

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ
УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

На правах рукопису

МОСТЕПАНЮК АЛЛА ВОЛОДИМИРІВНА

УДК 334:338.242.4

**РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА
В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних
наук

Науковий керівник:

Гражевська Надія Іванівна

доктор економічних наук, професор

Київ – 2012

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	13
1.1. Еволюція наукових поглядів на взаємовідносини держави та бізнесу в економіці.....	13
1.2. Сутність, форми та сфери застосування державно-приватного партнерства.....	29
1.3. Роль і значення партнерських відносин держави та бізнесу в процесі модернізації економіки	46
Висновки до першого розділу.	59
РОЗДІЛ 2. СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ	64
2.1. Особливості взаємодії держави та бізнесу в умовах посилення нестійкості економічного розвитку	64
2.2. Суперечності співпраці держави та бізнесу в трансформаційній економіці.....	86
2.3. Основні моделі та механізми реалізації державно-приватного партнерства за умов ринкових перетворень	103
Висновки до другого розділу.....	112
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ	117
3.1. Інституційно-організаційне забезпечення розвитку державно-приватного партнерства в Україні	117
3.2. Ефективність проектів державно-приватного партнерства в галузях соціальної та виробничої інфраструктури національної економіки	141
3.3. Концептуальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні.....	169
Висновки до третього розділу	185
ВИСНОВКИ.....	188
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	193
ДОДАТКИ.....	215

ВСТУП

Актуальність теми дослідження зумовлена складністю та багатоаспектністю сучасного соціально-економічного розвитку, усвідомленням того, що конкурентні відносини, які домінують у світі, мають бути доповнені співробітництвом та взаємодопомогою економічних суб'єктів з метою підвищення трансформаційної та адаптивної гнучкості національних та глобальної економічних систем. Досвід розвинених країн світу свідчить про те, що перехід від протистояння до партнерських стосунків на основі взаємної вигоди є дієвим механізмом вирішення суперечностей інтересів основних гравців ринкової економіки. В цьому контексті важливого теоретичного та практичного значення набувають проблеми розвитку державно-приватного партнерства (ДПП), спрямованого на залучення приватного капіталу та досвіду приватних компаній до розбудови і вдосконалення об'єктів, які перебувають у державній чи комунальній власності та фінансуються за рахунок бюджетних коштів. Підвищення ефективності співпраці держави та бізнесу є необхідною умовою зміцнення економічної безпеки країни, більш повного задоволення суспільних потреб та поліпшення добробуту населення.

Проблеми розвитку партнерських відносин між державною владою та бізнесом є особливо актуальними для сучасних трансформаційних економік, які відчують гостру потребу в консолідації інтересів найбільш впливових суб'єктів господарювання у процесі реалізації складних та суперечливих соціально-економічних перетворень. Незважаючи на те, що ключові принципи партнерських відносин держави та бізнесу в Україні офіційно ніколи не піддавалися сумнівам, цивілізовані механізми такої взаємодії все ще залишаються у зародковому стані. Малодослідженими в сучасній економічній літературі є особливості та суперечності розвитку ДПП в

трансформаційній економіці, виявлення та ґрунтовне висвітлення яких набуває особливого значення в контексті подолання деструктивних для національної економіки процесів «зрощування» державної влади та бізнесу, запровадження дієвих механізмів координації їхньої діяльності з метою відновлення і модернізації об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури.

Таким чином, недостатній рівень розробки питань державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці та важливість науково-практичних рекомендацій щодо підвищення його ролі у вирішенні завдань інноваційного розвитку України свідчать про об'єктивну необхідність подальшого дослідження зазначеної наукової проблеми. Саме цим зумовлена актуальність дисертаційної роботи та її структура.

Стан наукової розробки проблеми. Проблеми взаємовідносин держави та приватного сектору, забезпечення ефективного процесу узгодження економічних інтересів основних суб'єктів ринку привертала увагу дослідників на всіх етапах еволюції економічної думки і знайшли відображення у працях Т. Мена, А. Монкретьєна, В. Петті, Ф. Кене, А. Сміта, Дж.-Ст. Міля, Ф. Ліста, А. Маршала, Дж.-Б. Кларка, Л. Вальраса, В. Парето, А. Пігу, М. Бунге, М. І. Туган-Барановського, Дж. М. Кейнса, В. Ойкена, Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Мітчелла, Дж. Ю. Стігліца, Р. Коуза, Дж. Б'юкенена, Д. Норта та інших.

Водночас поглиблення співпраці держави та бізнесу на засадах ДПП сприяло появі досліджень, присвячених висвітленню сутності та основних механізмів реалізації зазначених відносин у ринковій економіці. У творах М. Віліса, Дж. Гелбрейта, В. Іноземцева, А. Кеслера, У. Мерса, Дж. Ролза, М. Фліндерса, У. Шарпа ґрунтовно розкрито найважливіші передумови виникнення державно-приватного партнерства, основні форми та моделі його реалізації в ринковій економіці та вплив на соціально-економічний розвиток і рівень життя населення країн світу.

Особливості взаємовідносин держави та бізнесу в трансформаційній

економіці, зокрема, інституційне забезпечення цього процесу, специфічні риси та суперечності розвитку ДПП у період ринкових перетворень досліджені у працях українських та російських вчених: Л. Абалкіна, М. Айрапетяна, В. Базилевича, І. Богдана, В. Бодрова, І. Бураковського, В. Варнавського, З. Варналія, О. Вікарчук, Т. Гайдай, З. Галушки, А. Гальчинського, В. Геєця, С. Глазьєва, Н. Гражевської, П. Єщенка, Я. Жаліла І. Запатріної, А. Ігнатюк, І. Мазур, В. Мандибури, Р. Мартусевича, М. Мельник К. Павлюк, Ю. Петленко, Р. Пікус, О. Полякової, В. Сизоненка, О. Степанової, І. Тараненко, В. Усик, Л. Федулової, Є. Черевикова, А. Чухна, І. Яненкової та інших.

Однак, незважаючи на ґрунтовні напрацювання вітчизняних та зарубіжних дослідників, подолання соціально-економічних перешкод на шляху сучасної модернізації України загострює потребу в подальшому вивченні провідних тенденцій, суперечностей та механізмів розвитку ДПП в трансформаційній економіці. Наукова та практична значимість вказаних проблем обумовили вибір теми дисертаційної роботи, основні завдання та послідовність наукового дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана відповідно до плану науково-дослідної роботи кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Тараса Шевченка в межах комплексних науково-дослідних держбюджетних тем: «Розвиток внутрішнього ринку України в умовах глобалізації: закономірності та протиріччя» № 06 БФ 040–01 (реєстраційний номер 0106U006542) та «Модернізація економіки України на засадах сталого соціально-економічного розвитку: закономірності, протиріччя, ризику» № 11 БФ 040-01 (реєстраційний номер 0111U006456). Особистий внесок автора полягає у розкритті основних тенденцій та суперечностей взаємодії держави та бізнесу в трансформаційній економіці та розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення державно-приватного партнерства в Україні з метою забезпечення її модернізації на інноваційних

засадах.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є визначення теоретичних засад розвитку державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці та обґрунтування на цій основі практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності партнерських відносин держави та бізнесу в Україні.

Для досягнення цієї мети були передбачені постановка та послідовне вирішення таких завдань:

- дослідити еволюцію наукових поглядів на взаємовідносини держави та бізнесу в економіці;

- розкрити сутність, основні форми та сфери застосування державно-приватного партнерства в ринковій економіці;

- визначити роль та значення партнерських відносин держави та бізнесу в процесі модернізації національної економіки;

- виявити особливості взаємодії держави та бізнесу в умовах посилення нестійкості економічного розвитку;

- проаналізувати суперечності співпраці держави та бізнесу в трансформаційній економіці;

- охарактеризувати основні моделі та механізм державно-приватного партнерства в умовах ринкових перетворень;

- дослідити інституційно-організаційне забезпечення розвитку державно-приватного партнерства в Україні;

- проаналізувати ефективність взаємодії держави та бізнесу в галузі соціальної та виробничої інфраструктури національної економіки;

- визначити концептуальні засади вдосконалення механізму державно-приватного партнерства в Україні.

Об'єктом дослідження є система партнерських відносин держави та бізнесу як форма вирішення суперечностей ринкової економіки.

Предметом дослідження є розвиток державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці.

Методи дослідження. У процесі виконання дисертаційної роботи для вирішення поставлених завдань було використано загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання, зокрема, поєднання аналізу та синтезу, індукції та дедукції; історичного та логічного методів – для висвітлення теоретико-методологічних засад дослідження ДПП, визначення його сутності та етапів розвитку (п. 1.1, 1.2); факторний та структурно-функціональний аналіз, системний підхід – для поглиблення аналізу природи та особливостей державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці (п. 2.1, 2.2); методи порівняння та логічного узагальнення – для характеристики основних форм та сфер застосування ДПП за умов ринкових перетворень (п. 2.3, 3.1, 3.2); методи групування та експертних оцінок – для визначення основних суперечностей та ризиків реалізації державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці (п. 1.3, 2.2); компаративний аналіз – для виявлення особливостей розвитку державно-приватного партнерства в країнах світу та в Україні (п. 2.3, 3.2, 3.3).

Інформаційну базу дослідження становлять вітчизняні та зарубіжні законодавчі та нормативно-правові акти з питань державно-приватного партнерства; аналітичні та статистичні матеріали міністерств та відомств, матеріали науково-практичних конференцій, результати досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених, монографії, збірники, дані річних звітів, інформаційних та аналітичних бюлетенів, тижневиків, періодичні видання українських і міжнародних організацій, присвячені аналізу взаємовідносин держави та бізнесу в ринковій економіці; наукові дослідження та публікації розміщені в мережі Інтернет.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у комплексному теоретичному аналізі розвитку державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці та розробці на цій основі практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності співпраці держави та бізнесу в процесі модернізації виробничої та соціальної інфраструктури України. Найбільш вагомими теоретичними та практичними результатами, що

характеризують наукову новизну дослідження та особистий внесок автора, є такі:

вперше:

- розроблено теоретичну модель вирішення суперечностей інтересів держави та бізнесу в трансформаційній економіці на основі розвитку ДПП. Доведено, що відносини державно-приватного партнерства, засновані на консолідації зусиль його учасників, дозволяють реалізувати стратегічні суспільно важливі проекти, перетворюючи суперечності інтересів на рушійну силу модернізації національних економік. Водночас, підпорядкування інтересів однієї із сторін іншій внаслідок відсутності дієвих механізмів ДПП, призводить до деструктивних наслідків, породжує корупцію та тінізацію економіки, що перешкоджають сучасному цивілізаційному розвитку;

удосконалено:

- періодизацію процесу розвитку державно-приватного партнерства в ринковій економіці шляхом виокремлення та характеристики таких його основних етапів: трастового (XVII – XIX ст.), концесійного (XIX – початок XX ст.), франшизи (XX ст.), сучасного державно-приватного партнерства, в т.ч. приватної фінансової ініціативи (кінець XX ст. – початок XXI ст.), що дало можливість встановити визначальний вплив на цей процес інституційно-організаційного забезпечення взаємодії держави та бізнесу;

- характеристику суперечностей взаємодії держави та бізнесу в трансформаційній економіці, яку здійснено шляхом всебічного дослідження теорії та практики застосування ДПП у постсоціалістичних країнах, а саме: 1) соціально-економічних суперечностей, пов'язаних з незавершеністю реформування відносин власності, складністю та нелінійністю приватизаційних процесів; 2) організаційно-економічних суперечностей, зумовлених асиметричністю інформації, нерозвиненістю системи управління та контролю за реалізацією проектів державно-приватного партнерства; 3) інституційних суперечностей, пов'язаних із недосконалістю

нормативно-правого забезпечення ДПП, «зрощенням» держави та бізнесу, відсутністю цивілізованих відносин довіри між партнерами;

набули подальший розвиток:

- наукове визначення взаємовідносин держави та бізнесу в широкому та вузькому значеннях. У широкому розумінні державно-приватне партнерство є співпрацею держави та бізнесу, спрямованою на вирішення стратегічних завдань суспільного розвитку на глобальному, регіональному, національному і місцевому рівнях. У вузькому розумінні державно-приватне партнерство є, заснованим на договірних засадах, довгостроковим співробітництвом держави та приватного сектору з метою реалізації проектів у галузі виробничої і соціальної інфраструктури;

- систематизація потенційних можливостей та реальних загроз розвитку державно-приватного партнерства в Україні на основі SWOT-діагностики відповідного інституційно-організаційного середовища. Виявлено значний нереалізований потенціал ДПП в Україні, який пов'язаний з поліпшенням якості надання суспільних послуг, модернізацією об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури, активізацією внутрішніх інноваційно-інвестиційних процесів, зниженням рівня корупції та тінізації національної економіки, нагромадженням соціального капіталу. Розкрито загрози та ризики реалізації такого потенціалу, зумовлені практикою припинення розпочатих проектів під впливом зміни політичної ситуації в країні, недобросовісним виконанням партнерами своїх зобов'язань, фінансовими збитками, спричиненими перевитратами або недоотриманням очікуваних доходів, зниженням інвестиційної привабливості країни для іноземних інвесторів;

- концептуальні засади вдосконалення державно-приватного партнерства в Україні, сформовані на основі обґрунтування мети (фінансове забезпечення модернізації об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури), основних принципів (ефективність, взаємовигідність, прозорість, справедливість, гнучкість партнерських взаємовідносин) та

завдань розвитку ДПП за такими основними напрямками: поліпшення інституційно-організаційного середовища взаємодії держави та бізнесу; вдосконалення нормативно-правового, організаційного та методичного забезпечення реалізації проектів ДПП; визначення пріоритетних галузей та реалізація пілотних проектів ДПП; створення державного фонду підтримки розвитку державно-приватного партнерства в національній економіці.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що запропоновані в дисертаційній роботі наукові положення і висновки системно та комплексно розкривають основні тенденції, особливості й суперечності розвитку державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці та можуть бути використані в процесі розробки і реалізації практичних заходів щодо підвищення ефективності партнерських відносин держави та бізнесу в Україні.

Результати дисертації щодо визначення основних моделей та механізмів реалізації ДПП в ринковій економіці та управління ризиками в цій сфері були враховані Комітетом Верховної Ради України з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва в процесі підготовки проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про державно-приватне партнерство»» (довідка № 04-31/12-639/216080 від 22.11.2011 р.).

Теоретичні розробки в галузі розвитку новітніх форм та механізмів реалізації спільних проектів держави та бізнесу, а також практичні рекомендації щодо управління ризиками в цій сфері були використані ТОВ «С-Проект» у процесі підготовки та виконання «Договору підряду на капітальне будівництво» та «Концесійного договору» (довідка № 422 від 11.07.2011 р.).

Розроблені методичні матеріали для лекційних та семінарських занять з проблем економічного змісту, характерних ознак, провідних форм та механізмів державно-приватного партнерства впроваджені в навчальний процес на економічному факультеті Київського національного університету

імені Тараса Шевченка та використовуються при проведенні лекційних та семінарських занять з дисциплін «Економічна теорія» та «Трансформаційна економіка» (довідка № 013/59 від 09.02.2012 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є завершеним, науковим дослідженням, у якому викладено авторський підхід щодо розвитку державно-приватного партнерства. У ній висвітлені власні ідеї та розробки автора, що дозволили вирішити поставлені в роботі завдання. Усі наукові положення, пропозиції та результати, викладені у дисертації, отримано автором самостійно. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в роботі використані лише ті ідеї та положення, що є результатом особистої роботи здобувача.

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати досліджень були оприлюднені на 11 міжнародних та всеукраїнських наукових і науково-практичних конференціях, а саме: VII Міжнародній науково-практичній конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» (25-26 лютого 2010 р., м. Тернопіль); VIII Міжнародній науково-практичній конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Шевченківська весна: Економіка» (22-26 березня 2010 р., м. Київ); IX Всеукраїнській науковій конференції молодих вчених і студентів «Трансформація господарського механізму в умовах кризи» (15-17 квітня 2010 р., м. Чернівці); Всеукраїнській науково-практичній конференції «Наукові обрії – 2010» (17 липня 2010 р., м. Миколаїв); IX Міжнародній науково-практичній конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Шевченківська весна: Економіка» (21-25 березня 2011 р., м. Київ); Міжнародній науково-практичній конференції для студентів, аспірантів та молодих вчених «Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації» (4-5 березня 2011 р., м. Львів); Науково-практичній конференції «Ідеологія в сучасному світі» (19-20 жовтня 2011 р., м. Київ); VI Міжнародній науково-практичній конференції «Nastoleni moderni vedy –

2010» (27 вересня – 05 жовтня 2010 р., м. Прага, Чехія); VII Міжнародній науково-практичній конференції «Образованието и науката на XXI век – 2011» (17-25 жовтня 2011 р., м. Софія, Болгарія); VII Міжнародній науково-практичній конференції «Наука і іновасія – 2011» (7-15 жовтня 2011 р., м. Пшемисль, Польща); Міжнародній науково-практичній конференції «Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.» (15-16 листопада 2012 р., м. Київ).

Публікації. Основні положення дисертації висвітлено в 24 наукових працях загальним обсягом 8,65 д.а., з них: 10 статей – у наукових фахових виданнях (особисто автору належить 5,1 д.а.), 3 статті – в іноземних наукових виданнях (1,5 д.а.) та 11 публікацій – за матеріалами конференцій (1,75 д.а.).

Структура та обсяг дисертаційної роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Повний обсяг роботи становить 226 сторінок. Основний текст дисертації викладено на 192 сторінках комп'ютерного тексту, які містять 10 таблиць, 33 рисунки та формули. Робота має 6 додатків. Список використаних джерел налічує 247 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1. Еволюція наукових поглядів на взаємовідносини держави та бізнесу в економіці

Взаємовідносини держави та приватного сектору привертали увагу науковців протягом усіх етапів розвитку економічної науки. При цьому представники окремих напрямів економічної думки по-різному трактували необхідність та сутність співпраці цих суб'єктів. Аналіз еволюції наукових поглядів щодо взаємодії держави та бізнесу в ринковій економіці (Додаток А) засвідчує, що *першими, хто обґрунтовував необхідність співпраці держави та приватного капіталу, були меркантилісти (XVI-XVII ст.)*. В цей період у західноєвропейських країнах торгівельний капітал потребував сильної державної підтримки для ліквідації застарілих обмежень та охорони міжнародної торгівлі. З іншого боку, держава була зацікавлена в розвитку такої торгівлі з метою задоволення зростаючої потреби у грошах для фінансування своїх видатків.

Як відомо, особливістю економічної політики меркантилізму був яскраво виражений протекціонізм, спрямований на підтримку експансії торгівельного капіталу, захист та стимулювання розвитку національної промисловості, нарощування виробництва товарів на експорт, обмеження імпорту готової продукції, заборону або обмеження вивезення сировини та заохочення її ввезення з метою підтримки на низькому рівні експортних цін на готову продукцію. Відтак держава взаємодіяла з приватним сектором шляхом здійснення обов'язкового контролю за усіма торговими операціями, стягуючи з кожної угоди мито.

При цьому провідною ідеєю доктрини меркантилізму стала всебічна співпраця держави та приватного сектору з метою забезпечення активного грошового (ранні меркантилісти) або торгівельного (пізні меркантилісти) балансу. В працях пізніх меркантилістів (Т. Мена, А. Монткретьєна та ін.), обґрунтовувалась необхідність державного стимулювання імпорту дешевої сировини, захисту національних товаровиробників від іноземних конкурентів та підтримки експортерів продукції національного виробництва. Засобом для досягнення таких завдань було проведення цілеспрямованої протекціоністської зовнішньоторговельної політики [41, с. 124].

Подальший розвиток ринкової економіки сприяв переосмисленню проблем взаємовідносин держави та бізнесу. Засновник класичної політичної економії в Англії Вільям Петті, який розпочинав свій творчий шлях як прихильник меркантилістських поглядів та ідей, розглядав співпрацю держави та приватного капіталу в контексті регулювання зовнішньої торгівлі, нарощування колоніальної та торгівельної експансії Англії та реалізації протекціоністської політики, спрямованої на захист внутрішнього ринку. Водночас, долаючи меркантилістські уявлення щодо сутності та джерела примноження багатства, він обґрунтував необхідність заміни ввізного мита на плату за державне страхування, наголошуючи на тому, що такий метод співпраці держави та приватного бізнесу сприятиме досягненню спільної вигоди, коли «власні інтереси купця змусять його більш охоче підкорятися і платити» [149].

Формування класичної політичної економії у Франції відбувалося в період соціально-економічної кризи. Жорстка експлуатація селян, штучне утримання низьких цін на сільськогосподарську продукцію, вільне ввезення у країну хліба, сировини та заборона їх вивезення викликали економічний занепад в країні. В цей період протекціоністська політика тогочасного міністра Франції Ж. Б. Кольбера в галузі співпраці держави та бізнесу,

спрямована на досягнення активного торговельного балансу, наочно демонструвала банкрутство меркантилістської доктрини [104, с. 84].

Представники школи фізіократії, що сформувалася у другій половині XVIII ст. у Франції, заперечували основні постулати меркантилістів щодо взаємодії держави та приватного сектору, стверджуючи, що найважливішим джерелом збагачення держави є сільське господарство. В основі запропонованої французькими вченими концепції співпраці держави та приватного капіталу лежали об'єктивні умови господарювання епохи вільної конкуренції, що передбачали допоміжні функції держави в системі господарювання, заснованій на приватній власності та свободі підприємництва. Йдеться про фундаментальний принцип економічного лібералізму¹, пов'язаний із всебічним заохоченням конкуренції та застосуванням державного регулювання лише там, де без нього неможливо обійтися [107, с. 187].

Так, засновник школи фізіократів Ф. Кене вважав основою «природного порядку» економічну свободу, недоторканість приватних інтересів та права власності. Притримуючись принципів економічного лібералізму, вчений обґрунтовував «необхідність вільної торгівлі, як передумови для збагачення купців, що забезпечить зростання державних надходжень» [107, с. 188].

На думку Ф. Кене, «природний порядок» і закладені в його основу природні закони в реальному житті реалізуються через «позитивні закони» – «вихідні правила, встановлені суверенною владою для закріплення порядку управління, для забезпечення захисту суспільства і постійного дотримання природних законів» [107, с. 188]. Таким чином, на відміну від природних, позитивні закони є результатом діяльності державної влади, що призводить

¹ У сучасній економічній літературі можна виокремити багато підвидів лібералізму — від класичного, прихильники якого відводять державі роль «нічного вартового», до неолібералізму, прибічники якого вбачають обов'язок держави у формуванні сприятливих для приватного капіталу умов господарювання та забезпеченні соціальних гарантій. Водночас практика розвинутих країн світу засвідчує, що саме на поєднанні ліберальних цінностей та активної взаємодії держави й приватного сектору можливе вирішення назрілих соціально-економічних проблем сучасного світогосподарського розвитку.

до їх мінливості та недосконалості. Відтак важливим завданням економічної науки фізіократи вважали поглиблене вивчення природних економічних законів з метою впровадження адекватної їм системи державного нормативно-правового забезпечення.

У зв'язку з цим слід зазначити, що *представники класичної політичної економії здійснили вагомий вплив на еволюцію економічних поглядів щодо взаємодії держави та бізнесу в ринковій економіці*. Виходячи з того, що необмежена дія природних економічних законів позитивно впливає на розвиток суспільства, вони відстоювали необхідність підтримки вільної конкуренції та невтручання держави у функціонування підприємницького сектору. На думку прибічників концепції економічного лібералізму, забезпечення «чесного партнерства» є важливою економічною функцією держави, необхідною для ефективного реалізації ринкового механізму узгодження інтересів суб'єктів господарювання. Вважалося, що за умов ринкової конкуренції економічні суб'єкти досягають різних результатів, керуючись власною вигодою на шляху використання обмежених ресурсів. Їхня особиста праця є природнім джерелом приватної власності, захист якої покладається на державу. Йдеться про розуміння власності як поняття суспільного, публічного, що несе в собі певні права, регулювання та контроль за виконанням яких покладався на державу як гаранта прийнятих норм та традицій функціонування приватного капіталу [104, с. 109].

Важливо зауважити, що представники класичної політекономії значну увагу приділяли соціальній складовій взаємодії держави та приватного сектора. Засновник економічної науки А. Сміт відводив державі роль гаранта свободи дій та приватної ініціативи для тих незалежних індивідуальних суб'єктів господарювання, які створюють суспільне багатство. Відстоюючи «природну гармонію» (своєрідну рівновагу, яка стихійно встановлюється в ринковій економіці за відсутності втручання ззовні), вчений вимагав відміни державної регламентації промисловості та торгівлі, виходячи з того, що «Політика втручання породжує значну

нерівність у загальній сумі вигод і втрат в результаті обмеження конкуренції» [171, с. 53]. На думку дослідника, уряд має бути звільненим від функцій, виконання яких постійно породжує суперечності, для ефективного вирішення яких одних лише знань недостатньо.

