логічного виведення для вхідного вектору (X) за нечіткою базою знань Сугено з параметрами (P, B) .

В роботах з нечіткої ідентифікації координати вектора (P, B) не обмежуються, що призводить до точних, але непрозорих моделей.

За допомогою функції `anfis`, було здійснено навчання досліджуваної залежності за допомогою нечіткої бази знань Сугено.

продовження додатку Б

Зміст даної програми наведено нижче:

```
trnData=tr_set;
chkData=test_set;
[fis,error,stepsize,chkFis,chkErr]=... anfis(trnData,[],200,[],chkData,[]);
```

де `trnData` – навчальна вибірка, `chkData` – тестова вибірка, `fis` – структура `fis`, параметри якої встановлені відповідно до критерію мінімуму похибки навчання, `error` або `chkErr` – масив кореня середньоквадратичної помилки, що представляє сигнал помилок навчальних даних і перевірки сигналу помилок даних, відповідно, `stepsize` – масив розміру кроків, `chkFis` – структура `fis`, параметри якої встановлені відповідно до мінімального критерію перевірки помилок.

Після навчання отримано нечітку базу знань Сугено із чотирьох правил⁶, `fis`-файл наведений у таблиці Б.6, вікно візуалізації яких наведено на рис. Б.14, а отримана поверхня зображена на рис. Б.15. Функції належності входів представлені на рис. Б.16, Б.17.

Внаслідок навчання на виході утворилось чотири нечітких правила:

- 1) якщо $x_1 = \text{Low}$ та $x_2 = \text{Low}$, тоді $y = 2.278 - 9.251x_1 + 1203x_2$;
- 2) якщо $x_1 = \text{Low}$ та $x_2 = \text{High}$, тоді $y = 1.395 - 43.95x_1 + 2131x_2$;
- 3) якщо $x_1 = \text{High}$ та $x_2 = \text{Low}$, тоді $y = 1.887 + 48.5x_1 + 8165x_2$;
- 4) якщо $x_1 = \text{High}$ та $x_2 = \text{High}$, тоді $y = 2.01 + 150.5x_1 - 3051x_2$.

Значення помилок на навчальній вибірці дорівнює $1.57 \cdot 10^3$ і на тестовій – $1.59 \cdot 10^3$. Якість моделювання значно зросла на навчальній вибірці. В той час адекватність моделі на тестовій вибірці покращилась не так значно⁷. Розподіл нечїткої належності на тестовій вибірці після навчання зображено на рис. Б.18.

⁶ Rana P.S. Quality assessment of modeled protein structure using physicochemical properties / P.S.Rana, H.Sharma, M.Bahattacharya, A.Shucklo / Journal of Bioinformatics and Computational Biology. – 2011, MP-474015, India.

⁷ Casillas J. Interpretability improvements to find the balance interpretability-accuracy in fuzzy modeling: An overview [Text] / J.Casillas, O.Cordon, F.Herrera, L.Magdalena // Studies in Fuzziness and Soft Computing. – 2003. – Vol. 128. – P. 3 – 22.

продовження додатку Б

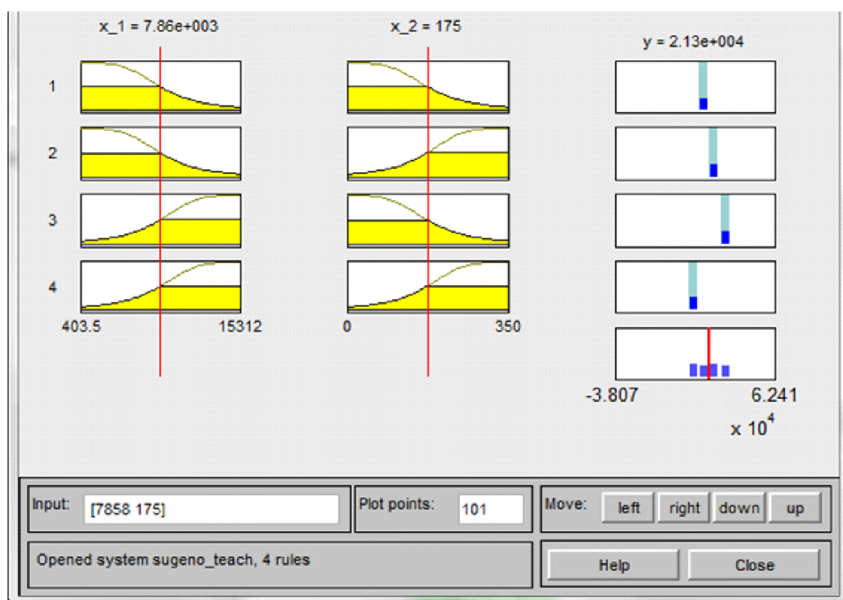


Рис. Б.14. Нечітке виведення

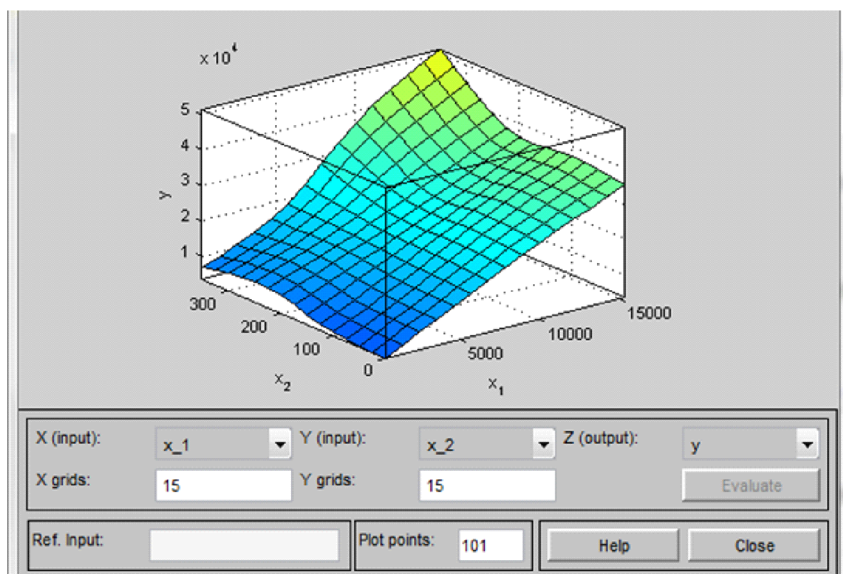


Рис. Б.15. Поверхня «входи – вихід» нечіткої системи

продовження додатку Б

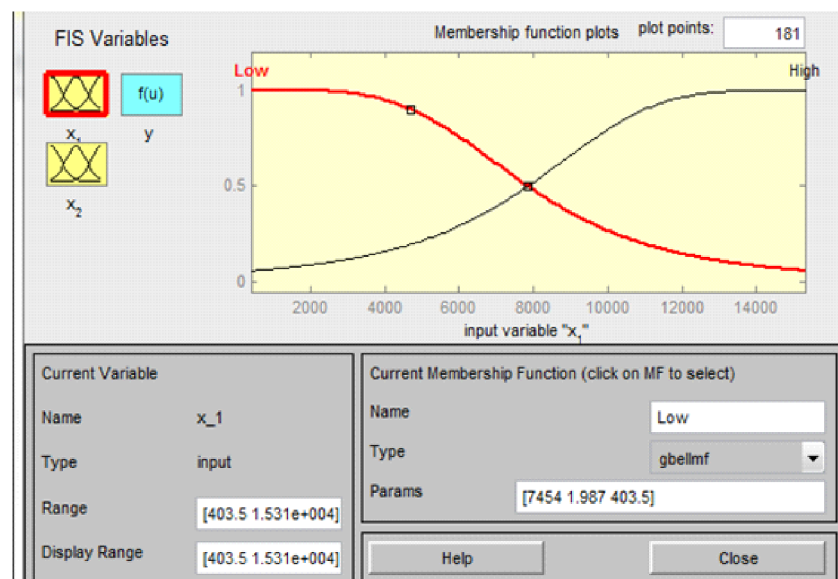


Рис. Б.16. Функції належності x_1 бази знань Сугено

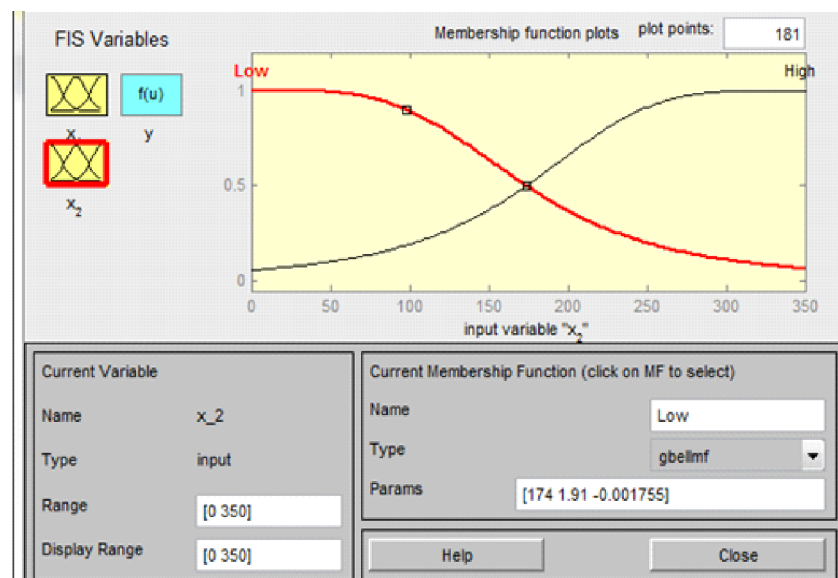


Рис. Б.17. Функції належності x_2 бази знань Сугено

продовження додатку Б

Динаміка навчання показує, що помилка на тестовій вибірці має тенденцію до зменшення. Щоб уникнути перенавчання моделі, використано тактику «ранньої зупинки» - припинення навчання при зростанні помилки на тестовій вибірці, дані спостереження зображені на рис. Б.19.