У зв'язку з цим зауважимо, що саме з ідеї економічного лібералізму А. Сміта бере свій початок концепція розподілу повноважень між державою та приватним капіталом, державою та суспільством. Як відомо, видатний англійський вчений визнавав необхідність державного втручання в економіку в певних галузях. Йдеться про окремі види діяльності, які не можуть повернути індивіду вкладені кошти, відтак забезпечення функціонування таких підприємств повинно бути обов'язком держави. Важливо наголосити, що представники класичної школи політекономії визнавали необхідність державної присутності там, де виробництво товарів та послуг не дає швидкої віддачі, тобто в об'єктах інфраструктури. Так, у праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776) А. Сміт визначив галузі економіки, які можна передати приватному бізнесу. На думку вченого, «до підприємств такого роду відносяться: банки, підприємства зі страхування, спорудження та утримання судноплавних каналів і підприємства з водопостачання» [171, с. 62].

Вагомий внесок у розвиток досліджень у сфері взаємодії держави та приватного капіталу зробив завершувач класичної політекономії Дж.-Ст. Міль, який змістив акценти від аналізу господарської поведінки окремої людини до дослідження колективних форм господарювання (акціонерних товариств), а також приділив багато уваги соціальним питанням. Як і всі представники класичної школи, вчений був прихильником концепції економічного лібералізму та доводив, що окремий індивід має необхідну ділову підприємливість та засоби, яких не вистачає державі. Водночас він звертав увагу на формування та поширення монополістичних форм власності, що породжувало негативні наслідки та звужувало межі вільної конкуренції. Виступаючи проти приватних монополій, Дж.-Ст. Міль

визнавав необхідність здійснення господарського контролю у формі державної монополії, зокрема у галузях інфраструктури [123, с. 115].

У контексті проблеми, що досліджується, заслуговує на увагу відома праця вченого «Основи політичної економії і деякі аспекти їх застосування до соціальної філософії» (1848), в якій він звернув увагу на те, що «державна може бути власником каналів і залізниць, не експлуатуючи їх, оскільки вони майже завжди будуть краще експлуатуватися приватними компаніями, що беруть власність в оренду на певний період» [123, с. 116]. Йдеться про те, що держава повинна створити такі умови функціонування приватного підприємництва, які б забезпечували суспільну вигоду, або зберегти свою владу та власність для того, щоб вигоди отримувало все суспільство.

Таким чином, *в працях Дж.-Ст. Мілля вперше була сформульована ідея, яка пізніше трансформувалась у системну концепцію державно-приватного партнерства (ДПП)*. Цікаво, що вчений першим звернув увагу на доцільність використання концесії – специфічної форми ДПП, особливості якої Дж.-Ст. Мілля пов'язував з правом «держави повертати у свою власність важливу для суспільства споруду або залишати за собою право встановлювати максимум стягуваної платні» [123, с. 118].

Водночас особливості соціально-економічного розвитку Німеччини на початку XIX ст., (тривале відставання національної промисловості, економічна та політична роздробленість країни, загроза перетворення її на сировинний придаток та ринок збуту готової продукції більш розвинених країн) підготували основу для виникнення альтернативного класичній політичній економії напрямку економічної думки, який отримав назву «німецької історичної школи». Засновник неортодоксального напрямку економічних досліджень Ф. Ліст вважав, що неможливо зрозуміти народне господарство як органічне ціле, якщо виключити із нього особливості національної держави. В праці «Національна система політичної економії, міжнародної торгівлі, торгівельна політика і німецький митний союз» (1841), вчений виступив із критикою основних ідей класичної школи

політекономії. Виходячи з унікальності національного господарського розвитку та заперечуючи існування універсальних економічних законів, німецький дослідник наголошував на першочерговості розробки вчення про «національну економіку», виявлення істинно національних інтересів та специфічних законів господарського розвитку окремих країн, з метою визначення ролі та функцій держави, яка в співпраці з приватним капіталом повинна створювати найсприятливіші умови для реалізації економічного потенціалу нації.

Важливо зауважити, що концепція стадійного економічного розвитку Ф. Ліста передбачала, що форма взаємодії держави та приватного капіталу має враховувати специфіку кожного етапу господарського прогресу нації. На думку німецького дослідника, для країн, які перебувають на III (аграрній) і V (аграрно-мануфактурно-комерційній) стадіях, необхідною є політика державного невтручання у міжнародну торгівлю, що дає змогу повною мірою реалізувати економічні можливості країни. Водночас для держав, які перебувають на IV (аграрно-мануфактурній) стадії, існує потреба в співпраці держави та бізнесу, спрямованій на захист національної промисловості. В цих країнах за допомогою політики протекціонізму держава повинна здійснювати «індустріальне виховання нації» на шляху переходу до вищої стадії економічного розвитку [113, с. 175].

На думку представників історичної школи, вільна торгівля виправдана лише за умов, коли всі держави досягнуть однакового рівня розвитку, інакше, вільна торгівля буде корисною лише для найрозвинутіших країн, стосовно яких менш розвинені країни опиняться у підпорядкованому становищі. При цьому Ф. Лист був переконаний, що політика протекціонізму є виправданою лише як виховний засіб, спрямований на розвиток продуктивних сил націй та вирівнювання економічного розвитку країн. Особливу увагу вчений приділяв необхідності розвитку державного сектору економіки як невід'ємної складової народногосподарського комплексу, представленого «державними засобами уряду, споживанням цих

засобів та управління ними» [113, с. 176]. Заслугою вченого стало ґрунтовне дослідження впливу політичної єдності і державного управління на економічний розвиток, прогрес національного виробництва і примноження національного багатства. *На думку представників історичної школи, співпраця держави та приватного сектору повинна узгоджувати і спрямовувати зусилля окремих ланок національного господарства в напрямі реалізації довгострокових інтересів нації.*

Таким чином, представники історичної школи не зводили діяльність держави до ролі «нічного вартового». На їхню думку, за умов ринкової економіки держава покликана створювати матеріальні, інституціональні та культурні передумови для швидкого індустріального піднесення країни, формування і розвитку єдиного внутрішнього ринку, узгодження суспільних інтересів та спрямування зусиль нації на реалізацію стратегічних перспективних завдань.

Як відомо, впродовж останніх 30-ти років XIX ст. класичну політекономію змінила неокласична економічна теорія. Представники нового напрямку економічних досліджень (А. Маршал, Дж.-Б. Кларк, В. Парето та ін.) сприйняли ідеї економічного лібералізму класичної політекономії, виходячи з того, що розвиток ринкової економіки підтримується автоматично завдяки «вільній» конкуренції та дії законів саморегулювання [120, с. 112]. Так, засновник неокласичної економічної теорії А. Маршал вважав економічну свободу та конкуренцію рушійною силою розвитку суспільства.

Водночас у працях представника Кембриджської школи неокласики А. Пігу знайшли відображення нові теоретичні підходи до визначення взаємовідносин держави та бізнесу в ринковій економіці. Заслугою вченого стало обґрунтування висновку щодо необхідності доповнення політики «laissez faire» державним регулюванням економічної життєдіяльності, виходячи з того, що «навіть А. Сміт не усвідомлював повністю, наскільки «система природної свободи» потребує затвердження норм та їх охорони за

допомогою спеціальних законів для того, щоб вона могла забезпечити найбільш продуктивне використання ресурсів країни» [150, с. 76].

На думку А. Пігу, «для будь-якої галузі, щодо якої є підстави вважати, що в результаті вільної реалізації промислового інтересу ресурси будуть інвестовані не у тому обсязі, який необхідний з погляду збільшення національного дивіденду, є підстави для державного втручання» [150, с. 77]. Звідси дослідник робить висновок, що за умов ринкової економіки завдання держави полягає в інтерналізації зовнішніх ефектів, перетворенні із неявної у явну різниці між приватними і суспільними інтересами.

Вагомий внесок у розуміння проблем взаємовідносин держави та бізнесу в ринковій економіці вніс засновник американської школи неокласики Дж.-Б. Кларк. Критикуючи класичну економічну теорію як «апофеоз егоїзму», вчений обґрунтовував необхідність співпраці держави та приватного сектору з метою забезпечення справедливого розподілу багатства та заміни конфліктів і конкуренції взаємовигідним співробітництвом. У праці «Розподіл багатства» (1899) Дж.-Б. Кларк звернув увагу на те, що «власність охороняється там, де вона виникає: як існуюча заробітна плата, що дорівнює повному продукту праці, як відсоток, що є продуктом капіталу і як прибуток – продукт процесу координування» [108, с. 9].

Важливо зауважити, що дослідження *партнерських відносин держави та бізнесу в українській економічній літературі в цей період* знайшло відображення у працях відомого українського вченого, державного діяча та ідеолога ринкових реформ XIX ст. М. Бунге, який за своїми поглядами належав не стільки до теоретиків вільноконкурентної економіки, стільки до тих українських економістів, які вважали, що ефективний розвиток ринкових процесів у Росії та Україні можливий тільки за умови їх підтримки державою. Не заперечуючи того, що «свобода є необхідною умовою для розвитку господарського життя і для лікування економічних недугів», вчений обґрунтовував важливу роль держави в забезпеченні

правового захисту приватної власності й підприємництва, юридичного регулювання митної політики і грошового обігу, запровадження механізмів антимонопольного законодавства, підтримці макроекономічної рівноваги між попитом та пропозицією [115, с. 128].

При цьому особливу увагу вчений приділяв дослідженню місця та ролі державних інститутів у соціально значущих сферах життя суспільства, які зачіпають інтереси широких верств населення, а саме: залізничному господарстві та банківській діяльності. Наголошуючи на важливій ролі юридичних інститутів у системі ринкового господарювання, він звертав увагу на те, що «найширша свобода не виключає юридичних норм, які встановлюються не заради перешкоджання приватним особам, а заради надання кожному можливості користуватися тими правами, що йому належать» [115, с. 130].

Водночас видатний український економіст М. І. Туган-Барановський у праці «Основи політичної економії» (1909) дослідив взаємовідносини держави та бізнесу в ринковій економіці виходячи з того, що держава обмежує свободу дій «господарств», підпорядковуючи їх діяльність певному плану, що привноситься самою державою. При цьому об'єктом регулювання з боку держави і профспілок є, насамперед, відносини розподілу, які, на думку М. І. Тугана-Барановського, за своєю природою є соціальними, а не ринково-господарськими [180, с. 134].

Як відомо, перша третина ХХ ст., пов'язана з глибокими кризовими потрясіннями ринкових економік, сприяла загостренню проблем взаємовідносин держави та бізнесу. Започатковані в цей період нові напрями наукових досліджень і до наших днів не втратили актуальності, пов'язаної з обґрунтуванням форм, методів та механізмів співпраці держави з приватним сектором. Саме з того часу беруть свій відлік сучасні напрями економічних досліджень, а саме: кейнсіанство, неолібералізм та інституціоналізм.

Основний зміст концепції взаємодії держави та приватного сектору видатного англійського вченого Дж. М. Кейнса обґрунтовано у праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936). На відміну від представників класичної політекономії, вчений заперечував саморегулювання ринкової економіки, стверджуючи, що ніякого автоматичного механізму, здатного забезпечити стабільний господарський розвиток, не існує.

Згідно з кейнсіанською економічною теорією, ринок не в змозі врегулювати економіку та забезпечити повну зайнятість, стабільність виробництва і цін. Активну роль у реалізації цих завдань повинна відігравати держава. Її втручання у господарську життєдіяльність суспільства пов'язане з проведенням такої фіскальної і грошово-кредитної політики, яка б пом'якшувала спади і різкі підйоми виробництва, що визначаються як економічні цикли [106, с. 257]. При цьому ефективність регулювання державою економічних процесів залежить від наявності засобів для державних інвестицій, досягнення повної зайнятості, зниження і фіксування норми процента.

У контексті проблематики дисертаційної роботи *заслужують на увагу напрацювання представників некейнсіанської економічної теорії, які в 50-60-х рр. ХХ ст. обґрунтовували основні напрями державного регулювання економіки на шляху налагодження взаємодії держави та підприємницького сектору, зокрема спрямування інвестицій у виробничу та соціальну інфраструктуру, розвиток державних замовлень (закупівель) тощо. Йдеться про те, що маючи значні бюджетні кошти, держава повинна вкладати гроші в будівництво шляхів, портів, аеродромів, продуктопроводів, ліній зв'язку, зокрема комп'ютерних мереж, з метою забезпечення нормальних умов функціонування виробничих галузей і банківської системи. При цьому будівництво зазначених об'єктів повинно здійснюватись, як правило, приватними фірмами, що фінансуються державою. Разом з тим, держава мусить фінансувати більшу частину*

фундаментальних (безприбуткових) наукових досліджень і науково-технічних розробок, які здатні принести дохід лише у віддаленій перспективі. Важливою є також роль держави у фінансуванні венчурних (ризикових) підприємств [106, с. 259].

Зауважимо, що в праці відомого представника неокейнсіанського напрямку економічних досліджень, лауреата Нобелівської премії з економіки Дж. Ю. Стігліца «Економіка державного сектору» (1997), важливу роль відведено проблемам забезпечення виробництва суспільних благ приватним сектором. При цьому вчений розділяє виключно суспільні блага, які повинні забезпечуватися державою та змішані блага, які можуть надаватися як державним так і приватним секторами. Водночас на думку дослідника, «Якщо товар надається приватною фірмою, то вона повинна встановити плату за його використання, будь-яка плата буде зменшувати бажання людей користуватися даним товаром. Таким чином, у випадку, коли суспільні товари виробляються приватним сектором це призводить до недовикористання ресурсів» [178, с. 125].

Стверджуючи, що виробництво державним сектором благ, призначених для задоволення нагальних потреб усіх членів суспільства, є його особливістю, вчений водночас наголошує на тому, що велика частка державного сектору в економіці країни стримує розвиток інших форм господарювання, руйнуючи тим самим ринкове середовище. До основних відмінностей, які існують між приватними і державними підприємствами вчений відносить різні цілі (для приватної компанії основним мотивом діяльності є максимізація прибутку, а для державного підприємства – надання суспільних послуг) та відмінності у системах стимулювання, деякі з яких зумовлені відсутністю конкуренції та можливістю банкрутства. При цьому обмежене використання такого стимулу, як підвищення заробітної плати та високий ступінь гарантії зайнятості можуть деякою мірою пояснити відмінності у поведінці осіб, які працюють на державних або приватних підприємствах [178, с.127].

На противагу кейнсіанцям, відомий представник австрійської школи неолібералізму Ф. фон Хайек, стверджував, що спонтанний характер ринкового порядку передбачає невтручання держави в господарську життєдіяльність суспільства, оскільки це може підірвати функціонування ринкового механізму та паралізувати господарську систему в цілому. Більше того, будь-який свідомий контроль над економікою, будь-яка економічна політика, націлена на отримання певних результатів (політика повної зайнятості чи економічного зростання, боротьби з інфляцією або економічним спадом) у принципі нездійсненні, оскільки не в змозі врахувати і використати той масив знань, який необхідний для успішної реалізації намічених цілей [186, с. 64].

Вчений виходить з того, що взаємодія держави та бізнесу в ринковій економіці має обмежуватися виконанням державою інституційних функцій, які полягають в охороні природного соціального порядку – свободи вибору та розвитку, вільної конкуренції та монополії. Вона реалізується через формування законодавчих норм, суспільних моральних цінностей, охорону ustalених традицій. При цьому держава не повинна займатися питаннями соціального регулювання, надавати соціальну допомогу, бо це підриває стимули до активної економічної діяльності. В ефективній ринковій економіці індивіди повинні отримувати лише зароблені доходи, очікуючи допомоги від держави, оскільки соціальна нерівність є закономірним явищем, що сприяє розвитку суспільства [187, с. 94].

Таким чином, в основі австрійського неолібералізму лежать принципи свободи економічної діяльності, вільного ціноутворення, утвердження пріоритету приватної власності і недержавних господарських структур. Водночас представники інших шкіл неолібералізму доводять правомірність обмеженого державного втручання в економічні процеси та необхідність широкого державного сприяння вільному і стабільному функціонуванню підприємництва як найважливішої передумови стабілізації ринкової економіки.

Щодо інституційного напрямку економічного дослідження, започаткованого в останній третині XIX ст. у США, то слід взяти до уваги, що його засновники (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчел) протиставляли концепції економічного лібералізму концепцію «організованої соціальної дії», а саме: пошуку нових форм соціальної організації і нового змісту економічної демократії, на відміну від попередніх уявлень про них, як природний розвиток і невтручання держави [186, с. 65].

Слід зауважити, що інституціоналісти обґрунтовували ідеї державного впливу на найразючіші «дефекти» ринкового механізму, пов'язані з різким зростанням соціальної нерівності, монополізацією та кризами, розходженням приватних та суспільних інтересів. Ключовою для представників нового напрямку наукових досліджень стала ідея створення надійного механізму соціального контролю, спроможного забезпечити стабільність економіки та її керований розвиток. До цього слід додати, що праці інституціоналістів об'єднує спільна антимонополістична спрямованість, обґрунтування впливу на поведінку суб'єктів господарювання всієї сукупності суспільних відносин та доведення необхідності взаємодії держави та приватного капіталу, насамперед у формі «демократичного контролю суспільства над бізнесом».

У контексті проблем, що досліджуються, *заслужують на увагу праці представників сучасного неоінституціоналізму, присвячені аналізу різних форм координації в економічних системах.* Йдеться про ринкові механізми саморегулювання, державні механізми регулювання, а також досить специфічний акцент, який не розглядається в межах інших напрямів сучасної економічної думки, а саме: пошук ренти (rentseeking). У зв'язку з цим зауважимо, що вивчення зазначених способів координації господарських взаємодій має принципове важливе значення для розуміння специфіки взаємовідносин держави та бізнесу в перехідних економіках.

На думку лауреата Нобелівської премії з економіки Дж. Б'юкенена, особи, які займаються політичною діяльністю та беруть участь у розробці й

реалізації рішень в економічній сфері (державні службовці, парламентарі, президенти), у своїй діяльності не обов'язково керуються суспільними інтересами. Використовуючи політичні (бюрократичні) інститути, вони за певних обставин намагаються реалізувати свої індивідуальні інтереси та отримати політичну чи економічну «ренту». При цьому основною метою пошуку «ренти» є одержання привілеїв, преференцій, інформації, обмеження конкуренції тощо. Визнаючи існування політичної нерівності, що уможливорює прийняття нераціональних з суспільної точки зору рішень, представники зазначеного підходу, не заперечують важливу роль держави в забезпеченні вільного розвитку ринкових відносин на цивілізованих правових засадах [62, с. 39].

До важливих надбань неоінституціональної теорії в дослідженні проблем взаємовідносин держави та бізнесу в ринковій економіці слід віднести теорію прав власності, згідно з якою права власності визначають, які витрати та винагороди можуть очікувати агенти за свої дії; переструктуризація прав власності веде до зрушень у системі економічних стимулів; реакція на ці зрушення може змінити поведінку економічних агентів [104, с. 158].

Таким чином, відповідно до теорії прав власності реалізація механізмів державно-приватного партнерства змінює систему економічних стимулів та мотивацій, трансформуючи поведінку економічних суб'єктів. Йдеться про те, що в процесі обміну прав власності об'єкт передається тому економічному агенту, який запропонує за нього найвищу ціну, і тим самим досягається ефективний розподіл ресурсів в економіці. Саме такий принцип є виправданим у процесі вибору приватного партнера для реалізації спільних проектів.

Слід зауважити, що відповідно до теорії прав власності виключення певних суб'єктів економіки з вільного доступу до ресурсу (специфікація прав власності) сприяє створенню стійкого економічного середовища, зменшуючи невизначеність та формуючи у індивідів стабільні очікування

стосовно того, що вони можуть отримати в результаті своїх дій і на що вони можуть розраховувати у відносинах з іншими економічними агентами. При цьому неповнота специфікації визначається як розмивання прав власності внаслідок їх нечіткого визначення, поганої захищеності, або різного роду обмежень з боку держави [104, с. 159].

У контексті проблематики дисертаційної роботи заслуговує на увагу аналіз неоінституціоналістами системи контрактних відносин. Йдеться, зокрема про відносини управління поведінкою виконавця (відносини принципала-агента), за яких один або більше суб'єктів (поручителів, принципалів) привертають (наймають) інших суб'єктів (виконавців, агентів) для виконання дій (надання послуг) від їх імені, що припускає делегування виконавцю деяких прав ухвалення рішень [104, с. 162]. Модель управління поведінкою виконавця полягає в тому, що зазначена взаємодія передбачає вибір виконавцем однієї з можливих видів дій, які впливають і на його власний добробут і на добробут принципала. Разом з тим, створюється ситуація, за якої агент максимізує не тільки власну вигоду, але й вигоду принципала.

Таким чином, формування та розвиток взаємовідносин держави та приватного сектору в період формування національних ринків у Європі та активного розвитку зовнішньої торгівлі (XVI-XVII ст.) привернули увагу дослідників до проблем взаємовідносин держави та бізнесу. Зазначені проблеми знайшли відображення у працях представників основних шкіл та напрямів економічної думки впродовж тривалого періоду її еволюції. У процесі розвитку наукових підходів до трактування партнерських відносин держави та приватного сектору були сформульовані основні принципи їхньої ефективної співпраці, а саме: залучення приватного капіталу та досвіду приватних компаній до розбудови та вдосконалення об'єктів, які перебувають у державній чи комунальній власності та фінансуються за рахунок бюджетних коштів. Подальший розвиток цих теоретичних уявлень

та ідей знайшли відображення у працях сучасних вітчизняних і зарубіжних дослідників.

1.2. Сутність, форми та сфери застосування державно-приватного партнерства

Нині державно-приватне партнерство охоплює широкий спектр взаємовідносин між представниками держави та бізнесу, що уможливорює існування різних підходів до визначення цього поняття у сучасній світовій економічній літературі. Наприклад, у «Зеленій книзі про ДПП» (Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions) Європейського Союзу запропоноване визначення ДПП як «різних форм кооперації між органами влади й бізнесом, які слугують для забезпечення фінансування, будівництва, модернізації, управління, експлуатації інфраструктури або надання послуг» [219]. Фахівці Європейської комісії визначають ДПП як «передання приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися публічним сектором» [215].

Реалізація системного підходу в дослідженні співпраці держави і бізнесу дозволяє трактувати його як цілісність специфічних взаємовідносин з узгодженим функціонуванням усіх елементів і частин. Йдеться про визначення державно-приватного партнерства як «системи співробітництва, в якій розподіляються ризики між партнерами за принципом кращої спроможності їх нейтралізації, а також існує узгоджений підхід до поділу винагород» [84].

При цьому, найбільш поширеним в науковій літературі є тлумачення ДПП, як інструмента державного управління та/або регулювання; системи

організаційних відносин між державним та приватним секторами економіки, наприклад – у формі фінансових угод [223, с. 545]. Типовим для такого підходу є визначення Ван Хема і Коппеняна, які трактують ДПП як «відносини довгострокового характеру між державним і приватним секторами, в межах яких вони спільно розробляють та надають суспільству продукти та послуги на основі розподілу ризиків, витрат і ресурсів, пов'язаних із цими продуктами та послугами» [243, с. 605]. Аналогічним є трактування державно-приватного партнерства, запропоноване Комісією з ДПП Великої Британії [207] та Дж. Блонделом, які розглядають співпрацю держави та бізнесу як «проекування, будівництво, фінансування, обслуговування та/або експлуатацію об'єктів інфраструктури суспільного призначення приватним сектором в рамках довгострокових контрактів фінансового характеру» [206, с. 2].

Слід взяти до уваги, що в сучасній науковій літературі, ДПП нерідко розглядається як важлива складова стратегії суспільного розвитку, що забезпечує його сталі темпи, зростання загальної ефективності капіталовкладень та досягнення інших цілей. Так, у дослідженні, проведеному Азійським банком розвитку, ДПП визначається як «...спільна діяльність зацікавлених груп та суб'єктів, на засадах взаємного визнання відповідних сильних і слабких сторін, для досягнення спільних, узгоджених цілей» [247, с. 115]. Схожі визначення дають й інші міжнародні організації - Світовий Банк, МВФ та ООН. Зокрема, фахівці Світового банку трактують ДПП як «...спільні ініціативи державного та приватного секторів в поєднанні із неприбутковим сектором, іншими державами, міжнародними та громадськими організаціями,... у яких кожен з учасників бере участь у наданні ресурсів... та у процесі ухвалення рішень» [245, с. 34].

На відміну від наведених визначень, деякі автори роблять акцент на тому, що ДПП є складовою сукупності «несправжніх» цілей політико-економічних груп, при цьому їхніми справжніми цілями є приватизація державних активів і залучення приватних компаній до надання суспільних

послуг за рахунок коштів платників податків. Наприклад, К. Греве зазначає, що «... словосполучення «ДПП» виглядає доволі привабливим в очах громадськості, а отже, цілком очевидним є те, що поняття «ДПП» може стати ще одним псевдонауковим терміном, за допомогою якого уряд буде відвертати увагу загалу від все більш складної та заплутаної практики державних закупівель» [220, с. 62].