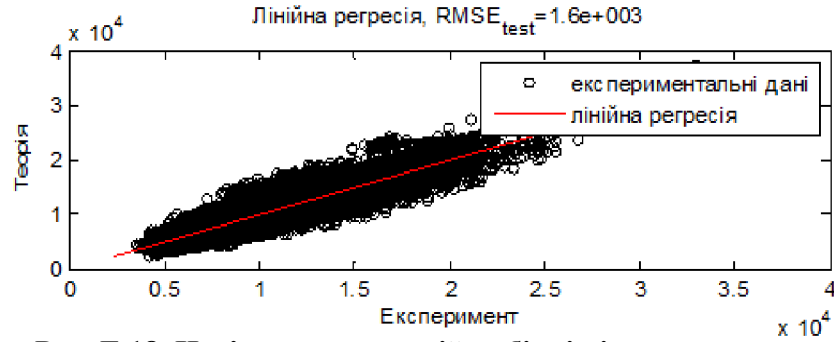


Рис. Б.18. Нев'язка на тестовій вибірці після навчання

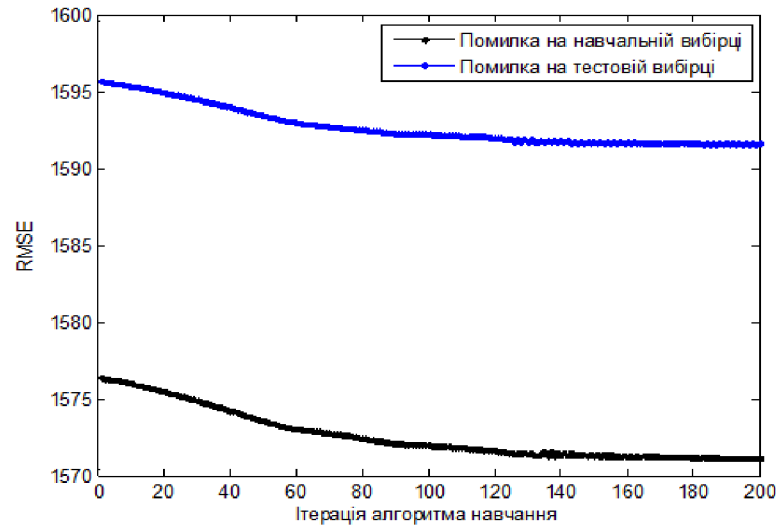


Рис. Б.19. Залежність помилок нечіткого моделювання від кількості ітерація навчання

продовження додатку Б

VI. Ідентифікація залежності за допомогою лінійного регресійного аналізу

Для знаходження теоретичної залежності $y = f(X)$, яка найкраще опише експериментальні дані, застосовано критерій оптимальності – середня квадратична нев'язка між експериментальними та теоретичними результатами. Середня квадратична нев'язка моделі $y = f(X)$ на вибірці розраховується за формулою Б.1, що наведена у п. I.

В модель $y = f(X)$ входять коефіцієнти, значення яких підбирають таким чином, щоб мінімізувати нев'язку. Така процедура знаходження коефіцієнтів моделі називається регресійним аналізом. Відповідно, залежність $y = f(X)$ називається регресією⁸. Регресійний аналіз називається лінійним, якщо залежність $y = f(X)$ є лінійною, формула Б.3:

$$y = a_0 + \sum_{i=1, n} a_i x_i, \tag{Б.3}$$

де $a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$ – коефіцієнти.

При використанні лінійної регресії взаємозв'язок між даними моделюється за допомогою лінійних функцій, а невідомі параметри моделі оцінюються за вхідними даними. Подібно до інших методів регресійного аналізу лінійна регресія повертає розподіл умовної ймовірності у в залежності від X , а не розподіл спільної ймовірності у та X , що стосується області мультиваріативного аналізу.

Знайдено лінійну регресійну залежність (Б.4). Лістинг програми наведено нижче.

$$y = 2.2474 + 0.0022 x_1 + 0.0130 x_2 \tag{Б.4}$$

```
X_tr=[ones(M_tr,1) tr_set(:,1) tr_set(:,2)];
```

```
Y_tr=tr_set(:,3);
```

```
A = X_tr\Y_tr;
```

Нев'язка на навчальній вибірці дорівнює $1,59 \cdot 10^3$, а на тестовій – $1,61 \cdot 10^3$ ⁹.

⁸ Pedrycz W. An Identification Algorithm in Fuzzy Relational Systems / W. Pedrycz // Fuzzy Sets and Systems. – 1984. – № 13. – P. 153 – 167.

⁹ Mencar C. Design of fuzzy rule-based classifiers with semantic cointension / C. Mencar, C. Castiello, R. Cannone, A. M. Fanelli // Information Sciences. – 2011. – Vol. 181, № 20. – P. 4361 – 4377

продовження додатку Б

Графік лінійного регресійного аналізу залежності фінансових втрат із урахуванням ризиків (y) від аргументів (X), зображено на рис. Б.20.

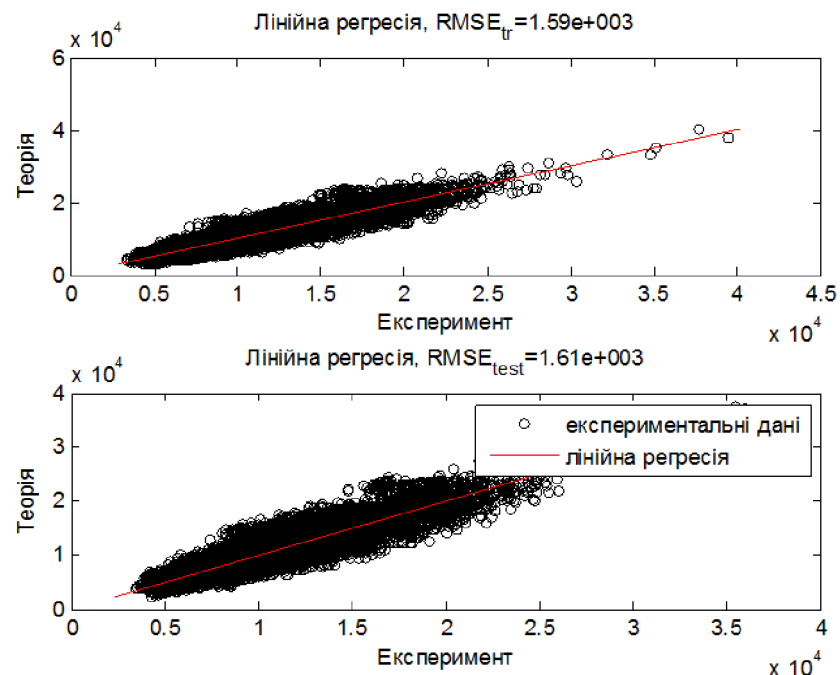


Рис. Б.20. Лінійний регресійний аналіз

Поверхня лінійної регресійної моделі, а також відхилення теоретичних результатів від експериментальних даних наведено на рис. Б.21. Для побудови рис. Б.21 застосовано функцію scatter3.

продовження додатку Б

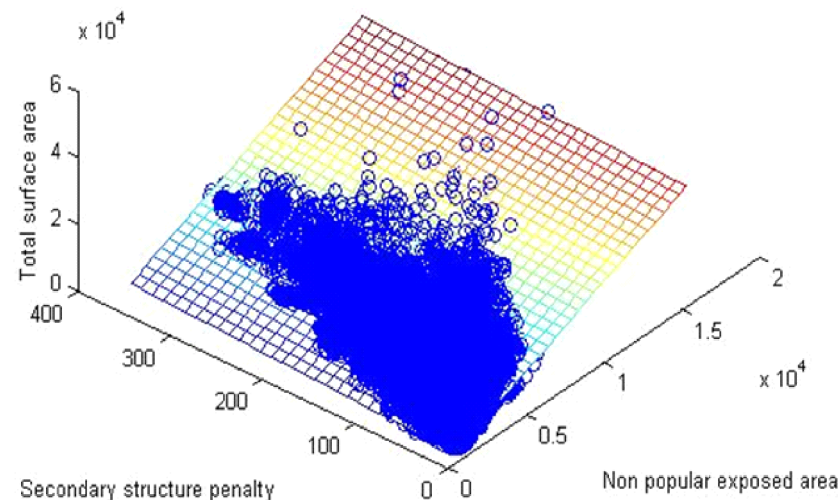


Рис. Б.21. Поверхня лінійної регресійної моделі

VII. Ідентифікація залежності за допомогою нелінійного регресійного аналізу

Після певної модифікації лінійної регресії, розроблено дві функції для знаходження нелінійних регресійних моделей¹⁰, лістинг програми наведено нижче. Знайдені моделі наведені у таблиці Б.3.

```
%Довжина навчальної вибірки
X_tr=[ones(M_tr,1) tr_set(:,1) tr_set(:,2) tr_set(:,1).*tr_set(:,2)
tr_set(:,1).^3];
Y_tr=tr_set(:,3);
A=X_tr\Y_tr;
pred_tr=X_tr*A;
RMSE_tr=norm(Y_tr-pred_tr)/sqrt(M_tr);
% Довжина тестової вибірки
M_test=length(test_set);
X_test=[ones(M_test,1) test_set(:,1) test_set(:,2)
```