У контексті проблеми, що досліджується заслуговує на увагу визначення ДПП, обґрунтоване В. Г. Варнавським, А. В. Клименко та В. А. Королевим. На думку цих дослідників, «державно-приватне партнерство становить собою юридично закріплену форму 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» [48, с. 32].

Узагальнення наявних в економічній літературі підходів дозволяє розмежувати широкий та звужений підходи до визначення поняття ДПП та запропонувати авторське їх трактування. Так, у широкому значенні державно-приватне партнерство трактується як співпраця держави та бізнесу, пов'язана з розширенням джерел фінансування та мінімізацією бюджетних витрат з метою вирішення стратегічних завдань суспільного розвитку на глобальному, регіональному, національному і місцевому рівнях. У вузькому розумінні державно-приватне партнерство є, заснованим на договірних засадах, довгостроковим співробітництвом держави та приватного сектору з метою реалізації проектів у галузі виробничої і соціальної інфраструктури.

Важливо взяти до уваги, що в сучасній світогосподарській практиці державно-приватне партнерство охоплює широкий спектр бізнес-відносин. Поняття «державно-приватне партнерство» широко застосовується для позначення різноманітних варіантів використання ресурсів приватного

капіталу для задоволення суспільно важливих потреб. Зазначені взаємовідносини передбачають певний ступінь роздержавлення. Водночас у моделях ДПП, реалізованих у сучасних розвинених країнах, власність на інфраструктурні об'єкти та послуги колективного користування залишається у держави, зрідка набуваючи державно-приватного статусу. Аналіз законодавства країн-членів ЄС, США, Канади, Австралії, Японії та ін. засвідчує, що умови реалізації відносин ДПП у цих країнах не передбачають передачу державою прав власності приватному сектору. Разом з тим відбувається делегування останньому прав користування та володіння об'єктом. Саме тому у багатьох країнах ДПП називають також частковою приватизацією (*semi-privatization*) [139].

Практика розвитку державно-приватного партнерства підтверджує, що за умови ефективної та юридично окресленої співпраці держави та приватного сектору, перша із сторін отримує якісний інфраструктурний об'єкт, додаткові фінансові вкладення у державну власність, перекладає економічний ризик на партнера, в той час, як інша сторона отримує прибуток. Звідси можна окреслити такі *основні ознаки ДПП*:

- основними сторонами партнерських відносин є держава та бізнес;
- юридичне оформлення взаємодії сторін у формі договору, угоди, контракту;
- партнерський, рівноправний характер співпраці учасників на основі паритету, балансу двосторонніх інтересів;
- чітко виражена публічність, спрямованість на задоволення суспільних потреб;
- консолідація, об'єднання активів (ресурсів та коштів) сторін;
- розподіл між сторонами фінансових ризиків, витрат, а також отриманих результатів у пропорціях, закріплених договорами, угодами, контрактами [99, с. 10; 118, с. 63; 193, с. 263].

Таким чином, в усьому розмаїтті співпраці держави та приватного сектору ДПП займає особливе місце. Його характерні особливості

дозволяють трактувати державно-приватне партнерство як специфічну економічну категорію, що відображає відносини з приводу формалізованої кооперації державних і приватних структур, спрямованої на реалізацію певної мети, що спирається на відповідні домовленості сторін [217, с. 50]. Як свідчить досвід країн з розвиненою ринковою економікою, *основні риси ДПП, що відрізняють його від інших форм відносин держави з приватним бізнесом*, полягають у такому:

1) юридично визначені, як правило, досить тривалі терміни дії угод про партнерство (від 10-15 до 20 і більше років, концесії – до 50 років), що чітко дотримуються;

2) проекти, зазвичай, розробляються під конкретний об'єкт (порт, дорога, об'єкт соціальної інфраструктури тощо), який повинен бути завершений до визначеного терміну;

3) специфічні форми фінансування проектів: за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами (нерідко значними), або ж спільне інвестування кількох учасників;

4) реалізація партнерських відносин в умовах конкурентного середовища, коли за кожен контракт або концесію ведеться конкурентна боротьба між кількома потенційними учасниками;

5) специфічні форми розподілу відповідальності між партнерами: держава встановлює цілі проекту з позицій інтересів суспільства і визначає вартісні та якісні параметри, здійснює моніторинг реалізації проектів, а приватний партнер здійснює оперативну діяльність на різних стадіях проекту (розробка, фінансування, будівництво та експлуатація, управління, реалізація послуг споживачам);

б) поділ ризиків між учасниками угоди на основі відповідних домовленостей сторін [76, с. 40; 190, с. 660].

Таким чином, *специфіка взаємовідносин між державою та приватним бізнесом у межах ДПП полягає в тому, що партнерські відносини реалізуються шляхом перерозподілу прав власності*. Такий підхід

до аналізу ДПП дозволяє уникнути двох поширених крайнощів у трактуванні цього поняття, а саме:

– ідентифікації ДПП з приватизацією та трактування його як особливої форми – непрямой приватизації. Підставою для такого трактування стали можливості приватних компаній реалізовувати права власності, передані їм у рамках проектів від держави, здійснюючи фінансування, проектування, будівництво, володіння та експлуатація державних підприємств;

– трактування ДПП як такого, що знаходиться на межі державного та приватного секторів, не будучи ні приватизованим, ні націоналізованим інститутом. На думку деяких дослідників, це, так би мовити, «третій шлях», за допомогою якого уряди знаходять політичні по-суті форми поліпшення процесів надання населенню громадських (публічних) благ [217, с. 49].

Відповідно до іншого підходу, державно-приватне партнерство трактується як особлива, але цілком повноцінна заміна приватизаційних програм, що дозволяє реалізувати потенціал приватної ініціативи, з одного боку, і зберегти контрольні функції держави в соціально значущих секторах економіки, з іншого [49, с. 34]. При цьому, на відміну від приватизації як форми платної передачі державної власності у власність юридичних і фізичних осіб, в партнерствах право власності за державою зберігається. Водночас у межах державної власності відбуваються суттєві інституційні перетворення, що дозволяють розширювати участь приватного бізнесу у виконанні частини економічних, організаційних, управлінських та інших функцій. Залишаючись власником, держава зберігає за собою і певну ступінь господарської активності.

Зауважимо, що в сучасній вітчизняній та зарубіжній літературі виокремлюються такі *форми державно-приватного партнерства в ринковій економіці*, що різняться умовами партнерства та терміном реалізації проектів, а саме: договірні (концесія, угода про розподіл

продукції, оренда, фінансова оренда (лізинг)) та інституційні (спільна діяльність) (рис.1.1).

1. Концесія. У сучасній економічній науці і практиці концесія трактується як головна напівприватизаційна (semi-privatization) форма роздержавлення в контексті нової концепції партнерства держави та приватного сектора кінця ХХ – початку ХХІ ст. Термін «концесія» походить від латинського *concession* – дозвіл, поступка. Під «концесією» традиційно розуміють надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [3].

Концесія також може розглядатися як:

1) договір, який держава укладає із суб'єктом підприємницької діяльності (як правило, іноземним інвестором) щодо експлуатації промислових підприємств, земельних ділянок, природних ресурсів;

2) підприємство, створене на підставі такого договору [175, с. 481].

Слід взяти до уваги, що концесійні відносини є важливою формою залучення іноземного капіталу, за якої держава (місцеві органи влади) здають в експлуатацію на визначений термін та на певних умовах землю, джерела природних багатств, підприємства, інші господарські об'єкти іноземним фірмам або приватним особам. При цьому концесіонер вкладає свої кошти в розробку корисних копалин, освоєння нових територій, організацію виробництва певних товарів, отримує прибуток і сплачує обумовлену договором плату державі, яка надала йому в концесію той чи інший об'єкт [57, с. 979].

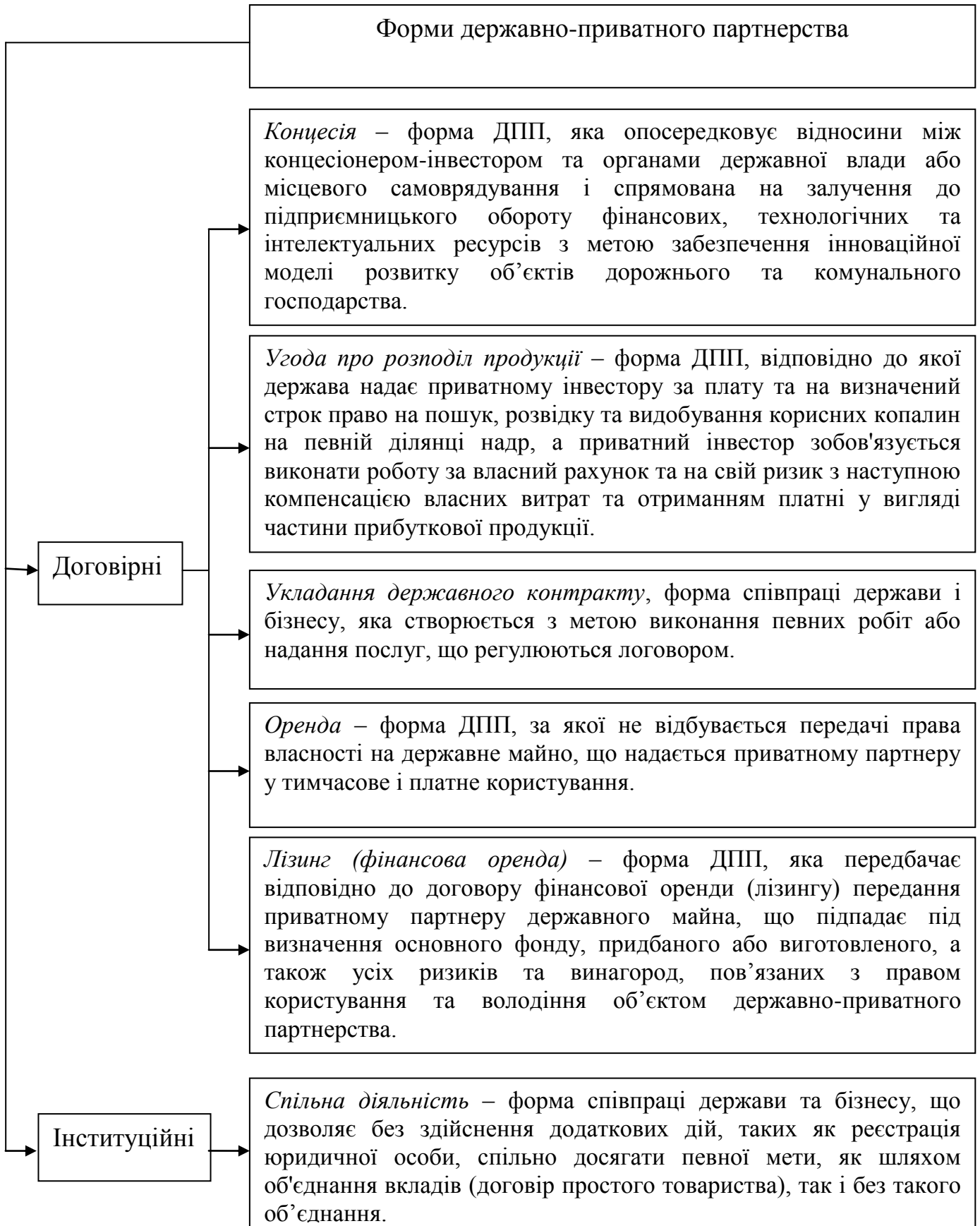


Рис. 1.1 Форми державно-приватного партнерства в ринковій економіці

Джерело: Складено автором за даними: [34, с. 6; 80, с. 109; 110].

Сучасні дослідники розглядають концесію як прогресивну форму ринкового господарювання, оскільки функціонування підприємств, заснованих на концесійних засадах, сприяє залученню довгострокових інвестиційних ресурсів у державний сектор економіки з метою подальшого проведення реструктуризації та модернізації об'єктів державного і комунального господарств відповідно до світових стандартів [44].

Слід зазначити, що найважливішими принципами організації концесійних відносин як засобу залучення довгострокових інвестицій є такі:

- співпраця держави та приватних інвесторів у процесі створення та функціонування концесійного підприємства;
- розмежування повноважень між органами виконавчої влади, які діють від імені громадян-споживачів, і підприємствами-концесіонерами, що вносять свої технічні інновації, вміння та капітал у розвиток інвестиційного середовища [54, с. 240; 156, с. 79].

Водночас концесійні відносини мають певні обмеження, а саме:

- ціна послуг визначається рівнем конкуренції під час конкурсу;
- слабкий контроль держави може позначитись на якості послуг;
- концесія створює можливості для корупції, оскільки довгострокові угоди не містять чітких регулятивних положень;
- непривабливий інвестиційний імідж країни може негативно позначатись на кількості потенційних претендентів на участь у концесійному конкурсі тощо [54, с. 245; 57, с. 981].

Узагальнення наявних підходів дає можливість визначити концесію як форму ДПП, яка опосередковує відносини між концесіонером-інвестором та органами державної влади або місцевого самоврядування і спрямована на залучення до підприємницького обороту фінансових, технологічних та інтелектуальних ресурсів з метою забезпечення інноваційної моделі розвитку об'єктів дорожнього та комунального господарства. Основними ознаками концесій є такі: наявність фінансово-розподільчих відносин між суб'єктами та об'єктами концесії; поєднання індивідуальних та суспільних інтересів; передача у довгострокове користування державного або комунального майна без втрати права власності на нього [56].

2. *Угоди про розподіл продукції.* Щодо угод про розподіл продукції, то за цієї форми ДПП приватному партнеру належить тільки частина виробленої продукції. Умови та порядок її розподілу між державою та інвестором визначаються у спеціальній угоді. У світовій практиці такі угоди найактивніше використовуються у сфері нафтовидобутку. При цьому специфікою відносин щодо користування надрами на умовах розподілу продукції є використання особливого правового режиму, який передбачає заміну податків, зборів, мита та інших обов'язкових платежів розподілом виробленої продукції [48, с. 175].

Узагальнення підходів, обґрунтованих вченими та практиками, дає змогу дати таке визначення угоди про розподіл продукції: це договір, відповідно до якого держава надає приватному інвестору за плату та на визначений строк право на пошук, розвідку та видобування корисних копалин на певній ділянці надр, а приватний інвестор зобов'язується виконати роботу за власний рахунок та на свій ризик з наступною компенсацією власних витрат та отриманням платні у вигляді частини прибуткової продукції.

3. *Укладання державних контрактів.* Як відомо, державний контракт – це договір, укладений державним замовником від імені держави з його виконавцем, в якому визначаються економічні та правові зобов'язання сторін і регулюються взаємовідносини замовника і виконавця. За цих обставин, державне замовлення є важливим засобом регулювання економіки шляхом формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів продукції, необхідної для державних потреб [154, с. 23].

Таким чином, уже на етапі формування суб'єктного складу договірних відносин з виконання замовлення виявляються особливості цієї форми ДПП, зокрема те, що держава є гарантом за зобов'язаннями державних замовників. При цьому, державні замовники виконують такі функції:

- здійснюють, виходячи з інтересів держави, вибір виконавців замовлення для укладання з ними державних контрактів шляхом конкурсного відбору;

- укладають з виконавцями договори;

- гарантують оплату продукції, яка поставляється для державних потреб за умовами, що визначаються контрактом [165].

Важливо взяти до уваги, що укладання господарських договорів за державним замовленням здійснюється в два етапи: перший – підготовчий, другий – безпосередньо правова процедура підписання договору, що є однією із особливостей цієї форми ДПП.

4. *Оренда* – це один із видів майнового найму, за якого не відбувається передачі права власності на майно, що надається іншим особам у тимчасове і платне користування. Документом, який регламентує відносини оренди, є договір оренди, який укладається в письмовій формі на засадах добровільності та рівноправності сторін. У межах цієї форми ДПП одна сторона (держава) зобов'язується надати другій стороні (приватному партнеру) відповідне майно у строкове платне володіння і користування для здійснення підприємницької та іншої діяльності [48, с. 151].

Як відомо, договір оренди є консенсуальним договором, що вважається укладеним з моменту досягнення спільного узгодження основних умов і підписання договору, процес передачі об'єкту оренди орендареві відбувається відповідно до умов, визначених у тексті договору. До основних умов контракту слід віднести: орендну плату, що є фіксованою, плата, яку орендар надає орендодавцеві незалежно від фінансових результатів господарської діяльності. Водночас орендар зобов'язаний зберігати орендоване майно відповідно до умов, визначених контрактом, запобігаючи його пошкодженню та руйнуванню. Крім того, на орендаря може бути покладене зобов'язання використовувати об'єкт оренди виключно за цільовим призначенням відповідно до спеціалізації виробничої діяльності підприємства, організації, майно яких надано орендарю.

Важливо зауважити, що здане в оренду майно не стає власністю орендаря. Але продукція і доходи (прибуток), одержані орендарем у результаті використання орендованого майна, є його власністю. Амортизаційні відрахування залишаються у розпорядженні орендаря і використовуються на відновлення орендованих основних фондів. Право власності на майно, придбане орендарем за рахунок амортизаційних

відрахувань, належить власникові орендованого майна, якщо інше не передбачено договором оренди [242, с. 60].

5. *Фінансова оренда (лізинг)* – форма ДПП, заснована на господарських операціях фізичної або юридичної особи, які передбачають відповідно до договору фінансового лізингу (оренди) передання приватному партнеру майна, що підпадає під визначення основного фонду, придбаного або виготовленого державним сектором, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом державно-приватного партнерства [74, с. 53].

Лізинг вважається фінансовим, якщо лізинговий (орендний) договір містить одну з таких умов:

- об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75 відсотків його первісної вартості за нормами амортизації, при цьому орендар зобов'язаний придбати об'єкт лізингу у власність протягом строку дії лізингового договору або в момент його закінчення за ціною, визначеною у лізинговому договорі;

- сума лізингових (орендних) платежів з початку строку оренди дорівнює або перевищує первісну вартість об'єкта лізингу;

- майно, яке передається у фінансовий лізинг, є виготовленим за замовленням лізингоотримувача (орендаря) та після закінчення дії лізингового договору не може бути використаним іншими особами, крім лізингоотримувача (орендаря), виходячи з його технологічних та якісних характеристик [154, с. 27].

Важливо взяти до уваги, що процес переходу до ринкових відносин зумовлює пошук нових шляхів вирішення проблем, пов'язаних із неспроможністю держави фінансувати об'єкти інфраструктури на належному рівні, тому лізингові операції розглядаються як нова форма співпраці державної власності та приватного капіталу. Цьому сприяють такі загальні тенденції економічного розвитку:

- зменшення обсягу ліквідних засобів у зв'язку із труднощами, що постійно виникають на грошовому ринку;

- підвищення конкуренції, що потребує оптимізації інвестицій, які надають можливість суттєво розширити ринок збуту за рахунок залучення до господарського обігу малих і середніх фірм;

- підтримка розвитку лізингових операцій з боку державних органів влади і фінансових ділових осередків у цілому, що стимулює зростання інвестиційної діяльності;

- загальне збереження ліквідності підприємств;

- створення міцної основи для здійснення розрахунків, що надає балансові переваги та страхові вигоди [93, с. 48].

б. Спільна діяльність. Така форма співпраці держави та бізнесу стає все більш поширеною в сучасних економіках, оскільки дозволяє без здійснення додаткових дій, таких як реєстрація юридичної особи, спільно досягати певної мети, як шляхом об'єднання вкладів (договір простого товариства), так і без такого об'єднання [154, с. 85]. Окрім того, договір про спільну діяльність є найбільш зручною на сьогодні формою співробітництва юридичних осіб, заснованих на різних формах власності, наприклад державних та приватних підприємств.

У цьому контексті на особливу увагу заслуговують питання укладання, виконання та припинення договору простого товариства, як форми співпраці між державним та приватним підприємствами. Як відомо, предметом договору простого товариства є спільне ведення діяльності для досягнення поставленої мети. Слід зазначити, що спільна мета, на реалізацію якої спрямована діяльність учасників, може бути як «комерційною», тобто передбачати отримання прибутку учасниками, так і «некомерційною», тобто спрямованою на досягнення будь-якої іншої мети, не пов'язаної із отриманням прибутку.

Наявність частки участі приватного сектору в капіталі державного підприємства може спричиняти акціонування (корпоратизацію) та створення спільних підприємств. При цьому ступінь свободи приватного сектору у процесі прийняття адміністративно-господарських рішень визначається його часткою у акціонерному капіталі. Чим менша частка приватних інвесторів у порівнянні з державною, тим менше самостійних

рішень вони можуть прийняти без втручання держави. Така форма ДПП передбачає найвищий рівень інтеграції державного та приватного капіталів у реалізації партнерських відносин для досягнення соціально та економічно важливих цілей.

Важливо зауважити, що за сучасних умов *усі форми державно-приватного партнерства застосовується з метою досягнення суспільно важливих цілей в таких сферах:*

- пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування;
- виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу;
- будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури;
- машинобудування;
- збір, очищення та розподілення води;
- охорона здоров'я;
- туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт;
- забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем;
- оброблення відходів;
- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії;
- управління нерухомістю [2].

Водночас узагальнення досвіду США у галузі реалізації ДПП дозволяє виділити такі *новітні форми співпраці держави та бізнесу:*

- коопераційні програми НДДКР у межах інноваційного циклу, коли приватні фірми надають увесь спектр розробок та впровадження нових технологій, а держава, в свою чергу, створює умови для функціонування таких партнерств та приймає активну участь у їх діяльності;
- стратегічні міжгалузеві партнерства, що засновуються для розробки та комерціалізації базових технологій масового застосування;
- регіональні центри передачі технологій НАСА, які координують технологічні ініціативи штатів і науково-технічних організацій з НАСА та

створюються при університетах, а їхня діяльність фінансується урядом, штатами та приватними компаніями [29].

Аналіз теорії та практики розвитку державно-приватного партнерства дозволяє виокремити такі *етапи еволюції партнерських відносин між державою та бізнесом у розвинутих країнах* (рис.1.2):

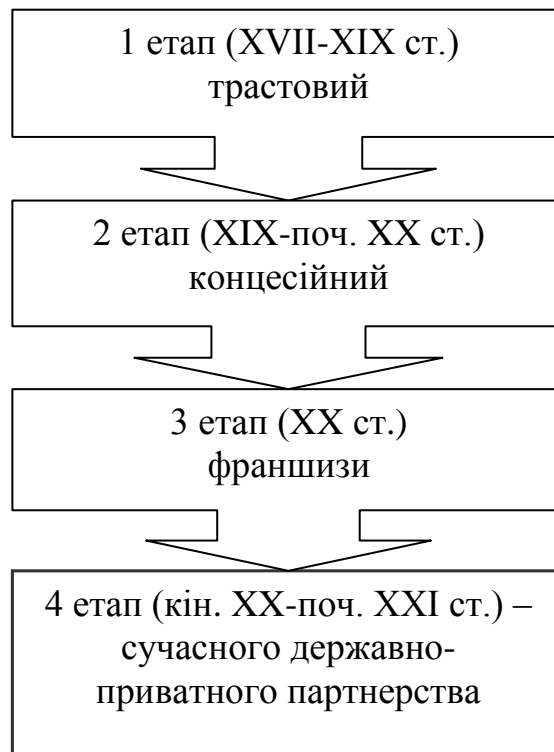


Рис. 1.2 Етапи еволюції державно-приватного партнерства
Джерело: Складено автором самостійно.

1 етап (XVII-XIX ст.) – трастовий, за якого майно, що належить засновнику, передавалося в розпорядження довірчого власника, але дохід з нього отримували бенефіціари. Так, у XVIII – на початку XIX ст. британські вельможі об'єднувалися у дорожньо-будівельні трасти, діяльність яких полягала у залученні коштів приватних інвесторів для ремонту доріг, а повернення позики відбувалось за рахунок стягнення плати за проїзд. У Франції ще у XVII ст. за участю трастового капіталу велося будівництво каналів. Мостовими трастами до середини XIX ст. фінансувалося будівництво більшості лондонських мостів. Така ж форма співпраці

застосовувалася у Нью-Йорку в кінці XIX ст., зокрема за такою схемою був побудований Бруклінський міст [30, с. 56].

2 етап (XIX - поч. XX ст.) – концесійний, за якого юридичній або фізичній особі надавалося право на створення та управління об'єктом концесії з метою задоволення громадських потреб на підставі концесійного договору на платній та строковій основі. У цей період концесії застосовувалися в багатьох країнах для будівництва та експлуатації доріг та суміжних об'єктів, залізниць, об'єктів водопостачання та водовідведення, очисних споруд [48, с. 15].

Так, в Україні концесії активно розвивались у період НЕПу в формі підприємств, які діяли на основі договору між державою та іноземними фірмами, зокрема у видобувній і металообробній галузях. У 1926-27 рр. налічувалося 117 таких угод, які охоплювали підприємства із загальною чисельністю працюючих понад 18 тис. осіб і забезпечували виробництво більше 1% промислової продукції. При цьому в деяких галузях питома вага концесійних підприємств і змішаних акціонерних товариств, у яких іноземці володіли частиною паю, була достатньо вагомою: у видобутку свинцю і срібла – 60%; марганцевої руди – 85%; золота – 30%; у виробництві одягу – 22%. Водночас значного розвитку такі концесії в цей період не одержали, оскільки приватні підприємці (особливо іноземні концесіонери), як правило, не виявляли бажання вкладати кошти у відбудову і розвиток промислових підприємств на території більшовицької Росії, зокрема України [189, с. 43].