¹⁰ Rana P.S. Quality assessment of modeled protein structure using physicochemical properties / P.S.Rana, H.Sharma, M.Bahattacharya, A.Shucklo / / Journal of Bioinformatics and Computational Biology. – 2011, MP-474015, India.

продовження додатку Б

```
test_set(:,1).*test_set(:,2) test_set(:,1).^3];
Y_test=test_set(:,3);
pred_test=X_test*A;
RMSE_test=norm(Y_test-pred_test)/sqrt(M_test);
```

Таблиця Б.3

Результати нелінійного регресійного аналізу

Модель	$RMSE_{tr}$	$RMSE_{test}$
$y = 0 + 2.9198x_1 + 31.9361x_2 - 0.0047x_1x_2 - 0.0x_1^3$	$1,69 \cdot 10^3$	$1,7 \cdot 10^3$
$y = 0 + 0x_1 + 0x_2 + 0.0211x_1x_2 - 0.0x_1^3$	$6,26 \cdot 10^3$	$6,23 \cdot 10^3$

З табл. Б.3 видно, що досліджувані моделі мають 5 коефіцієнтів. Найкраща точність спостерігається для моделі, яка має менше квадратичне відхилення¹¹. Оскільки було розроблено як лінійну, так і нелінійну регресійні моделі, то найточнішою моделлю є лінійна, оскільки точність ідентифікації на вибірці за методом найменших квадратів дорівнює $RMSE_{tr} = 1.59 \cdot 10^3$ та $RMSE_{test} = 1.61 \cdot 10^3$, тоді як для кращої нелінійної – $RMSE_{tr} = 1.69 \cdot 10^3$ та $RMSE_{test} = 1.7 \cdot 10^3$. Експериментальні дані нелінійних регресійних моделей зображено на рисунках Б.22 та Б.23.

Поверхні нелінійних регресійних моделей, а також відхилення теоретичних результатів від експериментальних даних наведено на рисунках Б.24 та Б.25. З них видно, що моделі не найкраще описують дану вибірку. Для побудови рис. Б.24 застосовано функції **surf**, **plot3** та **scatter3**.

¹¹ Casillas J. Interpretability improvements to find the balance interpretability-accuracy in fuzzy modeling: An overview [Text] / J.Casillas, O.Cordon, F.Herrera, L.Magdalenal // Studies in Fuzziness and Soft Computing. – 2003. – Vol. 128. – P. 3 – 22.

продовження додатку Б

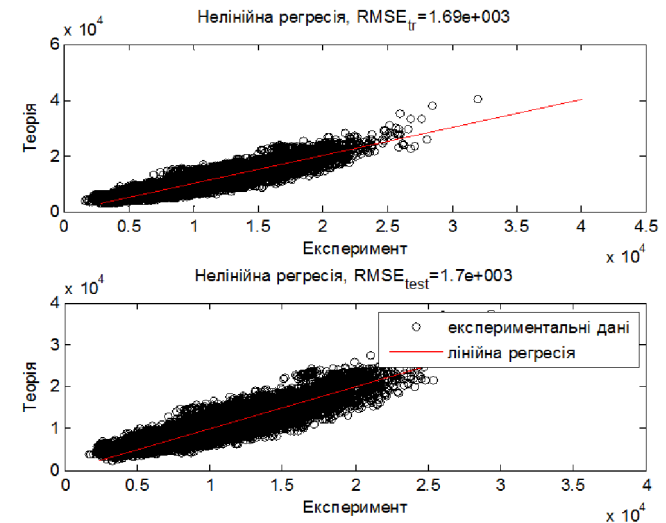


Рис. Б.22. Нелінійний регресійний аналіз першої моделі

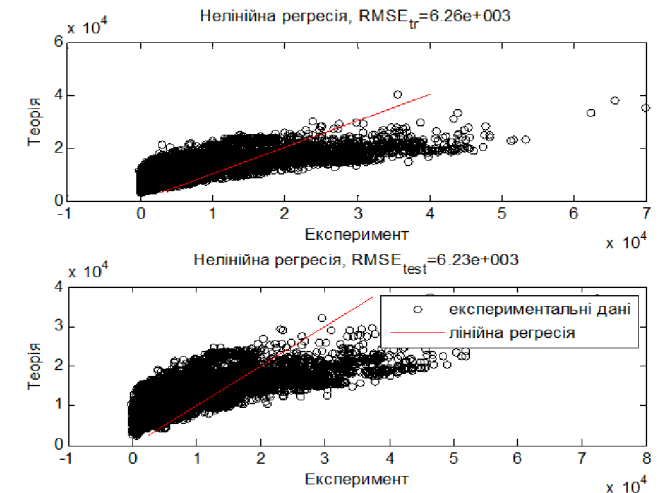


Рис. Б.23. Нелінійний регресійний аналіз другої моделі

продовження додатку Б

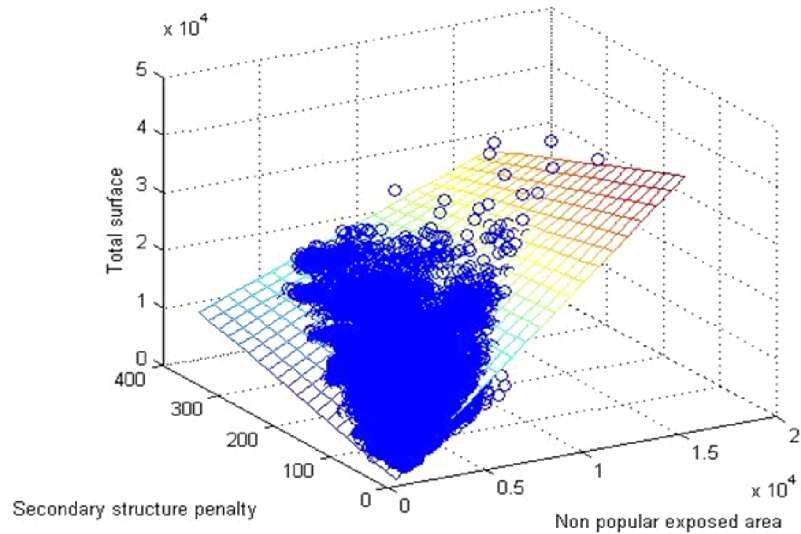


Рис. Б.24 – Поверхня нелінійного регресійного аналізу першої моделі

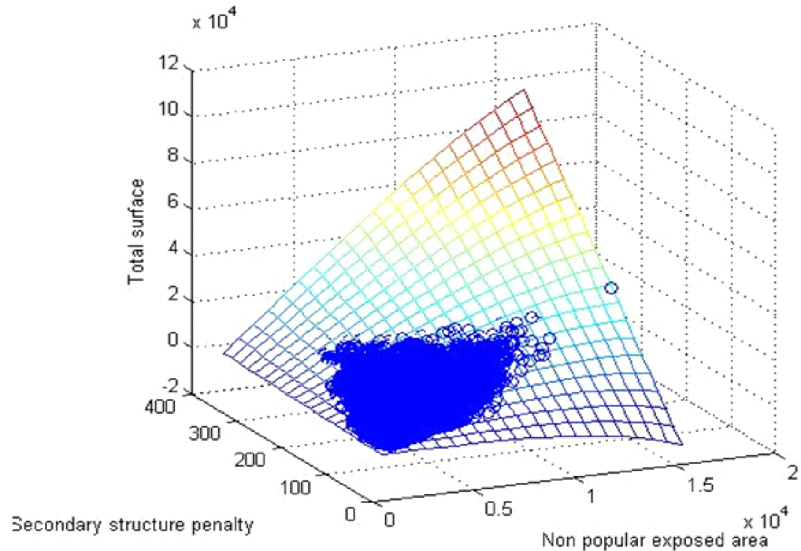


Рис. Б.25. Поверхня нелінійного регресійного аналізу другої моделі

продовження додатку Б

VIII. Порівняння розробленої моделі з результатами конкурентних робіт інших дослідників

Для оцінки оптимальності отриманої моделі необхідно порівняти її з конкурентними розробками. Для цього було обрано конкуренти, а також критерії, за якими проведено порівняння¹¹. Серед конкурентів було обрано моделі навчені методами Random Forest, Decision Trees та Neural Network. Серед критеріїв обрано точність ідентифікації на вибірці за методом найменших квадратів, кількість входів та кількість коефіцієнтів.

Для початку порівняємо моделі, які досліджувались в даній роботі. Аналізуючи результати, подані у табл. Б.4, видно, що найкращою моделлю виявилась модель Сугено, оскільки нев'язка на навчальній та тестовій вибірці є найменшою зі всіх моделей. Для порівняння з результатами конкурентних робіт обрано модель Сугено. Результати порівняння з конкурентами наведено у табл. Б.5.