3 етап (XX ст.) – франшизи. Подальший розвиток концесій сприяв виникненню нової форми співпраці держави та бізнесу – франшизи, яка надавала право використовувати раніше побудований об'єкт, тобто виключала стадію фінансування будівництва. Водночас з посиленням ролі держави на початку XX ст. спостерігалось зменшення кількості концесійних угод у будівництві нових інфраструктурних об'єктів. Концесії знову набули поширення лише наприкінці XX ст., коли зросла зацікавленість у різних механізмах державно-приватного партнерства як альтернативи моделі фінансування за рахунок державних коштів [30, с. 63].

4 етап (кін. XX ст. - поч. XXI ст.) – сучасного державно-приватного партнерства, за якого співпраця держави та бізнесу перетворилося на своєрідну альтернативу приватизації важливих галузей та об'єктів (електроенергетики, транспорту, комунального господарства тощо). За умови відсутності фінансових можливостей для забезпечення розширеного відтворення у цих галузях, держава передає їх у довгострокову оренду бізнесу, залишаючи за собою право контролю. Нині такі правовідносини розповсюдилися і на окремі масштабні проекти – від надання суспільних послуг до науково-дослідницької діяльності, конструкторських розробок та впровадження інновацій.

У сучасних розвинених країнах співпраця держави та бізнесу реалізується шляхом використання різноманітних форм ДПП, що різняться умовами співпраці партнерів та терміном реалізації проектів, а саме: концесії, угоди про розподіл продукції, укладання державних контрактів, оренди, фінансової оренди (лізингу), спільного підприємства. При цьому проекти державно-приватного партнерства спрямовані на відновлення та модернізацію об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки та підвищення добробуту населення. Водночас реалізація спільних проектів сприяє налагодженню довірчих відносин між державою та бізнесом та визначає соціальну спрямованість економічного розвитку розвинених країн світу.

Разом з тим розвивається нова форма ДПП – *приватна фінансова ініціатива*. У зв'язку з збільшенням державного боргу розвинутих країн світу, що було спричинено економічною кризою 1970-х та 1980-х років, виникла необхідність у стимулюванні приватних інвестицій у об'єкти інфраструктури з метою зменшення бюджетних видатків без зниження рівня надання суспільних послуг. Вперше такі партнерські проекти почали застосовуватися на початку 1990-х років у Великобританії. У 1992 році уряд цієї країни розробив «Приватну фінансову ініціативу» (Private Finance Initiative) – першу системну програму, спрямовану на заохочення приватного сектору до інвестування у об'єкти інфраструктури. Такі

взаємовідносини передбачали, що держава лише замовляла, але не оплачувала бізнесу будівництво капіталоємних об'єктів, ризики також поділялися між учасниками. Побудований об'єкт надавався державі у довгострокову оренду за умови його подальшого обслуговування компанією-підрядником. Таким чином, інвестиції поверталися підряднику за рахунок орендних платежів. Як правило, після завершення узгодженого періоду оренди об'єкт передавався державі на безоплатній основі або за символічну плату. Важливо підкреслити, що *характерною ознакою сучасного етапу розвитку партнерських відносин держави та бізнесу є плюралізм форм та механізмів реалізації ДПП.*

1.3. Роль і значення партнерських відносин держави та бізнесу в процесі модернізації економіки

Як зазначалося раніше, взаємовідносини держави та бізнесу виникають за умови недостатності бюджетних коштів для фінансування відновлення та удосконалення об'єктів інфраструктури, що вимагає залучення приватних інвестицій задля реалізації суспільно важливих проектів. Особливого значення такі відносини набувають за умов модернізації економіки.

У зв'язку з цим зауважимо, що в сучасній економічній літературі модернізація трактується як системні трансформації у відсталих або менш розвинених країнах, спрямовані на те, щоб наздогнати розвинені країни, що співіснують з ними в одному історичному часі в межах глобального суспільства [202, с. 116]. При цьому сучасні науковці розрізняють три типи модернізації:

1) ендогенну (первинну) модернізацію, що охоплює різноманітні соціокультурні зрушення під час індустріалізації та формування капіталізму в окремих країнах Європи та Америки та пов'язана з руйнацією

традиційних, передусім спадкових традицій і традиційного укладу життя, реалізацією рівних громадянських та інших прав, становленням демократії;

2) наздоганяючу (вторинну) модернізацію, яка охоплює соціокультурні зміни, що відбуваються у країнах менш розвинених, які запізнилися із цими трансформаціями, але здійснюють їх за наявності відповідних взірців соціальної організації і культури, використовуючи досвід розвинутих країн;

3) модернізацію посткомуністичних країн, особливості якої пов'язані із «осучасненням» економік, які знаходяться на середньому рівні індустріального розвитку, достатньо урбанізовані, з доволі високим рівнем освіти населення, з розгалуженою системою соціального захисту тощо [114, с. 6; 155, с. 42].

При цьому звертається увага на те, що в період модернізації загострюється потреба в значних інвестиціях у державний сектор з метою забезпечення поставлених цілей. Зазначені процеси викликають необхідність залучення приватного капіталу до відновлення та вдосконалення об'єктів державної власності. За цих обставин важливою складовою модернізаційних стратегій є запровадження та розвиток державно-приватного партнерства, що сприяє трансформації функцій держави від прямого оператора до організатора, регулятора і контролера сучасного соціально-економічного розвитку [240]. Водночас існують значні проблеми, пов'язані із розробкою національних моделей модернізації економіки, здатних органічно поєднати успішний світовий досвід реалізації ДПП та національні особливості історичного розвитку.

Зазначений висновок підтверджує аналіз реалізації проектів ДПП у країнах, що розвиваються (у регіональному розрізі), здійснений фахівцями Світового банку за період 1990-2011 років. Згідно з оприлюдненими даними, лідером за кількістю проектів ДПП є регіон Латинської Америки та країн Карибського басейну (1533 проекти загальним обсягом інвестицій у 629,044 млн дол.). Водночас у країнах Східної Азії та Тихоокеанського регіону за цей період було реалізовано 1462 проекти з загальними інвестиціями у 326,138 млн дол., у Південній Азії – 699 проекти з загальним

обсягом інвестицій 297,395 млн дол. Найменша кількість проектів була реалізована у регіоні Близького Сходу та Північної Африки – 134 проекти із інвестиціями у обсязі 81,121 млн дол. (рис.1.3).

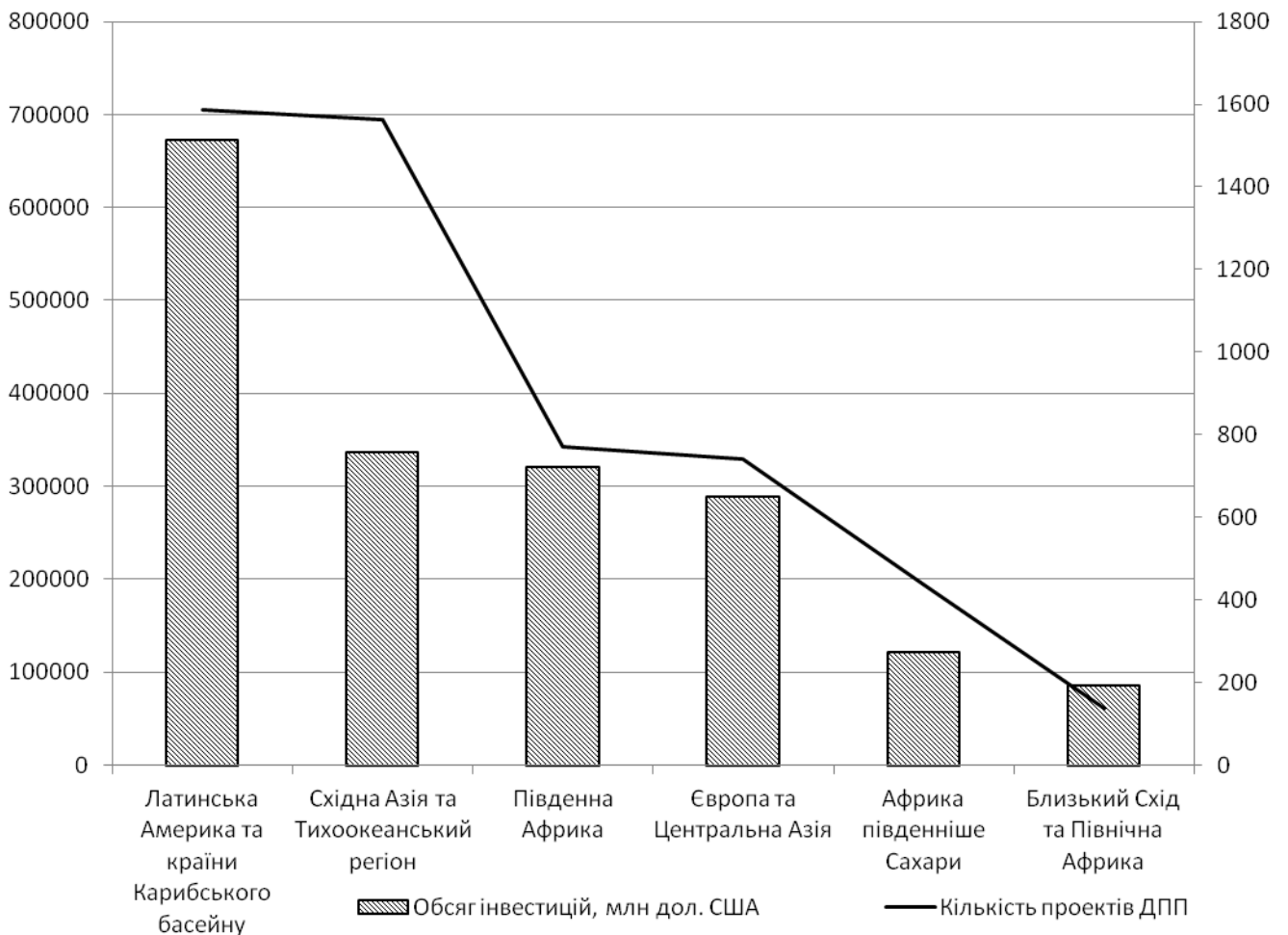


Рис. 1.3 Реалізація проектів державно-приватного партнерства в країнах, що розвиваються, за регіонами, 1990-2011 рр.

Джерело: Розроблено за даними: [233].

Крім того, слід звернути увагу на особливості реалізації спільних проектів у країнах, що трансформуються з метою узгодження суперечностей, що виникають у період економічних перетворень. Вивчення практики застосування проектів державно-приватного партнерства у країнах, що розвиваються, у розрізі окремих країн засвідчує, що найбільше

проектів було реалізовано у Китаї (968 проектів), друге місце – Індія (556 проекти), третє – Бразилія (521 проекти) (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Рейтинг країн, що розвиваються за кількістю проектів ДПП, 1990-2011 рр.

	Країна	Кількість проектів ДПП
1.	Китай	968
2.	Індія	556
3.	Бразилія	521
4.	Росія	334
5.	Аргентина	206
6.	Мексика	196
7.	Колумбія	138
8.	Чилі	122
9.	Філіппіни	108
10.	Таїланд	105

Джерело: Розроблено за даними [233].

Лідером за обсягом інвестицій у зазначені проекти є Бразилія з загальним обсягом інвестицій 298,356 млн дол., на другому місці – Індія (255,169 млн дол.), на третьому місці знаходиться Китай (114,226 млн дол.) (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Рейтинг країн, що розвиваються за обсягом інвестицій у проекти ДПП (млн дол. США), 1990-2011 рр.

	Країна	Інвестиції у проекти ДПП
1.	Бразилія	298,356
2.	Індія	255,169
3.	Китай	114,226
4.	Росія	108,626

5.	Мексика	104,721
6.	Аргентина	84,104

Продовження табл. 1.2

7.	Туреччина	61,862
8.	Філіппіни	53,261
9.	Малайзія	53,235
10.	Індонезія	49,920

Джерело: Розроблено за даними: [233].

Важливо зауважити, що характерною ознакою ДПП в цих країнах, є інтенсивний розвиток проектів ДПП, пов'язаних з будівництвом та експлуатацією автомобільних доріг. На другому місці перебуває будівництво аеропортів та водоочисних споруд. Такий розподіл вказує на державну політику, спрямовану на розбудову та модернізацію інфраструктурних галузей ринкової економіки з урахуванням переваг залучення інвестицій приватного сектору, зниження витрат держави, розподілу ризиків між партнерами [29].

Щодо країн Європи та Центральної Азії, то аналіз динаміки розвитку ДПП у цих країнах за 1990-2011 рр. засвідчує поступове збільшення обсягу інвестицій у проекти ДПП та досягнення їхнього максимального кількісного показника в 2008 р., а саме: 41,505 млн дол. (рис.1.4).

Водночас кризові явища посилення світової фінансової нестабільності призвели до значного скорочення обсягу інвестицій (24,106 млн дол. у 2009 р.). Аналіз статистичних даних засвідчує, незважаючи на те, що в 2010 р. обсяг приватних інвестицій в цих країнах збільшився до 27,576 млн дол., у 2011 р. відбулося стрімке зменшення обсягу інвестицій у проекти ДПП – до 608 млн дол.

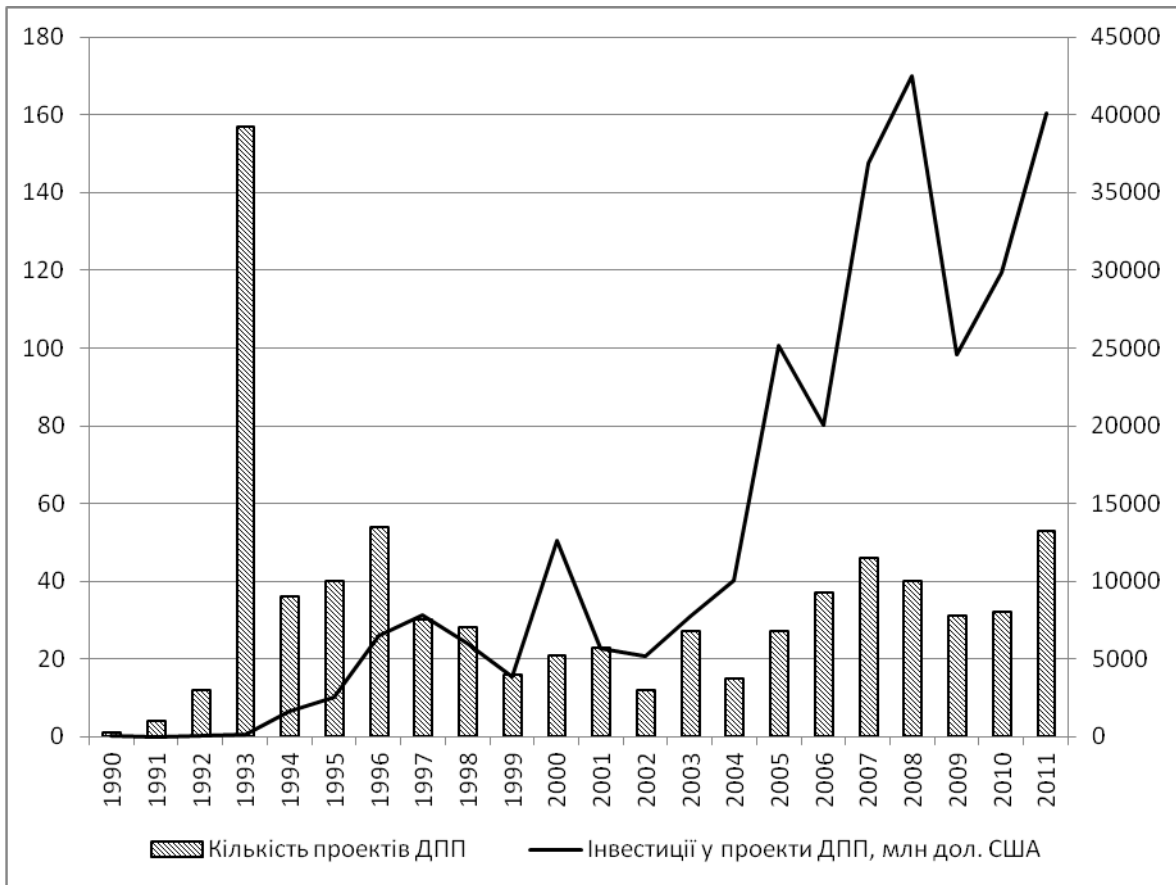


Рис. 1.4 Динаміка розвитку ДПП у країнах, що розвиваються, Європа та Центральна Азія, 1990-2011 рр.

Джерело: Розроблено за даними: [233].

Галузевий аналіз розвитку ДПП у країнах, що розвиваються, за період 1990-2011 рр. дозволяє визначити розподіл приватних інвестицій у проекти ДПП за секторами інфраструктури. Як свідчить рис. 1.5., найбільша частка таких інвестицій припадає на об'єкти телекомунікації (в середньому близько 55%) та енергетики (30%), а найменше – на об'єкти водопостачання на водовідведення (3%).

При цьому статистика розвитку державно-приватного партнерства у країнах пострадянського простору, а саме: Азербайджані, Білорусії, Вірменії, Грузії, Казахстані, Киргизстані, Литві, Молдові, Російській Федерації, Таджикистані, Туркменістані, Узбекистані, Україні (Додаток Б) вказує на поступове збільшення кількості реалізованих проектів, а також збільшення обсягу відповідних інвестицій у процесі реалізації їхніх модернізаційних стратегій.

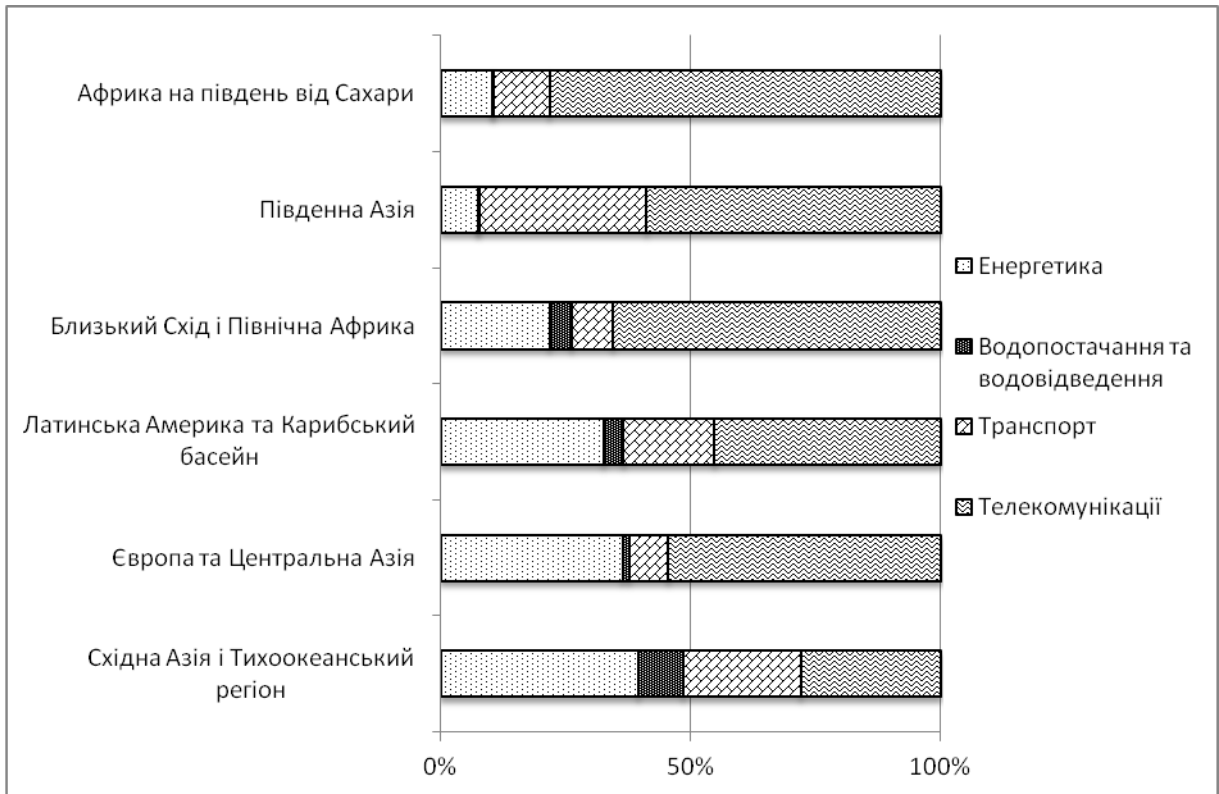


Рис. 1.5 Розподіл приватних інвестицій у межах ДПП за секторами інфраструктури в регіональному розрізі країн, що розвиваються, 1990-2011 рр., % від загального обсягу

Джерело: Розроблено автором за даними: [233].

Згідно з даними, наведеними на рис. 1.6, щодо кількості реалізованих проектів державно-приватного партнерства за період 1990-2011 рр. серед пострадянських країн, лідерами були Російська Федерація, де було реалізовано 334 проекти; Україна – 40 проектів; Казахстан – 36 проектів. Найменше проектів було реалізовано у Туркменістані (1 проект), Білорусії (7 проектів), Азербайджані та Киргизстані (по 8 проектів).

Стосовно обсягу інвестицій у реалізацію спільних проектів, що є важливим показником розвитку ДПП, серед пострадянських країн (рис. 1.7), то найбільші обсяги інвестицій у державно-приватне партнерство були залучені в Російській Федерації – 120 783 млн дол., Україні – 12 268 млн дол., Казахстані – 9 944 млн дол., найменші – у Туркменістані (223 млн дол.) та Киргизстані (329 млн дол.).

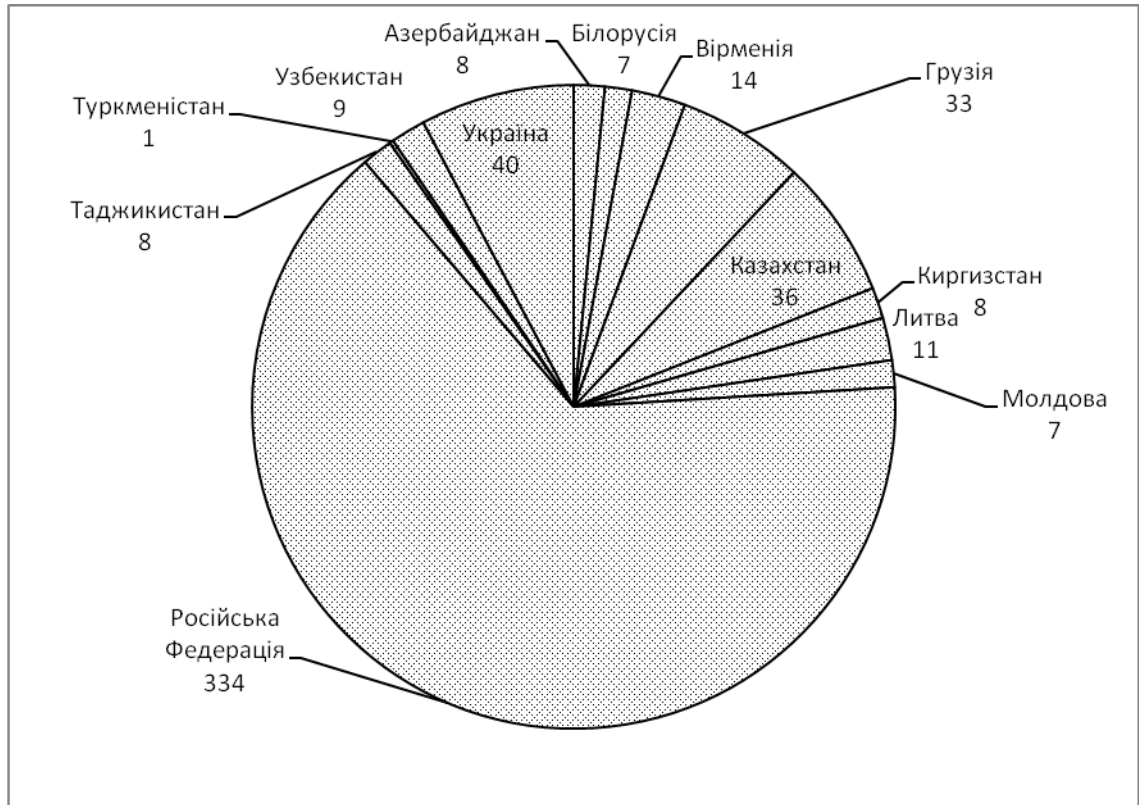


Рис. 1.6 Кількість проектів ДПП, реалізованих у пострадянських країнах за період 1990-2011 рр.

Джерело: Розроблено за даними: [233].

Проведений аналіз дозволяє дійти висновку, що реалізація модернізаційних стратегій у країнах, що розвиваються, та в постсоціалістичних економіках заснована на використанні різноманітних форм ДПП з метою відновлення застарілого інфраструктурного обладнання та їх удосконалення. Водночас існує специфіка застосування державно-приватного партнерства, пов'язана з уповільненим розвитком країн даної категорії та складною соціально-економічною ситуацією, що накладає відбиток на процес застосування форм ДПП.

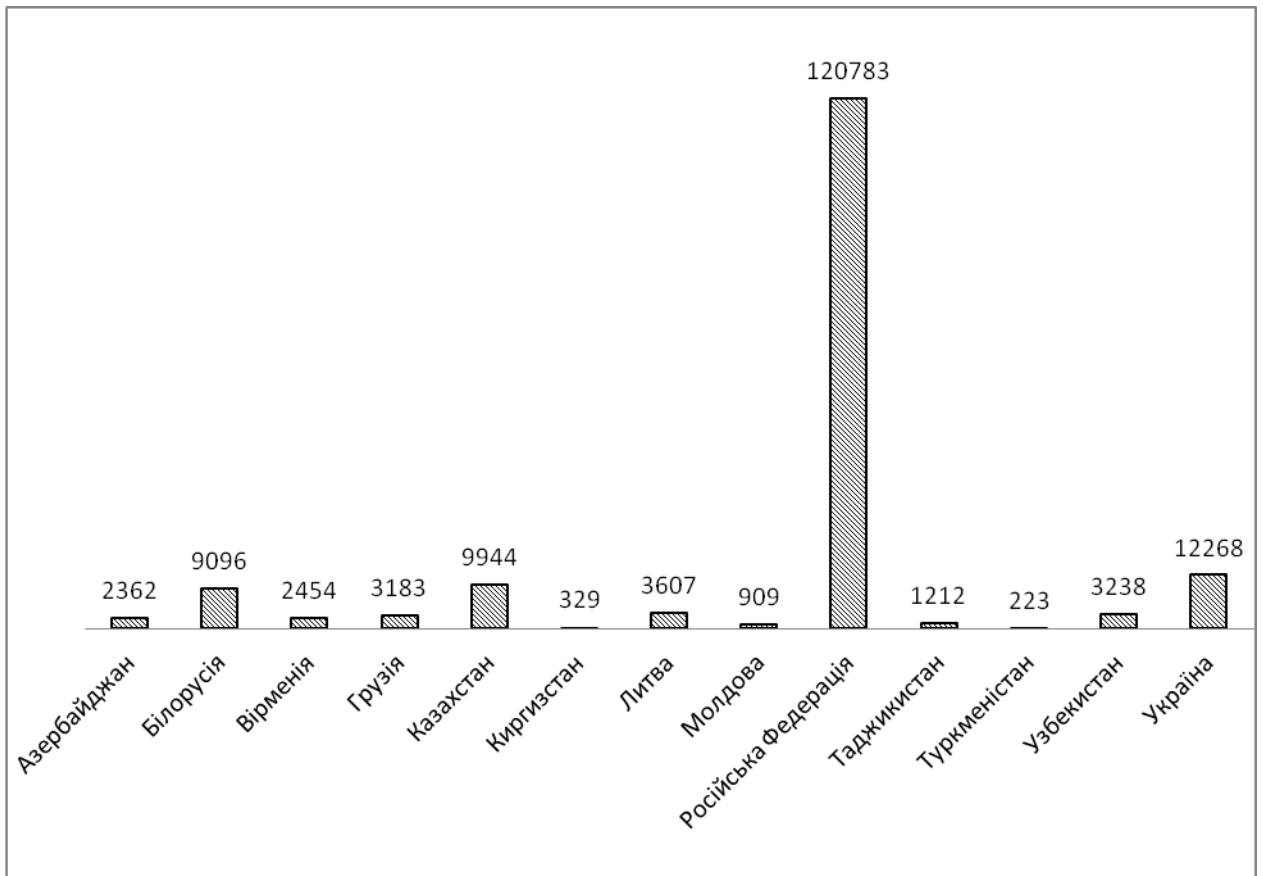


Рис. 1.7 Обсяг інвестицій у проекти ДПП у пострадянських країнах за період 1990-2011 рр., млн дол.

Джерело: Розроблено за даними: [233].

Розкриваючи роль та значення ДПП у процесі модернізації економіки, слід взяти до уваги, що в результаті розвитку зазначених відносин державний сектор отримує такі переваги:

1) вирішення системних проблем соціально-економічного розвитку за рахунок приватних фінансових та організаційних впливань з метою реалізації спільних соціально значущих проектів;

2) зменшення бюджетних видатків на розвиток та вдосконалення об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури в результаті здійснення приватних інвестицій;

3) отримання доступу до запровадження передових технологій, які пропонує приватний бізнес;

4) залучення різноманітних фінансових ресурсів через посередництво бізнес-структур задля вирішення нагальних соціальних проблем;

5) поліпшення управління державними активами внаслідок перекладання організаційних функцій на приватного партнера;

6) підвищення якості та ефективності робіт та послуг за рахунок реалізації новітніх підходів до організації економічних процесів;

7) збільшення надходжень від податків та інших виплат до бюджету, що досягається в результаті вдосконалення об'єктів інфраструктури та покращення якості надання послуг;

8) підвищення інвестиційної та інноваційної активності внаслідок стимулювання та заохочення приватного бізнесу до активної взаємодії з державним сектором;

9) розвиток конкурентних відносин між приватними партнерами, що призводить до зниження тарифів у результаті використання новітніх ресурсозберігаючих технологій та зміцнення соціальної стабільності країни;

10) розподіл ризиків між партнерами таким чином, що значну частину ризиків передають приватному партнеру, а держава, в свою чергу, виступає їх гарантом [48, с. 215; 77, с. 92; 192, с. 32].

Щодо приватного партнера, то його переваги в процесі реалізації стратегічних модернізаційних пріоритетів є такими:

1) розширення інвестиційних можливостей за рахунок інвестування у соціальні проекти та державну власність;

2) пряма підтримка та участь держави, що супроводжується заохоченням та наданням певних пільг державою приватному партнеру;

3) використання передового зарубіжного досвіду з метою підвищення ефективності та прибутковості спільних проектів;

4) довгострокове розміщення інвестицій під гарантії держави в процесі реалізації партнерських проектів, що знижує ризик неотримання прибутку в порівнянні з реалізацією власних приватних проектів;

5) можливість вибору з великої кількості проектів, що зумовлено нагальною потребою модернізувати застарілі об'єкти інфраструктури [85, с. 154; 96, с. 98; 201, с. 65].

Важливо зауважити, що реалізація проектів ДПП здатна породжувати не лише вигоди, але й певні втрати для суспільства в цілому, зумовлені відсутністю дієвих механізмів співпраці держави та бізнесу (рис. 1.8).



Рис. 1.8 Співвідношення «вигоди-втрати» для суспільства в цілому внаслідок реалізації проектів ДПП

Джерело: Розроблено за даними [48, с.160; 157, с. 319].

Суспільні вигоди від партнерства держави та бізнесу пов'язані з модернізацією виробничої і соціальної інфраструктури, отриманням якісніших суспільних благ і послуг при зменшенні державних витрат, зокрема, покращання соціальної інфраструктури, отримання якісної освіти та забезпечення працевлаштування громадян. Крім того, розвиток ДПП сприяє активізації приватної ініціативи та підприємництва, виникненню нових, більш досконалих видів організації господарської діяльності та механізмів їхнього регулювання.

Певні втрати від реалізації проектів державно-приватного партнерства можуть бути викликані їх низькою ефективністю внаслідок недосконалого нормативно-правового забезпечення та низької кваліфікації учасників партнерських відносин, асиметричності розподілу переваг між окремими групами суспільства, непрозорості та невідповідності урядових структур щодо процесу вибору приватного партнера, зловживанням та корупцією.

Слід зазначити, що на думку сучасних дослідників, роль державно-приватного партнерства може змінюватися відповідно до фаз економічного циклу. Аналіз світової практики розвитку ДПП засвідчує, що співпраця держави та бізнесу активно використовується на всіх фазах економічного розвитку, але у фазі рецесії партнерські відносини набувають особливого значення, що зумовлено нездатністю держави власними силами вирішувати суспільні проблеми [166; 214, с. 136].

Реалізація різних форм ДПП у кризовий період сприяє працевлаштуванню циклічно безробітних та стимулює інвестиційний попит за рахунок розбудови об'єктів ринкової інфраструктури. Впровадження проектів ДПП під час економічної кризи дозволяє не лише підтримати сукупний попит у короткостроковому періоді, а й закласти фундамент довгострокового економічного зростання за рахунок випереджувального розвитку ринкової інфраструктури, навколо якої здійснюватиметься підприємницька діяльність у майбутньому.

З іншого боку, у фазі піднесення, що характеризується надмірним сукупним попитом за повної зайнятості ресурсів, спрямування частини коштів приватного сектору на реалізацію проектів ДПП дозволяє стримати

надмірну ділову активність та підтримати темпи розвитку інфраструктури відповідно до зростаючих потреб ринку [234, с. 11].

Слід також взяти до уваги, що участь підприємницького сектора в спільних проектах зазвичай супроводжується впровадженням більш ефективних методів виробництва, вдосконаленням техніки і технології, розвитком нових форм організації виробництва, створенням нових підприємств, в т.ч. з іноземним капіталом, налагодженням ефективних коопераційних зв'язків з постачальниками і підрядниками. На ринку праці, як правило, підвищується попит на висококваліфіковані та добре оплачувані професії.

При цьому держава зберігає за собою права власника та має можливість отримати додаткові обсяги фінансових ресурсів. Як чільний суб'єкт і основний регулятор економіки вона має право перерозподіляти, за необхідності, ресурси з виключно виробничих програм на соціальні цілі (освіта, охорона здоров'я, наука, культура), що в багатьох випадках сприяє загальному поліпшенню соціально-економічного клімату та підвищує інвестиційний рейтинг країни. Крім того, розвиток державно-приватного партнерства призводить до того, що держава отримує більші можливості для виконання своїх основних функцій – контролю, регулювання, забезпечення суспільних потреб. Йдеться про здійснення тарифної політики, контролю за безпекою, екологічністю та якістю обслуговування споживачів. Так, у міру розвитку партнерських відносин з бізнесом у сфері інфраструктури, держава може змістити акценти своєї діяльності з конкретних проблем будівництва і експлуатації відповідних об'єктів на адміністративно-контрольні функції, перерозподіляючи неминучі ризики. В кінцевому підсумку від розвитку ДПП виграє все суспільство як основний споживач більш якісних послуг.

Таким чином, розвиток державно-приватного партнерства є важливим чинником модернізації економіки, реалізації її конкурентного потенціалу та ефективнішого вирішення економічних та соціальних завдань. Реалізація цивілізованих відносин ДПП призводить до зростання обсягів і покращення якості послуг, що надаються інфраструктурними та соціально

орієнтованими галузями населенню та економічним агентам. У свою чергу, приватний сектор має можливість стабільно отримувати прибутки, користуючись певними гарантіями та пільгами з боку держави. При цьому обидві сторони зацікавлені в успішній реалізації ДПП проектів в цілому, що сприяє задоволенню суспільних потреб та підвищенню рівня життя населення. Більше того, виникає позитивний синергетичний ефект від співпраці держави та бізнесу, а саме: надання кращих суспільних послуг населенню за зменшення державних витрат, покращання виробничої та соціальної інфраструктури, отримання якісної освіти, забезпечення працевлаштування громадян, перехід до соціально-орієнтованої економіки на шляху успішної модернізації національної економіки.

Висновки до першого розділу

Взаємовідносини держави та бізнесу привертали увагу науковців упродовж усіх етапів розвитку економічної думки. У працях представників меркантилізму вперше була обґрунтована необхідність співпраці держави та приватного капіталу з метою реалізації доктрини активного торговельного балансу. Виходячи з концепції економічного лібералізму, представники класичної політичної економії відводили державі роль «нічного вартового», не заперечуючи державного втручання в розвиток неприбуткових галузей економіки, виробничої та соціальної інфраструктури, забезпечення виробництва суспільних благ.

Засновником концепції державно-приватного партнерства став завершувач класичної політичної економії Дж.-Ст. Міль, який довів, що партнерські відносини між державою та бізнесом виникають за умови, коли приватний сектор вкладає кошти в об'єкти державної власності з метою задоволення суспільних інтересів.

У подальшому важливі аспекти взаємовідносин держави та бізнесу в ринковій економіці були висвітлені в працях представників німецької історичної школи (учення про «національну економію» Ф. Ліста та його прибічників), неокласиків (теорія суспільного добробуту А. Пігу, концепція справедливого розподілу багатства Дж.-Б. Кларка та ін.), кейнсіанства (макроекономічна теорія та модель державного регулювання ринкової економіки Дж. М. Кейнса та його послідовників), неолібералізму (теорія господарського порядку В. Ойкена, сучасний ордолібералізм тощо), інституціоналізму (теорія прав власності Р. Коуза, пошуку ренти Дж. Б'юкенена, контрактна теорія Д. Норта та ін.).

Важливо зауважити, що дослідження партнерських відносин держави та бізнесу знайшло відображення в українській економічній літературі ХІХ ст. У працях відомого українського вченого та державного діяча М. Х. Бунге обґрунтовано важливе значення залучення приватного бізнесу до розвитку соціально значущих сфер господарської життєдіяльності, зокрема залізничного господарства та банківської діяльності. Водночас видатний український економіст М.І. Туган-Барановський у праці «Основи політичної економії» (1909) дослідив взаємовідносини держави та бізнесу в ринковій економіці виходячи з того, що держава обмежує свободу дій «господарств», підпорядковуючи їх діяльність певному плану, що визначається державою. На думку вченого, відносини між державою та приватним сектор мають будуватися на принципах рівності.

Незважаючи на специфіку теоретичних підходів до трактування взаємовідносин держави та бізнесу на різних етапах еволюції економічної думки, необхідність такої взаємодії, як правило, не піддавалась сумніву. Водночас проблеми залучення приватного капіталу та досвіду приватних компаній до розбудови та вдосконалення об'єктів, які перебувають у державній чи комунальній власності та фінансуються за рахунок бюджетних коштів, стали предметом економічних досліджень починаючи з публікації праці «Основи політичної економії і деякі аспекти їх застосування до соціальної філософії» (1848), в якій Дж.-Ст. Міль вперше сформулював основу концепції державно-приватного партнерства.

У подальшому наукове осмислення сутності та провідних форм ДПП відбувалося відповідно до таких основних етапів еволюції партнерських відносин між державою та бізнесом:

1 етап (XVII – XIX ст.) – трастовий, за якого майно, що належить засновнику, передавалося в розпорядження довірчого власника, але дохід з нього отримували бенефіціари;

2 етап (XIX – поч. XX ст.) – концесійний, за якого юридичній або фізичній особі надавалося право на створення та управління об'єктом концесії з метою задоволення громадських потреб на підставі концесійного договору на платній та строковій основі;

3 етап (XX ст.) – франшизи, яка надавала право використовувати раніше побудований об'єкт, тобто виключала стадію фінансування будівництва;

4 етап (кін. XX ст. – поч. XXI ст.) – сучасного державно-приватного партнерства, за якого співпраця держави та бізнесу перетворилося на своєрідну альтернативу приватизації важливих галузей або об'єктів (електроенергетики, транспорту, комунального господарства тощо), розвивається приватна фінансова ініціатива, у процесі якої держава лише замовляє, але не оплачує бізнесу будівництво капіталоемних об'єктів, а ризики поділяються між учасниками.

Узагальнення та критичний аналіз наукової літератури з обраної проблематики дозволили обґрунтувати авторський підхід до трактування співпраці держави та бізнесу в ринковій економіці в широкому та вузькому значеннях:

- у широкому розумінні державно-приватне партнерство трактується як співпраця держави та бізнесу, спрямована на вирішення стратегічних завдань суспільного розвитку на глобальному, регіональному, національному і місцевому рівнях;

- у вузькому розумінні державно-приватне партнерство є заснованим на договірних засадах довгостроковим співробітництвом держави та приватного сектору з метою реалізації проектів у галузі виробничої і соціальної інфраструктури.

Дисертантом проаналізовані основні форми ДПП в ринковій економіці, що різняться умовами партнерства та терміном реалізації проектів, а саме: договірні (концесія, угода про розподіл продукції, оренда, фінансова оренда (лізинг)) та інституційні (спільна діяльність).

Визначено, що найбільш пріоритетними сферами застосування державно-приватного партнерства з метою подальшої модернізації є такі: будівництво автомобільних доріг, залізниць, портів, аеропортів та їх інфраструктури, об'єктів житлово-комунального господарства та соціальної інфраструктури.

Дослідження теорії та практики розвитку державно-приватного партнерства в розвинутих країнах та в країнах, що розвиваються, дозволило розкрити роль та значення ДПП в процесі модернізації національної економіки та обґрунтувати висновок, згідно з яким розвиток ДПП є важливим чинником оновлення об'єктів інфраструктури, розвитку інноваційних процесів, нагромадження соціального капіталу шляхом трансформації функцій держави від прямого оператора до організатора, регулятора і контролера модернізаційних перетворень. Водночас існують значні проблеми, пов'язані із розробкою та реалізацією національних моделей модернізації економіки, здатних органічно поєднати успішний світовий досвід реалізації ДПП та національні особливості історичного розвитку.

Визначено, що в процесі реалізації проектів ДПП держава отримує такі переваги: 1) вирішення системних проблем розвитку за рахунок приватних фінансових та організаційних інвестицій з метою реалізації спільних соціально значущих проектів; 2) можливості зменшення бюджетних видатків на розвиток та вдосконалення об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури за рахунок приватних інвестицій; 3) отримання доступу до запровадження передових технологій, які пропонує приватний бізнес; 4) залучення різноманітних фінансових ресурсів через посередництво бізнес-структур задля вирішення нагальних соціальних проблем; 5) поліпшення управління державними активами внаслідок перекладання організаційних функцій на приватного партнера та ін.

Щодо приватного партнера, то його переваги є такими: 1) розширення інвестиційних можливостей за рахунок інвестування у соціальні проекти та державну власність; 2) пряма підтримка та участь держави, що супроводжується заохоченням та наданням певних пільг державою для приватного партнера; 3) використання передового зарубіжного досвіду з метою підвищення ефективності та прибутковості спільних проектів; 4) довгострокове розміщення інвестицій під гарантії держави, зниження ризику неотримання прибутку; 5) можливість вибору з великої кількості проектів, що зумовлено нагальною потребою модернізувати об'єкти інфраструктури, які нині є вкрай застарілими.

При цьому позитивний економічний ефект для суспільства від партнерства держави та бізнесу полягає в тому, що воно одержує якісніші суспільні блага і послуги при зменшенні державних витрат, зокрема: покращання соціальної інфраструктури, отримання якісної освіти та забезпечення працевлаштування громадян. Партнерство сприяє розвитку ринкових відносин, приватної ініціативи та підприємництва, виникненню нових більш досконалих видів організації діяльності та механізмів регулювання.

Водночас певні втрати від реалізації проектів державно-приватного партнерства можуть бути викликані їх низькою ефективністю внаслідок недосконалого нормативно-правового забезпечення та недостатньої кваліфікації учасників партнерських відносин, асиметричністю розподілу переваг між окремими групами суспільства, непрозорістю та непідзвітністю урядових структур щодо процесу вибору приватного партнера, зловживаннями та корупцією.

Отримані висновки знайшли відображення у працях автора: [129], [131], [132] та [136].

РОЗДІЛ 2

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

2.1. Особливості взаємодії держави та бізнесу в умовах посилення нестійкості економічного розвитку

Як уже зазначалося, партнерські відносини між державою та бізнесом відіграють важливу роль у ринковій економіці. Водночас необхідність такої співпраці є особливо відчутною в період глобальних трансформацій, що супроводжуються посиленням нерівноваги та нестійкості економічних систем та потребують консолідації зусиль усіх суб'єктів господарювання в процесі забезпечення переходу на траєкторію сталого соціально-економічного розвитку.

Яскравим підтвердженням цього є сучасна глобальна фінансово-економічна криза, що загострила проблеми на всіх рівнях державної та наддержавної економічної політики. Уряди практично всіх країн світу зіткнулися з нагальною необхідністю одночасно активно діяти за різними напрямками: підтримувати сектори економіки, що постраждали від кризи (насамперед – фінансовий сектор); боротися із загальним зниженням економічної активності; забезпечувати соціальний захист вразливих груп населення тощо. Зазначені заходи потребували значного обсягу додаткових фінансових ресурсів. На фоні скорочення державних доходів і обмежених можливостей щодо внутрішнього та зовнішнього фінансування це призвело до стрімкого зростання державного боргу в багатьох країнах у середньо- та довгостроковій перспективі.

Аналіз пакетів антикризових заходів, розроблених урядами багатьох країн, засвідчує, що одним із важливих елементів цих заходів є збільшення

обсягу інвестицій на основі реалізації механізмів державно-приватного партнерства, а саме:

1. Збільшення частки та розширення прав приватного учасника, що створює додаткові фінансові стимули для розробки та реалізації проектів ДПП.

2. Субсидювання проектів ДПП: як пряме (дотування із бюджету, що дозволяє забезпечити належний рівень фінансового контролю і значно скоротити кредитні ризики в умовах зростання відсоткових ставок), так і непряме - у вигляді податкових пільг або надання субсидій кінцевим споживачам суспільних послуг (соціальні трансферти) [178, с. 127; 194, с. 55].

3. Гарантування мінімального доходу, за якого держава забезпечує приватного партнера можливістю покрити за рахунок доходів від проекту ДПП усі витрати із обслуговування та погашення своїх боргових зобов'язань, що значно скорочує ризики боргового характеру для ДПП загалом.

4. Гарантування обмінних курсів, за якого держава забезпечує захист приватного партнера в разі значного знецінення національної валюти, фіксує його доходи в іноземній валюті, коли таким партнером є іноземна компанія.

5. Державні боргові гарантії, за яких держава виступає у якості гаранта по боргових зобов'язаннях приватного партнера (у повному обсязі або частково) [212; 246, с. 74].

6. Заходи щодо зміни структури власності, коли держава гарантує повний або частковий викуп акцій проекту ДПП у приватного партнера за узгодженою ціною.

7. Запровадження можливості (права) перегляду ДПП: у разі відмови або неспроможності приватного партнера виконати умови угоди, держава залишає за собою право проведення повторного конкурсу ДПП або здійснення повної націоналізації (за наявності відповідних бюджетних ресурсів) [183, с. 58; 214, с. 115].

Таким чином, за умов посилення нестійкості економічного розвитку,

активізація державно-приватного партнерства дозволяє використати переваги як ринкових, так і державних механізмів для вирішення завдань переходу до сталого довгострокового економічного зростання.

При цьому слід взяти до уваги, що в кризових умовах система відносин ДПП, що суміщає ризики державного та приватного секторів, є більш чутливою та вразливою щодо загроз макроекономічного характеру, демонструючи при цьому більшу стійкість до загроз ринкової природи. Саме ці особливості дозволяють використати проекти ДПП у якості важливого інструмента державної антициклічної (антикризової) політики. В цьому контексті заслуговує на увагу дослідження специфіки функціонування державно-приватного партнерства в сучасних розвинених країнах.

Аналіз практики державно-приватного партнерства засвідчує, що серед розвинутих країн найбільших масштабів досягло використання проектів ДПП в США, де найчастіше реалізуються такі типи співпраці держави та бізнесу, як «проекування-будівництво», контракти на управління, концесії. Важливу роль у розвитку зазначених відносин відіграють державні корпорації, підприємства, що створюються урядом, органами влади штатів та муніципалітетів на комерційній або некомерційній основі. Власником таких підприємств є держава.

Сучасне державно-приватне партнерство в США розвивається в напрямі концентрації коштів і їх спрямування на створення та впровадження нових технологій для спільного використання отриманих результатів. Такий підхід дозволяє підвищувати технологічний рівень промисловості з урахуванням реальних потреб нових ринків та досягти значних успіхів у забезпеченні глобальної конкурентоспроможності економіки.

При цьому найбільш успішно державно-приватне партнерство в США розвивається у галузі будівництва доріг та комунальному господарстві. Стратегічне рішення держави щодо застосування ДПП в секторі комунального господарства ґрунтується на тому, що витрати часу та ресурсів на проектування та будівництво об'єкта інфраструктури

приватними компаніями порівняно з державними підприємствами значно нижчі, часто така перевага досягає 15-20% [48, с. 211]. Зауважимо, що у період 1985-2004 рр. в США було реалізовано 62 проекти ДПП, пов'язані з будівництвом доріг із загальним обсягом інвестицій 42 млрд дол. У 2005-2006 рр. було розпочато 58 нових проектів, вартістю 54,3 млрд дол., що свідчить про зростання ролі ДПП в автодорожньому секторі США [48, с. 211]. При цьому найшвидшими темпами розвивається мережа платних доріг і концесії на їх будівництво та експлуатацію.