Таблиця Б.4

Порівняння моделей

Модель	RMSE _{tr}	RMSE _{test}
Мамдані	1,69*10 ³	1,71*10 ³
Сугено	1,57*10 ³	1,59*10 ³
Лінійна	1,59*10 ³	1,61*10 ³
Нелінійна	1,69*10 ³	1,7*10 ³

Таблиця Б.5

Результат порівняння з конкурентами

Модель	К-сть входів	К-сть коефіцієнтів	RMSE _{tr}	RMSE _{test}
Сугено	2	3	1,57*10 ³	1,59*10 ³
Random Forest	6	5	1,20*10 ³	1,22*10 ³
Decision Trees	6	20	3,16*10 ³	3,18*10 ³
Neural Network	6	13	3,69*10 ³	3,71*10 ³

Проаналізувавши результати подані у табл. Б.5, можна зробити висновок, що запропонована економіко-математична модель та метод її практичної реалізації показує кращий результат у порівнянні із існуючими аналогічними задачами.

продовження додатку Б

продовження додатку Б

Таблиця Б.6

Продовження табл. Б.6

Лістинги програм

Лістинг програми розбиття та перевірки вибірки на репрезентативність	<pre>%dividing database into train and test test_index=1:2:length(y); tr_index = setdiff(1:length(y), test_index); for i=1:7 [minData minIndex] = min(X(:,i)); [maxData maxIndex] = max(X(:,i)); tr_index = [tr_index minIndex maxIndex]; end tr_index = unique(tr_index); test_index = setdiff(1:length(y), tr_index); test_x = X(test_index, 1:7); test_y = y(test_index); tr_x = X(tr_index, 1:7); tr_y = y(tr_index); %computing mean value in each separation m_X=mean(X); m_tr=mean(tr_x); m_test=mean(test_x); div_m_tr=(1-m_tr./m_X)*100; div_m_test=(1-m_test./m_X)*100; %computing Standard deviation value in each separation std_X=std(X); std_tr=std(tr_x); std_test=std(test_x); div_std_tr=(1-std_tr./std_X)*100; div_std_test=(1-std_test./std_X)*100; std=[std_X;std_tr;std_test]; m=[m_X;m_tr;m_test];</pre>
FIS - файл нечіткої бази знань Мамдані	<pre>[System] Name='mamdani_teach' Type='mamdani' Version=2.0 NumInputs=2 NumOutputs=1 NumRules=9 AndMethod='min' OrMethod='max' ImpMethod='min' AggMethod='max' DefuzzMethod='centroid' [Input1] Name='x_1' Range=[0 16000] NumMFs=3</pre>

	<pre>MF1='Низький': 'gaussmf', [1244.87726300114 -5.684e-014] MF2='Середній': 'gaussmf', [1000 7774.0117287689] MF3='Високий': 'gaussmf', [1000 16000] [Input2] Name='x_2' Range=[0 400] NumMFs=3 MF1='Низький': 'gaussmf', [68.7762057196506 -1.776e-015] MF2='Середній': 'gaussmf', [73.3953901212598 300] MF3='Високий': 'gaussmf', [99.6481246322483 400] [Output1] Name='y' Range=[0 60000] NumMFs=5 MF1='Низький': 'gaussmf', [5923.50793369639 0] MF2='Нище_середнього': 'gaussmf', [6150.17755466433 15095.9263486986] MF3='Середній': 'gaussmf', [30000 30000] MF4='Вище_середнього': 'gaussmf', [45000.0000627934 45000] MF5='Високий': 'gaussmf', [6000.08648343631 60000] [Rules] 1 1, 1 (0.579722827606154) : 1 3 3, 5 (0.0844380748552002) : 1 1 3, 2 (0.213003649751545) : 1 1 2, 1 (0.995127539054137) : 1 3 2, 4 (0.0924203440688447) : 1 3 1, 4 (0.0967314655440416) : 1 2 1, 3 (0) : 1 2 2, 3 (0) : 1 2 3, 3 (0) : 1</pre>
FIS - файл нечіткої бази знань Сугено	<pre>[System] Name='sugeno_teach' Type='sugeno' Version=2.0 NumInputs=2 NumOutputs=1 NumRules=4 AndMethod='prod' OrMethod='max' ImpMethod='prod' AggMethod='sum' DefuzzMethod='wtaver'</pre>