Слід зазначити, що нині в США реалізуються декілька програм розвитку комунального та міського господарства джерелами фінансування яких є бюджет та кошти приватних компаній на партнерській основі. Так, у межах програми стимулювання міського розвитку (Urban development action grants) державні кошти в формі дотацій та субсидій надаються для відновлення ділової активності у депресивних районах міст, а саме: будівництва об'єктів промисловості, інфраструктури та житла [119; 169, с. 32]. Зазначена програма враховує інтереси не лише місцевих органів влади, але й приватних підприємців, створюючи сприятливі умови для розширення їхньої інвестиційної діяльності шляхом надання субсидій на конкурсній основі. Визначальними критеріями відбору місцевості для субсидування є стан житлових будинків, темпи зростання населення, середній дохід на одну особу, рівень бідності та безробіття.

Традиційно найпоширенішим способом реалізації ДПП проектів в США є передача муніципальних підприємств в оренду приватним компаніям. За цих умов місцеві органи влади надають приватним компаніям певні пільги, а саме: податкові пільги, прискорену амортизацію, пільгові кредити на інвестування, модернізацію тощо. Іншою поширеною формою партнерства є укладання контракту щодо надання послуг [165].

Ідея передачі приватним компаніям об'єктів державної власності та права надання суспільних послуг активно та послідовно реалізується нині в країнах Європейського Союзу. Основними чинниками розвитку ДПП у цьому регіоні в кінці ХХ – на початку ХХІ ст. є процес подальшої лібералізації економіки та вимоги розширення конкуренції на рівні надання

суспільних послуг, допуск іноземних компаній на національні ринки, необхідність скорочення бюджетних видатків, а також незадовільна якість державної інфраструктури та послуг.

У зв'язку з цим зазначимо, що перша директива ЄС щодо правил та процедур надання контрактів приватним компаніям у сфері суспільних послуг була ухвалена в 1992 р. [210]. У 1993 р. було опубліковано ще три директиви ЄС, що регламентували надання прав приватному сектору в окремих галузях, які є державною монополією. У квітні 2004 р. була оприлюднена «Зелена книга щодо державно-приватного партнерства», у якій розрізнялись два типи державно-приватного партнерства:

1) договірною характеру, за якого приватному партнеру за виконану роботу або надані послуги гарантується винагорода від державної організації або від користувачів;

2) інституційного характеру, що уможливорює створення спільного підприємства державного та приватного секторів [219].

Аналіз розвитку ДПП у розвинутих країнах ЄС у період 1990-2009 рр. засвідчує, що зазначений процес значною мірою корелюється із загальними циклічними змінами у світовій економіці (рис. 2.1).

Як видно з рисунку, з 1994 р. в країнах ЄС спостерігалось поступове збільшення обсягів інвестицій у ДПП, піковий рівень яких був досягнутий у 2007 р., після чого відбувся суттєвий спад: з 29597,9 млн євро у 2007 р. до 15740,4 млн євро у 2009 р. При цьому спостерігалася невідповідність між збільшенням кількості проектів та зменшенням обсягів інвестицій за період 2008-2009 рр., що пояснюється розгортанням глобальної фінансово-економічної кризи та довгостроковістю проектів, укладених в цей період і розрахованих на наступні роки. Зауважимо, що за цих обставин, державно-приватне партнерство може розглядатись як своєрідний амортизатор, покликаний пом'якшити руйнівні наслідки скорочення інвестицій у ринкових економіках у кризовий період.

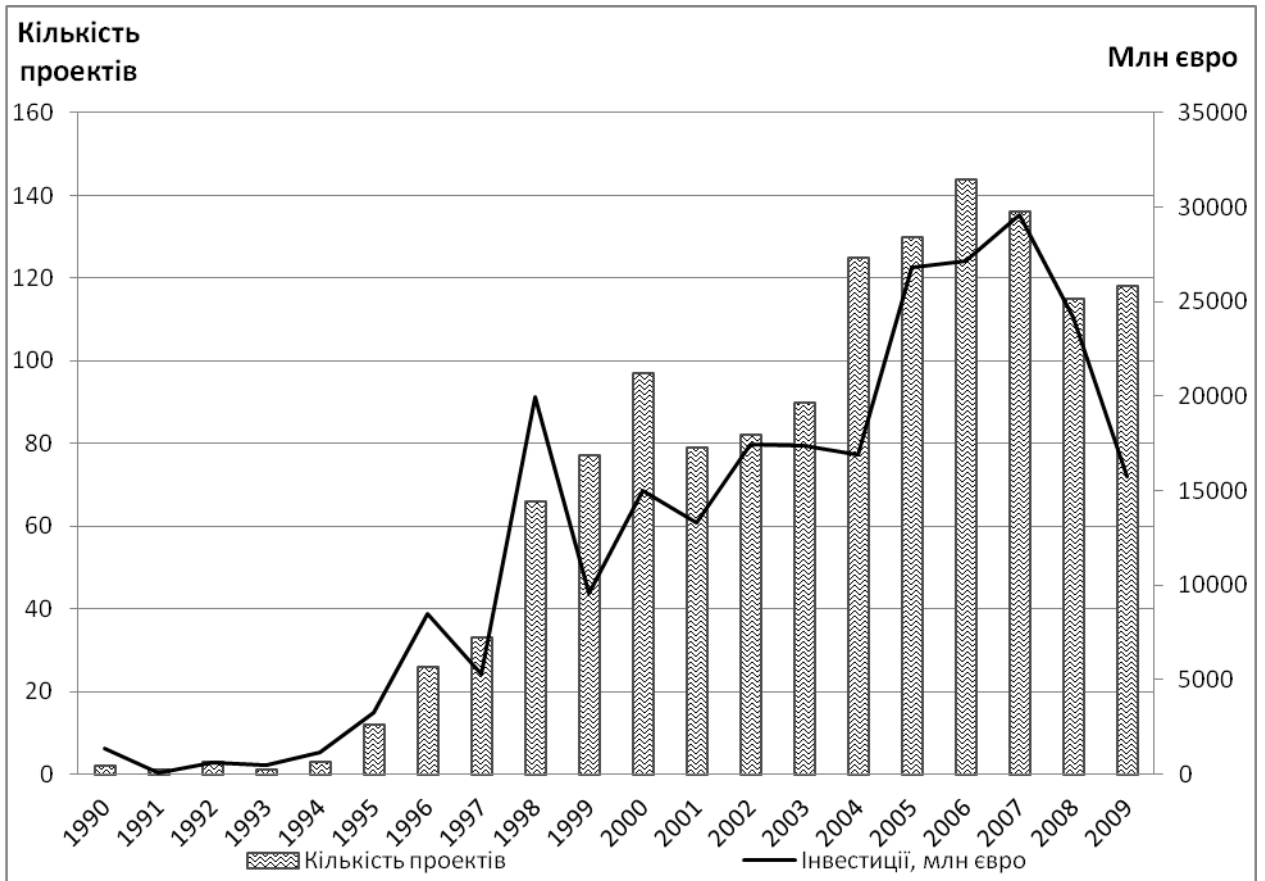


Рис. 2.1 Динаміка ДПП в країнах ЄС у період 1990-2009 рр.

Джерело: Розроблено за даними: [233].

Важливо взяти до уваги, що серед європейських країн, які активно застосовують та розвивають ДПП, найкращих результатів досягла Великобританія. Так, станом на 1 січня 2009 р. у цій країні було зареєстровано більше 540 проектів ДПП із загальним обсягом інвестицій 50 млрд ф. ст., зокрема 77 лікарняних комплексів, 94 освітніх проекти (що охоплювали понад 800 шкіл), 43 транспортних об'єкти, більше 300 об'єктів у інших сферах послуг (відпочинку та розваг, культури, житла, утилізації побутових відходів, оборони). Середня тривалість таких проектів становить 25-30 років. При цьому до 2030 р. у Великобританії очікуються збільшення інвестицій у проекти ДПП до більш ніж 90 млрд ф. ст., що становить 15% загального обсягу інвестицій [48, с. 162].

У решті країн-членів ЄС відбуваються схожі процеси розвитку державно-приватного партнерства, хоча менш інтенсивно та з певними

національними особливостями. Так, у Франції більшість проектів ДПП реалізуються у автодорожній галузі, комунальному господарстві та енергетиці. В 2002 р. у французькому законодавстві відбулися певні зміни в напрямі легітимізації допущення бізнесу до будівництва споруд суспільного значення: поліцейських дільниць, судів та тюрем [165].

Аналіз досвіду державно-приватного партнерства у країнах ЄС в цілому за період 1990-2009 рр. засвідчує, що найбільша частка проектів ДПП реалізується у Великобританії (52,5% вартості усіх проектів Європи та 61,1% їх кількості). Друге місце у ЄС за обсягами інвестицій посіла Іспанія – 11,4% та 10,1% від загальної кількості проектів, третє місце – Португалія з 7% загальних інвестицій та 3,1% їх кількості (табл. 2.1).

Щодо галузевого розподілу проектів державно-приватного партнерства, які реалізуються у Великобританії, Німеччині, Італії та Франції, то на першому місці знаходяться проекти пов'язані з будівництвом об'єктів охорони здоров'я; друге місце посідають проекти в галузі будівництва закладів освіти; третє – будівництво автомобільних доріг [165].

Таким чином, незважаючи на спільні ознаки, реалізація проектів ДПП в різних країнах має свою специфіку. Так, у США ДПП традиційно асоціюється з оновленням інфраструктури та економічним розвитком міст, водночас у Великобританії таке партнерство ототожнюється з приватною фінансовою ініціативою (PFI). Разом з тим у більшості країн ЄС співпраця держави та бізнесу трактується як ефективний механізм боротьби з соціальною нерівністю та важливий чинник розвитку громадського суспільства. Крім того, спільним для всіх країн є розуміння ДПП в контексті його призначення, а саме: сприяння відновленню та оновленню об'єктів інфраструктури на основі використання приватних фінансових ресурсів та надання гарантій з боку держави, а також оптимального розподілу ризиків та відповідальності між сторонами.

Таблиця 2.1

Розподіл проектів ДПП серед країн-членів ЄС, 1990-2009 р.

Країна	Частка у загальній кількості проектів, %	Частка у загальних обсягах інвестицій у проекти, %
Австрія	0,2	0,5
Бельгія	0,9	1,3
Болгарія	0,1	0,1
Великобританія	67,1	52,5
Греція	1,0	5,5
Данія	0,1	0,0
Ірландія	1,3	1,6
Іспанія	10,1	11,4
Італія	2,4	3,3
Кіпр	0,2	0,3
Латвія	0,1	0,0
Мальта	0,0	0,0
Нідерланди	1,2	1,8
Німеччина	4,9	4,1
Польща	0,4	1,7
Португалія	3,1	7,0
Румунія	0,1	0,0
Словаччина	0,1	0,5
Словенія	0,1	0,0
Угорщина	0,7	2,3
Фінляндія	0,1	0,2
Франція	5,4	5,3
Чехія	0,2	0,3
Швеція	0,1	0,2
Разом	100,0	100,0

Джерело: [235].

При цьому найпоширенішими об'єктами державно-приватного партнерства в зазначених країнах є житлово-комунальна сфера (виробництво і транспортування електроенергії, водопостачання, експлуатація та благоустрій), будівництво та утримання автошляхів, енергозбереження, експлуатація будівель бюджетного сектору економіки.

Проведений аналіз дозволяє виокремити такі характерні ознаки державно-приватного партнерства в період посилення нестійкості економіки:

- переважне використання ДПП у сферах традиційної державної відповідальності: об'єктах загального користування (громадський транспорт, комунальна інфраструктура, соціальна інфраструктура, об'єкти культури, історичні пам'ятки тощо) і суспільних послугах;

- зростання інвестицій у проекти ДПП у період економічної кризи з метою консолідації зусиль держави та бізнесу в напрямі подолання її негативних наслідків та забезпечення посткризового розвитку;

- державне стимулювання приватних інвестицій шляхом надання економічних пільг та гарантій представникам бізнесу, що реалізують суспільно важливі проекти ДПП.

- довготривалість відносин між органами державної влади, місцевого самоврядування і приватними партнерами;

- збереження державної та комунальної форми власності на об'єкти ДПП з одночасним упровадженням механізмів управління інфраструктурою приватними партнерами;

- відкритість і прозорість діяльності органів державної та місцевої влади щодо визначення приватних партнерів;

- забезпечення надання якісних і здешевлених послуг як показник результативності й ефективності державно-приватного партнерства;

- поєднання ресурсів фінансово-кредитних установ під гарантії органів державної та місцевої влади;

- розподіл ризиків, визначення зобов'язань та відповідальності в договорі державно-приватного партнерства;

- захист інтересів та задоволення потреб громади, контроль за якістю надання послуг приватними партнерами, обговорення та моніторинг проектів за участю громадських організацій.

Водночас, на думку фахівців Європейського Союзу, існує низка проблем, пов'язаних з подальшим розвитком державно-приватного партнерства в європейських країнах, у період глобальних соціально-економічних потрясінь, а саме:

- переорієнтація на короткострокові проекти представників державної і місцевої влади та приватними партнерами;

- нестале планування;

- недостатня ініціатива приватного сектора щодо участі в соціально-економічному розвитку міст та регіонів;

- вплив політичних чинників на розвиток державно-приватного партнерства, зокрема юридичної процедури перегляду угод з приватними партнерами;

- недосконалість правової бази та відсутність повноважень у місцевих органах влади щодо оформлення договорів з приватним сектором;

- зволікання з проведенням переговорів та підписанням угод, що призводить до зростання вартості проектів [33; с. 26; 51; 235].

Однією з гострих проблем розвитку державно-приватного партнерства за умов посилення нестійкості соціально-економічного розвитку є проблема розподілу ризиків між партнерами. Важливо взяти до уваги, що з позиції ефективного ДПП ризики повинні передаватися учаснику, який в змозі краще їх контролювати. На практиці, дуже часто ризики перекладаються на приватний сектор та фінансуються за рахунок уряду, який сплачує за об'єкт інфраструктури у більш довгостроковій перспективі. Враховується також те, що перекладання ризиків на уряд, може призвести до зменшення вартості проекту, але разом з тим породжує загрозу самострахування урядом власних ризиків. Зауважимо, що в сучасній економічній літературі наведені різні класифікації ризиків ДПП. Згідно з першим підходом ризики класифікуються в залежності від етапу розвитку співпраці держави та бізнесу (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Класифікація ризиків реалізації ДПП-проектів

Етап реалізації проекту ДПП	Ризики
1. Проектування та розробка	<ul style="list-style-type: none"> - придатність дизайну; - проблеми розробки; - проблеми впровадження; - варіації проектування та розробки; - надання послуг проектування.
2. Будівництво	<ul style="list-style-type: none"> - фіксований термін та вартість проекту; - графік постачання; - затвердження плану; - безпечність для навколишнього середовища; - порушення існуючих методів роботи; - підготовка будівельного майданчика; - перевезення будівельних засобів до буд майданчика; - варіації будівництва; - трудові суперечки.
3. Фінансування	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення фінансування; - збереження фінансування (включаючи позики); - відсоткова ставка та податкові поправки; - податкові правила; - ціна ескалації капітальних вкладень.
4. Управління	<ul style="list-style-type: none"> - надання послуг; побудова об'єкту інфраструктури; - наявність послуг / засобів виробництва; - ремонт та витрати на технічне обслуговування; - безпека; - навчання персоналу; - пристосування до вимог споживачів; - операційні витрати; - приховані недоліки існуючих засобів будівництва; - зміни у попиті.

5. Визначення прав власності	<ul style="list-style-type: none"> - застраховані збитки або пошкодження активів; - моральне та фізичне зношення; - державне та місцеве законодавство; - громадські обов'язки; - форс мажорні обставини; - реалізація залишкової вартості активів.
------------------------------	--

Джерело: [211].

Згідно з другим підходом, ризики, які виникають в процесі реалізації проектів державно-приватного партнерства класифікуються таким чином:

1) ризики, пов'язані з дією зовнішніх обставин, зокрема настання форс-мажорних подій; втрата або пошкодження об'єкта державно-приватного партнерства або його частини; істотна зміна економічної ситуації, що унеможливорює виконання стороною (сторонами) партнерства своїх зобов'язань у запланованому обсязі;

2) політичні ризики, пов'язані із діяльністю державних органів, а саме:

- націоналізація, реквізиція чи інші подібні дії щодо майна, переданого приватному партнеру за умовами ДПП, та майна, що створене (придбане) приватним партнером та необхідне для виконання зобов'язань у рамках партнерства;

- зміна податкового законодавства, що ставить під загрозу перспективи приватного партнера щодо виконання фінансових зобов'язань або повернення інвестицій;

- запровадження жорсткіших стандартів щодо товарів чи послуг, які надаються (виробляються) приватним партнером;

- ненадання органами державної влади чи органами місцевого самоврядування дозволів та погоджень, необхідних для виконання сторонами партнерства зобов'язань за договором, укладеним у рамках ДПП;

- неприйняття органом державної влади чи органом місцевого самоврядування рішення (рішень), необхідного для виникнення у

приватного партнера прав на земельну ділянку, необхідну для здійснення проекту;

- неприйняття органом державної влади або місцевого самоврядування рішення щодо затвердження приватному партнеру цін (тарифів) на товари чи послуги, які надаються у процесі здійснення ДПП, або встановлення вказаних цін (тарифів) у розмірі, що не відповідає економічно обґрунтованим витратам на їх виробництво (надання), якщо такі ціни (тарифи) підлягають державному регулюванню;

- дії іншої країни, які унеможливають або обмежують реалізацію товарів (робіт, послуг) приватним партнером у країні, якщо при цьому в процесі здійснення ДПП приватний партнер обґрунтовано розраховує на реалізацію товарів (робіт, послуг) тощо;

3) ризики невиконання сторонами партнерства взятих на себе зобов'язань, зокрема, щодо здійснення інвестицій та/або платежів на користь один одного; якості, кількості товарів (робіт, послуг), що виробляються (надаються) в рамках партнерства; недодержання строків виконання робіт у рамках ДПП; порушення взятих на себе зобов'язань державним партнером, в т. ч. внаслідок зміни ним пріоритетів стосовно доцільності реалізації проекту тощо;

4) комерційні ризики, пов'язані з неотриманням доходу від підприємницької діяльності, здійснюваної в рамках ДПП або з використанням об'єкта партнерства, в т. ч. через зміни ринкових цін або зменшення попиту на товари (роботи, послуги), які виробляються (надаються) в рамках проекту або з використанням об'єкта ДПП; неправильною оцінкою розміру інвестицій, необхідних для реалізації проекту; необхідністю здійснення непередбачуваних витрат для реалізації проекту; неефективним управлінням приватним партнером об'єктом або процесами в рамках проекту ДПП; односторонньою зміною умов договору під час реалізації проекту в рамках ДПП; відчуженням об'єкта партнерства або його частини; компенсацією, що може виникати внаслідок розірвання контракту та виходу з проекту однієї із сторін;

5) фінансові ризики, а саме:

- зміна обмінного курсу національної валюти до іноземних валют (може виникнути за умови, коли вартість послуг, які надаються в рамках здійснення проекту, оцінюється в національній валюті, а позики та інші видатки на обладнання або інші матеріали – в іноземній валюті);

- збільшення процентних ставок за залученими фінансовими ресурсами, необхідними для фінансування проекту;

б) екологічні ризики, зумовлені руйнуванням природних екологічних систем; погіршенням для здоров'я населення; техногенними аваріями; погіршенням управління природними ресурсами тощо [18].

Ще один підхід до класифікації ризиків державно-приватного партнерства, запропонований М. Смітом, передбачає виокремлення таких їх видів:

- фінансовий ризик;
- операційний ризик;
- політичний ризик;
- ризик недофінансування;
- ризик недотримання строків виконання;
- ризик неефективності експлуатації та технічного змісту;
- ризик розірвання контракту;
- ризик недоотримання доходів;
- ризик незавершення будівництва;
- ризик неготовності об'єктів до експлуатації (ризик відсутності пропозиції);
- ризик відсутності чи падіння попиту [189, с. 76].

Співзвучною такому підходу є класифікація ризиків ДПП, розроблена вченим Івановим, який наводить такий їх перелік:

- експлуатаційні ризики;
- ризики приймання;
- приховані перешкоди;
- ризики будівництва;
- ризики, пов'язані зі станом землі;
- ризики пов'язані з наданням земель;

- помилки проектування;
- валютні ризики і ризик інфляції;
- ризики зміни законодавства;
- політичні ризики;
- ризики страйків у зв'язку з введенням плати за послуги [138, с. 64].

У цьому контексті заслуговує на увагу підхід до визначення ризиків державно-приватного партнерства, запропонований впливовим міжнародним рейтинговим агентством «Standard & Poor's», фахівці якого розрізняють такі види ризиків ДПП:

- проектні ризики;
- урядові ризики;
- інституційні ризики;
- форс-мажорні ризики [234].

Важливо взяти до уваги, що управління ризиками, які виникають у процесі реалізації проектів державно-приватного партнерства передбачає їх оцінювання на основі визначення ймовірності настання події; негативних наслідків цієї події для ДПП; рівня загрози та втрат для реалізації проекту ДПП від настання зазначеної події. В результаті такого оцінювання кожному ризику надається узагальнена характеристика за ступенем загрози для проекту, а саме:

- з низьким ступенем загрози;
- з середнім ступенем загрози;
- з високим ступенем загрози.

Аналіз засвідчує, що особливістю розподілу ризиків між державним та приватним сектором є те, що перекладання на приватний сектор специфічних ризиків в партнерському проекті, породжує об'єктивну потребу в страхуванні від їх настання. Як відомо, підвищений ризик передбачає необхідність більшої віддачі від вкладеного капіталу, за інших рівних умов. Таким чином, ризики обов'язково переносяться на приватні компанії, а повернення фінансових ресурсів завжди залежить від рівня ризиків та ймовірності їх настання.

При цьому посилення нестійкості сучасного світогосподарського розвитку справляє значний вплив на ризиковість ДПП, накладаючи відбиток на всі перераховані вище види ризиків, що постають перед приватним та державним секторами [218, с. 162]. Зіставлення усіх аспектів та видів ризиків зі способом їх розподілу між державним та приватним секторами, дає змогу зобразити можливі варіанти їх поєднання у вигляді матриці, представленої на рис.2.2.

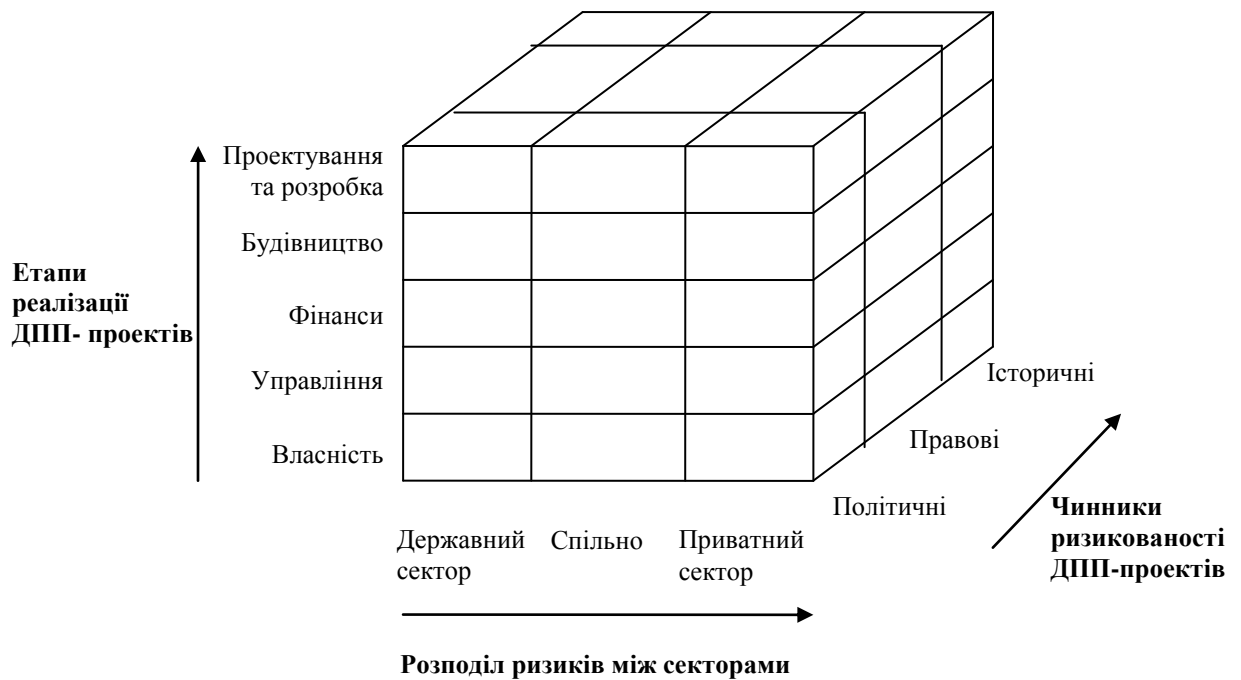


Рис. 2.2 Матриця оцінки ризиків ДПП-проектів

Джерело: [218, с. 156].

Зазначена матриця ілюструє процес оцінки ризиків, спрямований на чітке визначення відповідальності секторів з урахуванням історичних, політичних та правових особливостей сучасного світогосподарського розвитку. Такий підхід є плідним у випадку порівняння рівнів ризиків декількох проектів, що уможлиблюється за рахунок уніфікації кожного окремого випадку та надання об'єктивної оцінки ймовірності настання ризиків.

Аналіз практики реалізації проектів державно-приватного партнерства в розвинених країнах засвідчує, що система управління ризиками ДПП містить такі основні процедури:

- аналіз умов та середовища певного проекту ДПП, виявлення на цій основі ймовірних ризиків;
- оцінка ризиків та можливості їх настання;
- надання повної характеристики ймовірних ризиків;
- моніторинг (контроль) за настанням ризиків, зокрема вивчення ймовірності їхнього повторення;
- аналіз негативних фінансових наслідків від настання ризику;
- удосконалення методів управління ризиками [141, с. 35].

Відповідно до Методики виявлення ризиків [18], пов'язаних з державно-приватним партнерством, під час оцінювання ризиків може використовуватися один або декілька із таких методів (рис. 2.3).

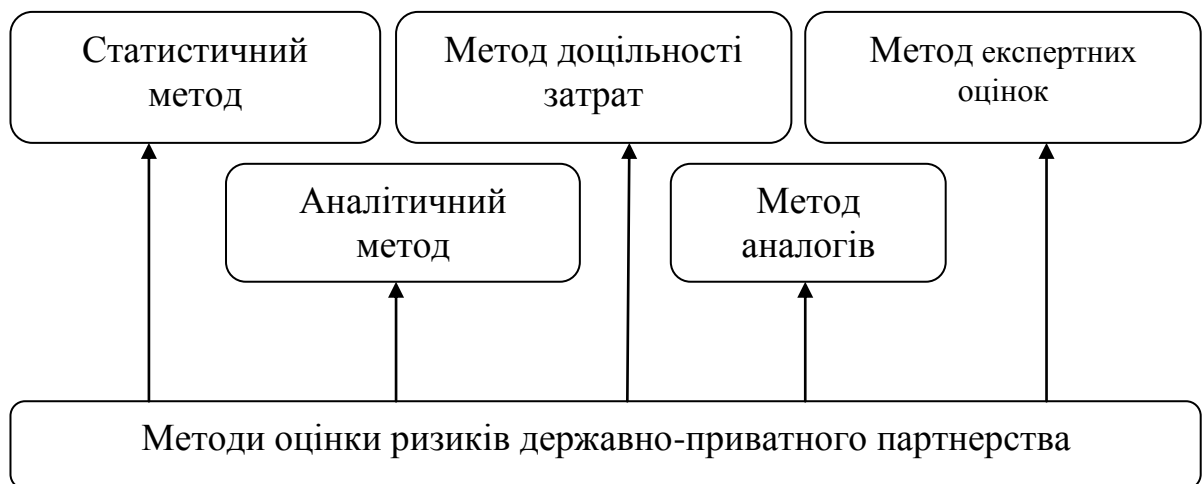


Рис. 2.3 Методи оцінювання ризиків, що виникають при реалізації проектів державно-приватного партнерства

Джерело: Розроблено автором самостійно.

Відповідно до статистичного методу оцінки ризику, який пов'язаний з вивченням ймовірності настання негативних наслідків під час реалізації проекту, можуть використовуватися різні способи оцінки, у тому числі дисперсійний аналіз. Основним показником, який розраховується на

підставі статистичного методу, є ймовірність виникнення ризику (формула 2.1):

$$f = \frac{n^1}{n_{заг}}, \quad (2.1)$$

де f – ймовірність виникнення ризику;

n^1 – кількість випадків настання ризику в статистичній вибірці;

$n_{заг}$ – загальна кількість випадків, що розглядались у статистичній вибірці.

Як уже зазначалося, для визначення ступеня ймовірності виникнення ризику ДПП може застосовуватися дисперсійний аналіз, який полягає в оцінці окремих факторів, що впливають на періодичність виникнення зазначеного ризику. При цьому ступінь ймовірності виникнення ризику становить:

- до 0,1 - для низького рівня загрози;
- від 0,11 до 0,25 - для середнього рівня загрози;
- більш як 0,25 - для високого рівня загрози.

У процесі проектування дій на основі цього методу показник частоти втрат переноситься на прогнозовані дані та розглядається як ймовірність настання певного рівня втрат.

Важливим методом оцінювання доцільності витрат, що використовується для ідентифікації потенційних зон ризику за проектами ДПП, є визначення узагальненого чинника ризику, яким вважається перевитрата коштів порівняно з їхнім запланованим обсягом. При цьому практикується врахування різних чинників реалізації проекту та поділ усього процесу на окремі стадії, що дозволяє виокремити різні зони ризику, в які потрапляє проект на кожній стадії, і відповідно забезпечити захист державного та приватного партнера від критичного та катастрофічного ризиків.

Практика реалізації проектів ДПП засвідчує, що метод експертних оцінок використовується тоді, коли оцінити ризики іншим способом неможливо або існує багато формальних ризиків, які складно математично

оцінити. Застосування цього методу полягає у використанні інтелекту людей та їх здатності знаходити рішення формалізованих завдань. Важливими етапами реалізації методу експертних оцінок є визначення мети оцінювання, постановка завдань, опис форми отримання необхідних результатів, підбір експертів та визначення їх компетентності.

Слід взяти до уваги, що підбір експертів повинен здійснюватися таким чином, щоб фахівці, які ввійшли в групу були обізнані з особливостями здійснення ДПП, зі специфікою роботи певної галузі (сфери діяльності підприємства) та не були зацікавлені в результатах оцінювання. Компетентність експертів об'єктивно визначається ступенем їх кваліфікації в певній галузі знань шляхом аналізу професійної, наукової та іншої діяльності. При цьому експертний підхід передбачає використання таких основних методів:

а) методу надання переваг, у процесі використання якого експерти нумерують об'єкти (показники ризику) у порядку їх характерності, при цьому найменш характерний елемент отримує номер 1. У процесі обробки результатів розраховується коефіцієнт відносної значущості ризику (характерності) j -го елемента за такою залежністю (формула 2.2):

$$K_j = \frac{\sum_{i=1}^n K_{ij}}{\sum_{j=1}^S \sum_{i=1}^n K_{ij}}, \quad (2.2)$$

де K_j – коефіцієнт відносної значущості ризику (характерності) j -го елемента;

K_{ij} – місце, на яке поставлена характерність j -го елемента (показника) у i -го експерта;

n – кількість експертів;

S – кількість елементів, що розглядаються.

Показник, для якого цей коефіцієнт найбільший, і є показником ризику, який, на думку експертів, більшою мірою ймовірний для цього проекту.

б) методу рангів, за яким експертами оцінюється важливість кожного елемента за шкалою відносної значимості в наперед обумовленому діапазоні від 0 до 10. Цей метод, на відміну від попереднього, дає можливість оцінити не тільки пріоритетність j -го елемента, але і ступінь його вагомості.

Щодо інших методів оцінювання ризиковості проектів ДПП, то слід зауважити, що в межах аналітичного методу використовуються різні підходи, зокрема аналіз абсолютних і відносних показників та аналіз чутливості. Метод аналогів застосовується для аналізу ризиків ДПП на основі врахування відповідного міжнародного досвіду. Його недоліком є описовий характер, а також те, що з часом чинники ризику та їх вплив може змінитись.

Аналіз та оцінювання ризиків ДПП сприяє ефективному управлінню ними, що може здійснюватися у таких основних формах:

- розподіл ризиків між сторонами державно-приватного партнерства;
- мінімізація ризиків (зниження ймовірності настання ризику);
- визначення компенсаційних механізмів подолання наслідків ризиків.

Розподіл ризиків між сторонами відбувається на основі пропозицій органу, що здійснює аналіз ефективності здійснення ДПП та виявлення можливих ризиків, пов'язаних з його реалізацією, з урахуванням пропозицій приватного партнера та остаточно визначається в договорі, що укладається в рамках реалізації ДПП. У процесі розподілу ризиків ураховується, що та їх частина, яка відноситься до комерційних ризиків, покладається на приватного партнера, водночас політичні ризики більшою мірою покладаються на державного партнера.

Зауважимо, що в сучасних розвинених країнах розподіл ризиків між сторонами ДПП здійснюється на основі таких принципів:

- справедливого розподілу ризиків, пов'язаних із виконанням договору, укладеного у рамках ДПП, між державним та приватним партнером;
- передачі приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення ДПП;

- урахування особливостей проекту ДПП;
- урахування можливості партнерів оцінити та контролювати ризики, здійснювати своєчасні заходи щодо управління ними, вживати ефективні заходи з мінімізації ризиків, диверсифікувати ризики та зменшувати ризики за нижчих витрат;
- урахування фінансового становища сторони, на яку покладається ризик, а також її здатності відповідати за наслідки такого ризику [18, 30, с. 115; 67, с. 10].

Важливо підкреслити, що мінімізація ризиків здійснюється шляхом використання різних механізмів, які зменшують вплив негативних наслідків, що можуть виникнути при реалізації спільних проектів (рис. 2.4).

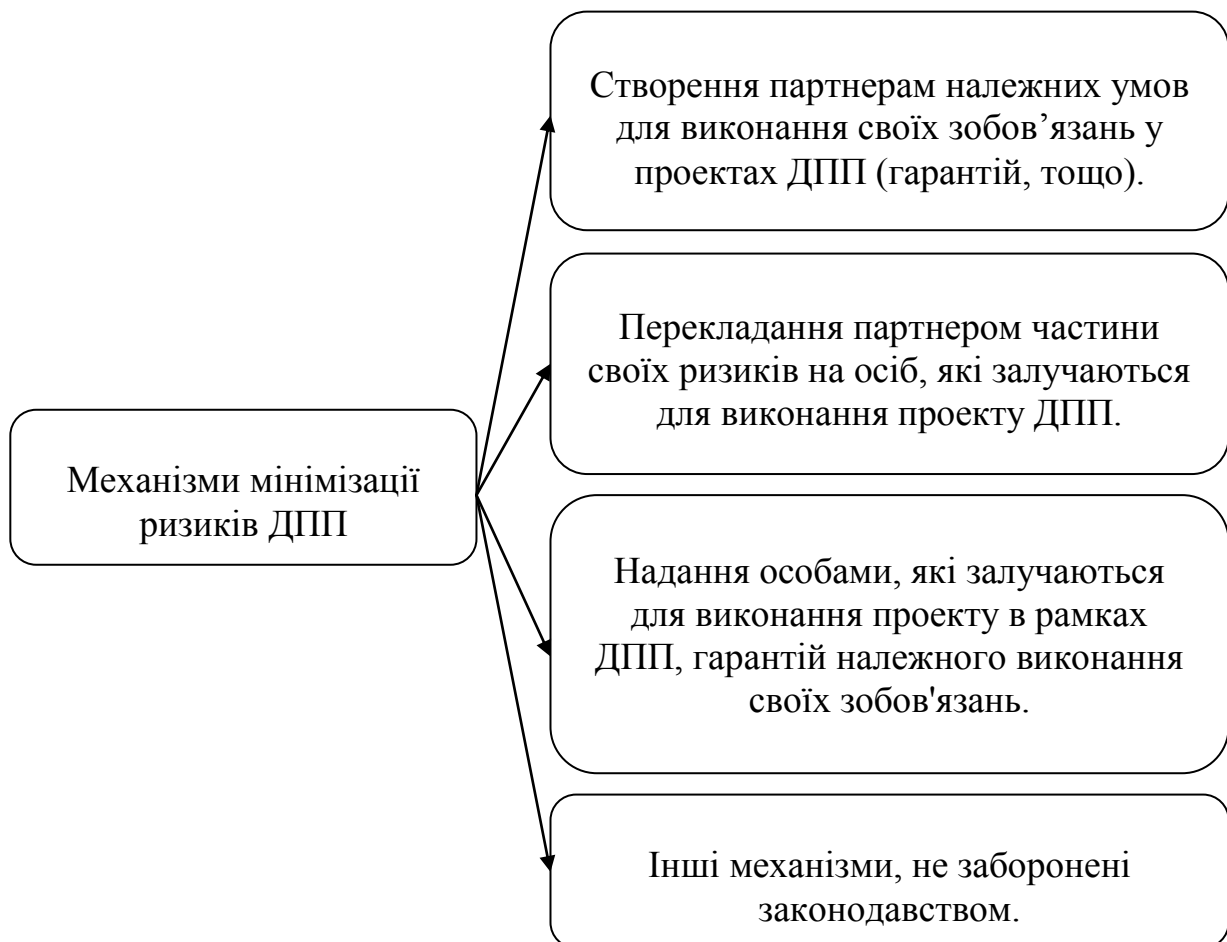


Рис. 2.4 Механізми мінімізації ризиків реалізації проектів ДПП
 Джерело: [43, с. 12; 241].

Аналіз засвідчує, що в процесі управління ризиками державно-приватного партнерства застосовуються такі компенсаційні засоби подолання можливих негативних наслідків:

- надання державної підтримки;
- здійснення партнером виплат, які покривають нестачу коштів;
- відшкодування державним або приватним партнером збитків, в тому числі заздалегідь оцінених;
- звільнення партнера від відповідальності за невиконання окремих зобов'язань, якщо це обумовлене настанням події, яка визначена як ризик;
- зупинення виконання певного зобов'язання у разі настання події, яка визначена як ризик;
- перегляд умов договору в разі настання події, яка визначена як ризик (у т. ч. продовження строку договору);
- розірвання договору з урегулюванням майнових претензій;
- зміна тарифної політики щодо товарів, робіт та послуг, що виробляються (надаються) в рамках ДПП;
- передача окремих прав за проектом ДПП третім особам, зокрема кредиторам;
- страхування партнером ризиків, за які він несе відповідальність;
- інших компенсаційних механізмів, не заборонених законодавством [68, с. 40; 72, с. 21].

Таким чином, досвід розвинених країн світу засвідчує, що за умов посилення нестійкості сучасного соціально-економічного розвитку, державно-приватне партнерство відіграє важливу роль у відновленні стабільності шляхом залучення необхідних фінансових ресурсів у суспільно важливі сфери господарювання, а також постає важливою складовою державної антициклічної (антикризової) політики.

2.2. Суперечності співпраці держави та бізнесу в трансформаційній економіці

У сучасній науковій літературі трансформація економічної системи визначається у вузькому розумінні як обмежений в часі процес, що характеризується поворотними подіями в суспільстві та економіці та полягає в переході від одного рівноважного стану до іншого. Водночас у широкому сенсі трансформація економічної системи розглядається як не обмежений в часі постійний безповоротний процес перетворення її елементів та зв'язків між ними [64, с. 76]. При цьому трансформаційні економіки характеризуються такими специфічними ознаками:

- системним характером перетворень, пов'язаних з радикальною зміною елементів існуючої системи;

- граничною нерівновагою та нестійкістю, зумовленими домінуванням тимчасових елементів (альтернативних структур та організацій), паралельних структурних елементів (які не в змозі взаємодіяти), та форм самоорганізації;

- аномальністю, кризовістю, конфліктогенністю, як наслідком порушення балансу інтересів різних прошарків населення, соціальних конфліктів та хаотичних змін нормативно-ціннісної системи суспільства;

- інституційною нерівновагою, яка виникає в результаті руйнування старого інституційного середовища та формування нового, що супроводжується інституційними деформаціями за яких формальні норми поступаються неформальним взаємодіям, відбувається перехід від явних контрактів до неявних, від стандартних до персоналізованих угод, виникають подвійні стандарти, локальні інституції тощо;

- багатоукладністю, яка виникає за умов співіснування та боротьби існуючих та нових елементів і структур;

- альтернативним протистоянням старих та нових форм економічної діяльності, а також їх співіснуванням як наслідком інерційності соціально-економічних систем;

- суперечливістю, багатоваріантністю та незворотністю розвитку [78, с. 21; 42, с. 85].

Як відомо наприкінці ХХ ст. близько тридцяти колишніх соціалістичних країн відмовилися від системи командно-адміністративного планування та здійснили глибокі інституційні перетворення, спрямовані на розбудову ринкової економіки. Всі вони, включаючи Україну, потрапили в ситуацію так званого «потрійного переходу»: до ринкової економічної системи, демократичних політичних інститутів, а також інтеграції в глобальний ринок [65, с. 15; 222, с. 214]. Загальновизнано, що така модель перетворень потребує підвищення ролі держави в процесі трансформації економіки з метою подолання слабкості національного бізнесу та розбудови громадянського суспільства [229, с. 161]. При цьому ключовими принципами, на яких повинна базуватися державна політика трансформаційного періоду (рис. 2.5), та які суттєво впливають на розвиток взаємовідносин держави та бізнесу на цьому етапі, є такі:

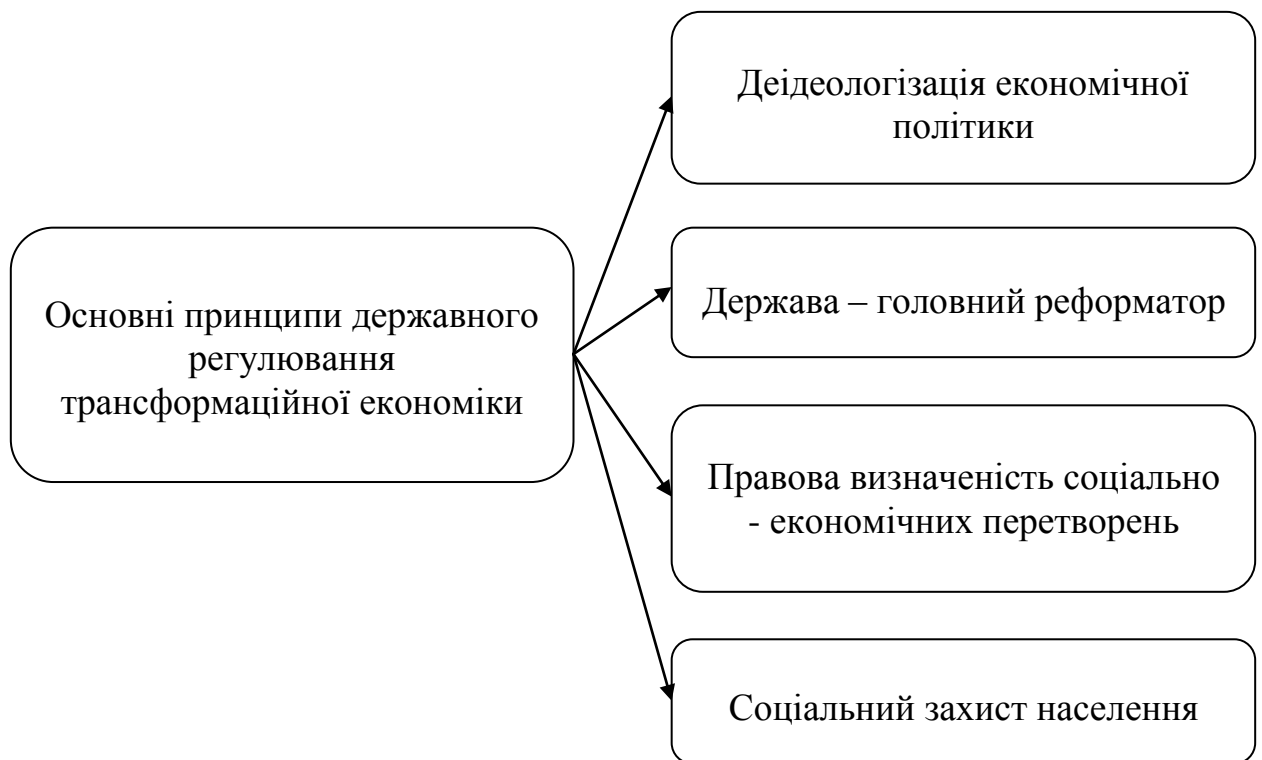


Рис. 2.5 Основні принципи державної політики у трансформаційній економіці

Джерело: [71, с. 209; 75; 100, с. 205; 105].

1. Деідеологізація економічної політики, що є логічним завершенням її надмірної заідеологізованості в попередній період, яка відображалася в недостатньо обґрунтованих рішеннях і управлінських діях. Водночас суперечності розвитку перехідних економік пов'язані з тим, що старі стереотипи продовжують використовуватися в процесі вирішення економічних проблем. Як відомо, пріоритетність вирішення політичних завдань перед економічними є однією з причин деградації економіки.

2. Держава виконує роль головного реформатора, покликаного ініціювати і здійснювати процес реформ, визначати пріоритети економічного розвитку, розробляти і послідовно реалізовувати політику перетворень в економіці, соціальній сфері та суспільно-політичному житті країни з метою підвищення конкурентоспроможності економіки та покращення рівня життя населення [52, с. 35; 91, с. 41].

У зв'язку з цим зауважимо, що в період ринкового реформування виникає велика ймовірність втрати керованості економіки, її стихійного розвитку. Практика підтверджує, що зміна формальних інституцій автоматично не забезпечує встановлення відповідних суспільно значимих правил та кодексів господарської поведінки. Дуже часто лібералізація здатна перетворитися у свою протилежність, стати зручним підґрунтям для активізації антиринкових сил: масової корупції, організованої економічної злочинності тощо. На думку сучасних дослідників, обмежити ці негативні тенденції можливо шляхом цілеспрямованої державної політики подальшого розвитку та захисту позитивних ліберальних цінностей в економіці: багатокладності, конкуренції, свободи підприємництва, зростання доходів підприємців на основі їх творчої діяльності задля задоволення суспільних потреб [63, с. 186; 103, с. 64; 109, с. 29].

3. Правова визначеність трансформаційних процесів. Йдеться про те, що отримати відчутні результати від економічних перетворень, зробити їх незворотними можна лише тоді, коли вони достатньо обґрунтовані та базуються на вивірених положеннях, що мають практичну силу закону.

4. Соціальний захист населення. Загальновизнано, що здатність держави вирішувати поточні соціальні проблеми у трансформаційний

період є досить обмеженою. Соціальна база ринкових реформ у цей період стає більш вузькою та слабкою, оскільки ринкові трансформації руйнують створені раніше форми соціального захисту та безкоштовного соціально-культурного розвитку. За цих обставин розробка та реалізація нового дієвого механізму соціального захисту і соціальних гарантій є важливою передумовою збереження суспільно-політичної стабільності та динамічного переходу до ринкової економіки [66, с. 135; 79, с. 34; 94].

У контексті проблеми, що досліджується, важливо підкреслити, що постсоціалістичні трансформації тісно пов'язані із загальноцивілізаційним переходом до глобальної постіндустріальної економіки. Складність та суперечливість таких перетворень визначається загальними закономірностями сучасного світогосподарського розвитку та національною специфікою перехідного процесу, пов'язаного з вирішенням завдань інноваційної модернізації постсоціалістичних країн, що накладає відбиток на визначення пріоритетних напрямів державного регулювання економіки (рис. 2.6).

Слід також взяти до уваги, що особливий відбиток на хід трансформаційних процесів у постсоціалістичних країнах накладає інверсійний тип ринкового реформування. Як відомо, класичний тип формування ринкової економіки пов'язаний з переходом від аграрного суспільства до індустріального, яке створює науково-технологічний базис для утвердження ринкових відносин, передбачає перехід від дрібної до великої приватної власності; від вільної конкуренції до олігополії, монополії та розмаїття ринкових структур; від вільного ціноутворення до запровадження механізмів державного цінового регулювання.

Водночас інверсійний тип ринкових перетворень пов'язаний з формуванням ринкової системи в умовах сформованого індустріального суспільства та передбачає протилежні трансформації: від загального одержавлення власності до розвитку різноманітних її форм; від державної монополії до розгортання конкурентних відносин; від директивно-планових цін до ринкового ціноутворення тощо. При цьому йдеться не лише про функціональну заміну планових зв'язків на ринкові, але й про глибоку

структурну перебудову економіки, пов'язану з подоланням директивно-планової форми зв'язків у матеріально-речовій структурі виробництва та в розміщенні продуктивних сил [82, с. 26; 102, с. 115].



Рис. 2.6 Пріоритети державного регулювання постсоціалістичних економік у період їх інноваційної модернізації

Джерело: [47, с. 44; 61, с. 31; 70, с. 52].

Важливо зауважити, що в структурі постсоціалістичних ринкових перетворень сучасні дослідники виділяють три основні трансформаційні процеси, а саме:

1) первісне нагромадження капіталу як основоположний, провідний процес;

2) переструктурування економіки у відповідності з новими закономірностями її функціонування;

3) соціалізацію економіки як протилежний первісному нагромадженню процес, покликаний гасити напруженості, породжені двома попередніми процесами [82, с. 26].