продовження додатку Б

Продовження табл. Б.6

	<pre>[Input1] Name='x_1' Range=[403.5 15312] NumMFs=2 MF1='Low':gbellmf,[7454.24999960017 1.98658751068561 403.499995757471] MF2='High':gbellmf,[7454.25001383135 1.99326904890005 15311.9999885634] [Input2] Name='x_2' Range=[0 350] NumMFs=2 MF1='Low':gbellmf,[173.999208323027 1.90978691024269 - 0.00175546274345122] MF2='High':gbellmf,[174 2.021 348] [Output1] Name='y' Range=[2392.05 40034.9] NumMFs=4 MF1=2.278-9.251x_1+1203x_2:'linear',[2.27839206035052 - 9.2507186993186 1206.48521398322] MF2=1.395-43.95x_1+2.131e+004x_2:'linear',[1.39521715952312 - 43.9495169871409 21314.2414265477] MF3=1.887+48.5x_1+8165x_2:'linear',[1.88709146526891 - 48.5029613700734 8165.11756510757] MF4=2.01+150.5x_1-3.051e+004x_2:'linear',[2.0095337103555 - 150.546915304291 -30505.135747779] [Rules] 1 1, 1 (1) : 1 1 2, 2 (1) : 1 2 1, 3 (1) : 1 2 2, 4 (1) : 1</pre>
<p>Лістинг програми для синтезу усіх можливих варіантів формування бази знань з 9 правил</p>	<pre>%кількість точок дискретизації n=9; fis = readfis('mamdani_main'); % зчитуємо збережену базу знань 9 правил Nrules = length(fis.rule); Error = cell(Nrules,1); INP = [test_set(:,1) test_set(:,2)]; OUT = test_set(:,3); for k=1:Nrules N=nchoosek(Nrules,k); % повертає кількість комбінацій M=nchoosek(1:Nrules,k); % повертає матрицю всіх комбінацій k правил Error{k} = zeros(N,1); % виділяємо місце під обрахунки for i=1:N for j=1:Nrules fis.rule(j).weight=0; % правила - в початковий стан end for m=1:k fis.rule(M(i,m)).weight=1; end Error{k}(i)=rmsefis(INP, OUT, fis); %обраховуємо помилку end end mink=M(1); Min1=min(Error{1,1});</pre>

продовження додатку Б

Продовження табл. Б.6

	<pre>figure for k=1:Nrules for i=1:N Min=min(Error{k,i}); if Min1 > Min Min1 = Min; mink=k; end end end for k=1:Nrules for i=1:N Min=min(Error{k,i}); Mean=mean(Error{k,i}); Max=max(Error{k,i}); hold on plot(M(k),Min,'-rs','LineWidth',2) plot(M(k),Mean,'--bs','LineWidth',2) plot(M(k),Max,'--ms','LineWidth',2) plot(M(mink),Min1,'ks','LineWidth',3) legend('RMSEmin','RMSEmean','RMSEmax','RMSEgrad'); end end xlabel('Number of Rules'); ylabel('RMSE'); %%%%%%%%%%%%%функції належності входів figure subplot(3,1,1) plotmf(fis,'input',1) subplot(3,1,2) plotmf(fis,'input',2) subplot(3,1,3) plotmf(fis,'output',1)</pre>
--	---

Висновки. В додатку Б наведено хід та результати експериментального дослідження адекватності створеної в процесі монографічного дослідження економіко-математичної моделі узагальнення значення фінансових втрат із урахуванням запропонованих авторами заходів пом'якшення ризиків державно-приватних партнерств.

Ідентифіковано досліджувану залежність за допомогою нечіткої бази знань Сугено, після чого було отримано нову нечітку базу знань із чотирьох правил із покращеною нев'язкою на тестовій вибірці $RMSE_{test} = 1.59 \cdot 10^3$, що дозволило підвищити якість моделювання.

Знайдені аналітичні вигляди лінійної і нелінійних регресій та їхні коефіцієнти. Аналізуючи нев'язки на навчальній та тестовій вибірках усіх розроблених моделей, обрано кращу: модель Сугено,

продовження додатку Б

оскільки вона має найменше середньоквадратичне відхилення.

Після порівняння з аналогічними результатами видно, що запропонована авторами модель відповідає усім критеріям порівняння: має невелику кількість коефіцієнтів та входів, нев'язка на навчальній та тестовій вибірці є кращою в порівнянні з двома іншими моделями. Це свідчить про те, що модель Сугено є однією з найкращих для ідентифікації досліджуваної математичної моделі.

Наукове видання

Мельник Алла Федорівна

Підгаєць Сергій Васильович

**ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО
В СИСТЕМІ ІНСТИТУТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ: МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ**

МОНОГРАФІЯ

Редактор **Інна Буняк**

Дизайн обкладинки **Марії Одобецької**

Підписано до друку 24.04.2017р.

Формат 60x84_{1/16}. Гарнітура Times.

Папір офсетний. Друк на дублюкаторі.

Умов. друк. арк. 13,8. Облік-вид. арк. 14.

Тираж 300 прим.

Видавець та виготовлювач

Тернопільський національний економічний університет

вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46004

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.*

Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка ТНЕУ»

вул. Бережанська, 2, м. Тернопіль, 46004

тел. (0352) 47-58-72

E-mail: edition@tneu.edu.ua