Постаючи відносно самостійними, ці трансформації тісно взаємопов'язані та взаємодіють між собою. Так, важливою рисою інверсійного типу ринкового трансформування є суперечність між соціалізацією директивно-планової економіки, що інтенсивно руйнується, і соціалізацією капіталу в ринковій економіці, яка ще не сформувалася. У цьому контексті заслуговують на увагу такі основні суперечності трансформаційної економіки:

- між новими інституціями ринкового типу та реальним становищем на ринку, що характеризується нерівним доступом до ресурсів та галузей, асиметрією інформації, слабкою підприємницькою мотивацією;

- між груповими інтересами сформованих регіональних та галузевих олігархічних угруповань, що призводить до концентрації влади та власності в одних руках;

- між традиційними державними структурами, які прагнуть зберегти стару командно-адміністративну інституційну систему, та приватним бізнесом, зацікавленим у формуванні нової ринкової інституційної системи.

Зазначені суперечності накладають відбиток на формування партнерських відносин держави та бізнесу в трансформаційній економіці, породжуючи специфічні ознаки ДПП (табл. 2.3).

Таким чином, суперечності трансформаційної економіки, пов'язані з інституційною нерівновагою, деформують процес співпраці держави та бізнесу. Якщо в розвинених економіках державно-приватне партнерство характеризується відокремленістю держави від бізнесу, наявністю системи нормативно-правових актів, які урегульовують процес їхньої співпраці, цивілізованими відносинами довіри між партнерами тощо, то для трансформаційних економік характерне «зрощення» держави та бізнесу, недосконалість та суперечливість нормативно-правової бази та відповідних

механізмів контролю за розвитком ДПП, відсутність цивілізованих відносин довіри між партнерами, переважання неформальних взаємодій між ними тощо.

Таблиця 2.3

Порівняльний аналіз характерних ознак державно-приватного партнерства в розвиненій та трансформаційній економіці

<i>Характерні ознаки ДПП</i>	
Країни з розвиненою економікою	Країни з трансформаційною економікою
Ефективне інституційне забезпечення співпраці держави та бізнесу.	Недосконалість системи інституційного забезпечення ДПП.
Рівноправність партнерів.	Нерівноправність суб'єктів партнерських відносин.
Цивілізовані відносини довіри між державою та приватним сектором.	Відсутність цивілізованих відносин довіри між державою та приватним сектором.
Розвиненість соціально відповідального бізнесу.	Зародження соціально відповідального бізнесу.
Відкрита процедура вибору приватного партнера для проектів ДПП.	Непрозора процедура вибору приватного партнера для проектів ДПП.

Джерело: Складено автором самостійно.

Аналіз суперечностей розвитку державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці дозволяє класифікувати їх таким чином:

1. Соціально-економічні, пов'язані з незавершеністю ринкових реформ та відсутністю чіткої специфікації прав власності.

У контексті проблеми, що досліджується, заслуговують на увагу сутнісні суперечності взаємозв'язку власності і господарювання, які носять загальний характер, пронизують всі економічні явища та процеси та по-

різному виявляються у кожному із секторів економіки. Їхній аналіз у сучасній економічній літературі базується на дослідженні зовнішніх і внутрішніх суперечностей форм власності, що виникають у процесі виробництва, розподілу обміну і споживання матеріальних благ. У той час, як внутрішні суперечності відносяться до взаємодії елементів однієї форми власності, зовнішні суперечності стосуються взаємодії різних форм власності: державної, приватної, колективної [95, с. 29; 112, с. 24].

Важливо взяти до уваги, що суперечності між різними формами власності є рушійною силою розвитку як власності, так і елементів системи господарювання, а саме: відмирання застарілих економічних форм та утвердження нових, більш ефективних з погляду забезпечення сприятливих умов для економічного розвитку. В цьому контексті суперечності між державними і приватними формами привласнення посідають важливе місце серед зовнішніх суперечностей трансформаційної економіки. Ключовими елементами аналізу зазначених суперечностей є економічні інтереси відповідних суб'єктів.

Щодо трансформаційних економік, то відсутність у них чіткої специфікації прав власності та неузгодженість у розподілі функцій володіння, розпорядження і користування об'єктами власності, як по горизонталі, так і по вертикалі, помітно знижують ефективність функціонування господарської системи. Це відбувається, наприклад, при передачі об'єктів державної власності в оренду суб'єктам приватної чи колективної власності, коли функції володіння залишаються за суб'єктами державної власності, а функції користування і розпорядження переходять до суб'єктів інших форм власності, які при цьому не можуть відчувати себе повноправними власниками. Загострення цих суперечностей відбувається, за умов розбіжності інтересів державних і приватних суб'єктів власності стосовно певного об'єкта, неузгодженості між різними суб'єктами державної власності з приводу об'єктів, переданих суб'єктам приватної чи колективної власності тощо.

Характерні прояви суперечностей інтересів суб'єктів відносин власності в трансформаційній економіці можна спостерігати на рівні

окремих підприємств, де в результаті приватизації сформувалися суб'єкти усіх вищезгаданих форм власності: колективної (трудоий колектив підприємства, який має певний пакет акцій), приватної (зовнішні великі акціонери) і державної (власники державного пакета акцій). Відчуження суб'єкта від однієї з функцій привласнення, яке є наслідком неузгодженості в їхньому розподілі, в тому числі й на рівні самих суб'єктів, призводить до наростання його відчуження від об'єкта власності. Результатом загострення цих суперечностей є посилення соціальної напруги в трудових колективах, відтік інвестицій, недоодержання доходів державою від власності та поглиблення інших негативних тенденцій [40, с. 21; 137, с. 141].

Аналізуючи складний та нелінійний процес реформування відносин власності в трансформаційних економіках, сучасні дослідники виокремлюють такі суперечності приватизаційного процесу:

- суперечність між формально-акціонерною і реальною приватно-корпоративною формами, що актуалізує відношення відчуження, а не сумісного привласнення. Йдеться про те, що з одного боку відбувається процес соціалізації економіки, еволюції від приватної до суспільної власності, з іншого - створюються доволі зручні форми для номенклатурно-корпоративної еволюції відносин власності;

- суперечність між формальним створенням недержавного сектора і реальним процесами деіндустріалізації, руйнування продуктивних сил, що призводить до зниження рівня усупільнення, появи доіндустріальних форм виробничих відносин, розширення тіньової економіки, злочинного перерозподілу фінансових ресурсів та власності;

- суперечності приватизаційної політики держави, пов'язані з тим, що одні й ті ж владні органи (від вищих до місцевих) одночасно затверджують єдині легальні процедури та вносять хаос у процес реформування відносин власності своїми непослідовними рішеннями;

- історичну і логічну суперечність між передумовами та наслідками приватизації в перехідній економіці, коли приватизація, що вже розпочалася, формує, зокрема, середовище, необхідне для свого здійснення (ринок цінних паперів, інвестиційні інститути тощо), але система

економічних та правових відносин у цілому все ще діє за старими принципами;

- суперечність між первинною дисперсією прав власності (в рамках моделі масової приватизації) і потребами залучення стратегічних інвесторів, а також здійснення такої дисперсії за відсутності будь-яких інститутів контролю процесу управління;

- суперечність між швидкістю та стандартизованістю приватизаційних процедур відповідно до конкретного політико-економічного завдання, з одного боку, і цілями забезпечення економічної ефективності (як окремого підприємства, так і всього господарського комплексу країни), з іншого;

- суперечність між хаотичним втручанням держави, яке зберігається в економіці та відносинах власності і зростаючою потребою в системно-цілеспрямованому державному регулюванні трансформаційної економіки;

- суперечність між тонким прошарком заможних верств, які отримують надвисокі прибутки, та основною масою населення, яка вважає себе ошуканою;

- суперечність між прагненням до подолання монополізації товарних ринків і реальним посиленням рівня монополізації і економічної концентрації в певних сферах;

- суперечність між несумісними, взаємно протилежними завданнями, що ставлять перед приватизацією: вирішення проблеми додержання соціальної справедливості, надходження коштів до державного бюджету, з одного боку, і залучення інвестицій на приватизовані підприємства, створення ефективного власника, з другого [40, с. 22; 62, с. 40].

Щодо внутрішніх суперечностей державної власності на етапі системної трансформації, які пов'язані з неоднозначністю поведінки держави як суб'єкта ринкової економіки, то важливо наголосити, що вони насамперед пов'язані із зіткненням інтересів держави як суб'єкта власності і держави, як суспільно-політичного інституту, покликаною встановлювати так звані «правила гри». Серед таких суперечностей сучасні дослідники виокремлюють: суперечність між зниженням податків на виробництво і розширенням податкових пільг (інтереси держави-власника) та

збереженням і навіть підвищенням податків на підприємства з метою поповнення державного бюджету (інтереси держави як суспільно-політичного інституту); суперечність між необхідністю здійснення великих інвестиційних проектів та скорочення дефіциту державного бюджету; суперечність між підвищенням закупівельних цін та зниженням закупівельних цін і наданням експортних пільг з метою збільшення доходів бюджету тощо [83, с. 21; 170, с. 124].

Подібні суперечності загострюються у випадку посилення однієї із зазначених функцій держави у трансформаційній економіці на противагу іншій та за умови порушення збалансованості відповідних інтересів. Прагнення подолати ці суперечності шляхом запровадження ряду пільг для підприємств державної форми власності може серйозно вплинути на розвиток зовнішніх суперечностей між державними і недержавними формами власності, порушивши рівноправність та конкуренцію зазначених форм власності.

2. Організаційно-економічні, пов'язані з асиметричністю інформації, недосконалістю системи управління та контролю за реалізацією проектів державно-приватного партнерства.

Аналіз практики становлення ДПП у постсоціалістичних країнах засвідчує, що в процесі реалізації проектів державно-приватного партнерства виникає низка суперечностей, пов'язаних з асиметричністю доступу до інформації представників держави та приватного бізнесу. Не маючи доступу до інформації, представники приватного сектору не можуть прийняти оптимальні рішення щодо реалізації проектів ДПП, водночас представники держави не в змозі правильно оцінити ефективність запропонованих проектів через брак досвіду ведення таких проектів.

Значний вплив на розвиток ДПП в трансформаційних економіках справляє недосконалість системи управління та контролю за реалізацією відповідних проектів, зокрема відсутність єдиного уповноваженого органу в цій сфері. Наприклад, у нашій країні відсутній єдиний уповноважений орган, що займається формуванням, підтримкою та забезпеченням розвитку державно-приватного партнерства. Нині дві установи – Міністерство

економічного розвитку і торгівлі та Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами забезпечують реалізацію проектів державно-приватного партнерства. Ситуація, що склалася породжує суперечності управління між зазначеними організаціями та заважає ефективному впровадженню державної політики, спрямованої на підтримку співпраці держави та бізнесу.

3. Інституційні, пов'язані з інституційною нерівновагою трансформаційної економіки, недосконалістю нормативно-правового забезпечення ДПП та відсутністю цивілізованих відносин довіри між державою та бізнесом.

Як уже зазначалося, характерною ознакою трансформаційної економіки є інституційна нерівновага, що посилює нестійкість економіки та загострює суперечності розвитку цивілізованих відносин довіри між державою та приватним сектором. За результатами соціологічного опитування, що проводилося в період з 19 липня по 28 липня 2012 р. Київським міжнародним інститутом соціології (КМІС), загалом державним структурам довіряє близько третини населення – 27% [88].

У цьому контексті заслуговує на увагу порівняння рівня довіри населення до уряду в Україні та інших країнах світу (рис. 2.8). Так, відповідно до опитування населення проведеного міжнародною організацією «Edelman Trust Barometer» у 25 країнах світу, найвищий рівень довіри населення до уряду у 2012 р. спостерігався у Китаї (75 %), Швеції (62 %) та Нідерландах (61 %), найменший рівень довіри – Іспанії (20 %), Україні (23 %) та Японії (25 %).

Така ситуація призводить до зниження ефективності проектів державно-приватного партнерства, незацікавленості приватного партнера у інвестуванні та реалізації спільних проектів.

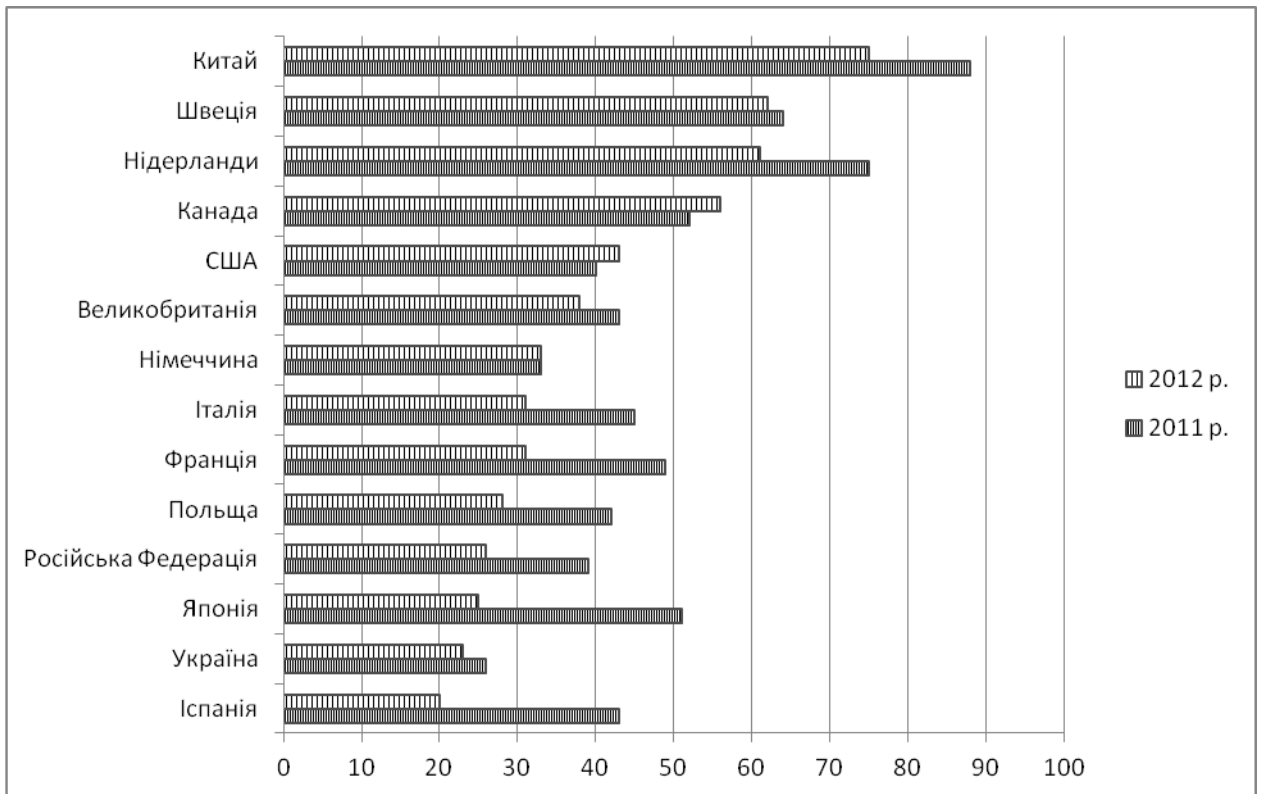


Рис. 2.8 Рівень довіри населення до уряду 2011-2012 рр., %

Джерело: Розроблено автором за даними: [88; 237; 239].

На думку автора, вирішення суперечностей інтересів держави та бізнесу в трансформаційній економіці можливе на основі реалізації двох основних механізмів (Додаток Е):

1. *Консолідація інтересів держави та бізнесу шляхом налагодження державно-приватного партнерства, що призводить до ефективної реалізації їхніх інтересів.* При цьому задоволення державних інтересів у процесі розвитку цивілізованих відносин ДПП виявляється у такому:

- отримання необхідних фінансових коштів для розвитку інфраструктури, вирішення стратегічних завдань;
- зростання соціально-економічної активності економічних суб'єктів;
- підвищення ефективності державних видатків;
- розподіл з приватними компаніями відповідальності за функціонування природних монополій;
- залучення ресурсів приватних компаній для вирішення загальнодержавних завдань.

Водночас ефективна реалізація інтересів бізнесу забезпечується на основі:

- отримання прибутку за умови мінімального ризику;
- залучення дешевих коштів у власні бізнес-проекти;
- покращення іміджу учасника розв'язання загальнодержавних

проблем.

2. Підпорядкування інтересів однієї із сторін інтересам іншої, внаслідок відсутності дієвих механізмів державно-приватного партнерства.

Соціально-економічні наслідки реалізації такого механізму узгодження економічних інтересів держави та бізнесу пов'язані з тінізацією економіки, «зрощення» держави і бізнесу та поширення корупції. У зв'язку з цим зауважимо, що в рейтингу країн за індексом сприйняття корупції (Transparency International) за 2012 рік (рис. 2.10), лідерами з найнижчим рівнем корупції є такі країни, як Данія, Фінляндія та Нова Зеландія (бал ІСК – 90 зі 100). Водночас Україна посіла 144 місце (серед 176 країн світу) разом з Бангладешем, Камеруном, ЦАР, Сирією та Республікою Конго (бал ІСК – 26). Щодо інших перехідних економік, то Росія займає в цьому рейтингу 133 місце, Білорусія – 123 місце, Польща – 41 місце [142].

Серед найнебезпечніших проявів зазначеного явища в трансформаційних економіках експерти відзначають політичну корупцію, корумпованість судової системи, хабарництво в органах прокуратури, корупційні прояви у сфері охорони здоров'я; корупційний тиск на суб'єктів господарювання з боку контролюючих органів; непотизм (кумівство) в органах державної влади, корупційні схеми при перерозподілі національного багатства та природних ресурсів. Наслідками зростання корупції в перехідних економіках є руйнування держави як інституції, відчуження влади від суспільства, зниження іміджу країни, ефективності політичних і судових інститутів, неефективний розподіл та використання державних коштів й ресурсів, зростання тіньової економіки.

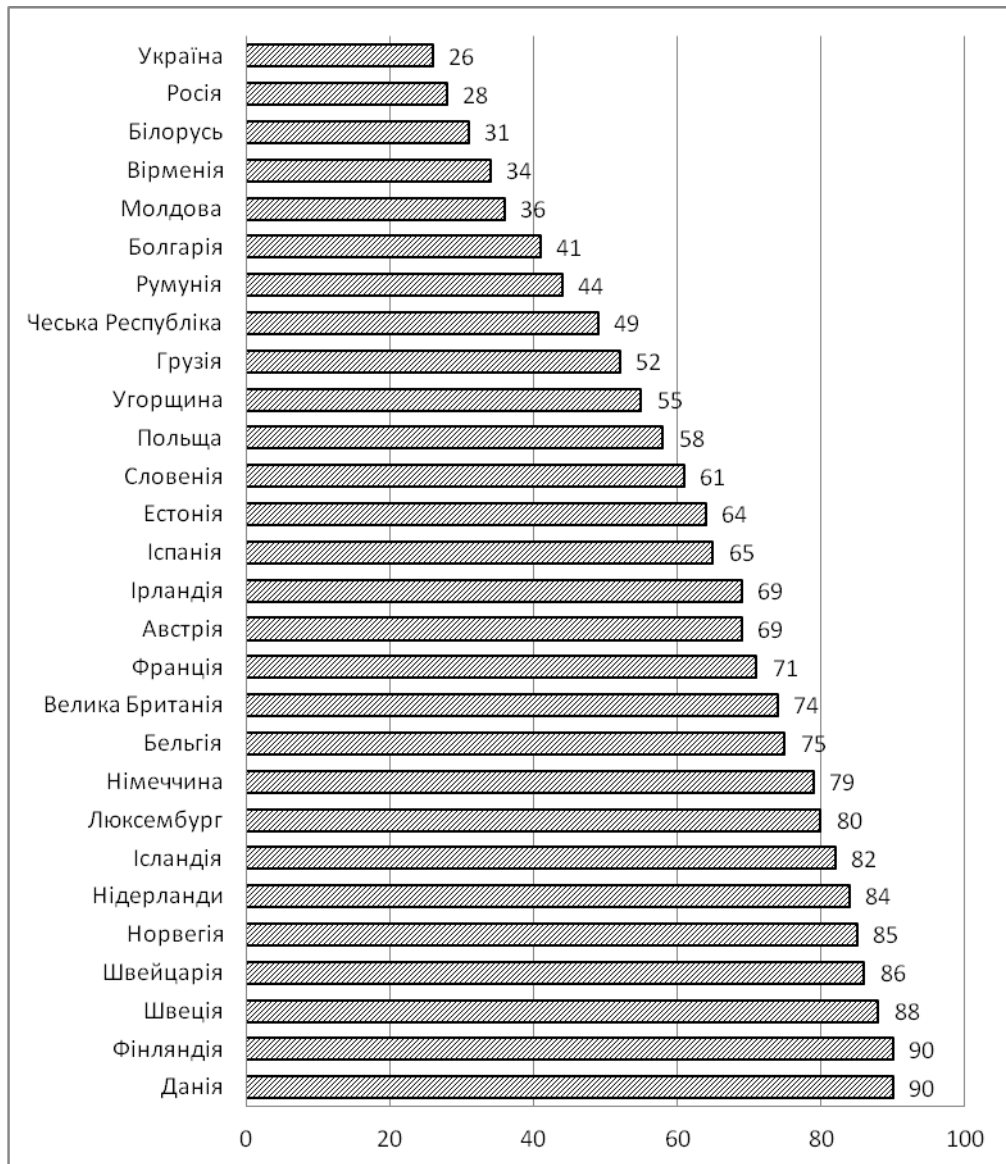


Рис. 2.10 Індекс сприйняття корупції, 2012 р.

Джерело: [142].

Крім того, поширення корупції породжує цілий спектр інших системних проблем, а саме:

- провокує правовий нігілізм і знижує ефективність регулювального впливу на поведінку суб'єктів регуляторних відносин;
- породжує некеровану й латентну монополізацію ринку, підриває правові основи добросовісної конкуренції;
- призводить до перекосів у поєднанні методів адміністративного регулювання й ринкового саморегулювання на всіх рівнях влади та управління.

При цьому корупційні відносини дозволяють їхнім суб'єктам лише ситуативно обходити серйозні проблеми, досягаючи тимчасової стабільності, але не розв'язувати їх, вони стимулюють економічну зацікавленість органів влади в збереженні адміністративних і регуляторних бар'єрів, породжують інституційно-структурну нестабільність системи господарювання, закритість широкого доступу економічних суб'єктів до суспільних благ (правових умов, можливостей, ресурсів) та неефективне використання людського, ресурсного й інтелектуального капіталу [116, с. 214; 179, с. 23;182].

У зв'язку з цим слід взяти до уваги об'єктивне підґрунтя для розвитку корупційних відносин у трансформаційних економіках за умови відсутності дієвих механізмів державно-приватного партнерства, що пов'язане з прагненням суб'єктів господарювання оперативно долати адміністративні бар'єри, безкарно обходити неефективні та необґрунтовані регуляторні норми, мати доступ до ринків певних товарів і послуг, обходити свавілля органів державного контролю і нагляду, уникати обтяжливих адміністративних процедур легальної діяльності, безкарно зменшувати об'єкти оподаткування тощо.

Значні загрози для розвитку трансформаційних економік пов'язані з явищем «приватизації» держави великим бізнесом шляхом використання псевдодемократичних процедур, внаслідок чого держава підтримує в економіці монопольне становище певних бізнесових кіл (які мають своїх представників в апараті державної влади), забезпечуючи їм монопольні прибутки та фактично надаючи держбюджет у їхнє користування. На думку В.М. Геєця, такі суперечності виникають не між державою та бізнесом, а між «приватизованою» державою та суспільством [72, с. 524].

Показовим у цьому відношенні є приклад України, при цьому експерти Transparency International, виокремили такі найголовніші чинники зростання корупції в нашій державі:

- 1) бездіяльність Національного антикорупційного комітету при Президенті України. Йдеться, зокрема, про те, що інституція, яка має найбільше повноважень у сфері координації дій із протидії корупції, вже

більше року не проводить засідань. При цьому протягом 2012 р. лише продукування документів про зміни в складі комітету та оновлення підходів його роботи;

2) державна програма протидії корупції є недієвою, оскільки заявлені кошти на її реалізацію в 2011-2012 рр. так і не було виділено;

3) зміни, внесені в закон «Про здійснення державних закупівель» вивели з-під дії тендерного законодавства близька третини бюджетних коштів, фактично позбавивши громадян права на інформацію щодо закупівель, здійснених за державні кошти [142].

За даними міжнародних експертів, Україна входить до двадцятки країн-«лідерів» з найбільшим обсягом відпливу тіньового капіталу з країни (майже 9 млрд дол. США за рік). Такий капітал є потужним незадіяним інвестиційним ресурсом для розвитку бізнесу в Україні та ресурсом для стабілізації її фінансової системи [159].

Як відомо, наявність тіньового сектору в економіці держави призводить до значних соціально-економічних втрат, пов'язаних з недоотриманням податкових надходжень до бюджету, що ускладнює виконання фінансових зобов'язань держави; неможливістю прийняття та реалізації дієвих управлінських рішень внаслідок відсутності повної та об'єктивної інформації щодо розвитку економічних процесів; скороченням внутрішніх інвестиційних ресурсів через неможливість відкритого витрачання тіньовими структурами прихованих від оподаткування доходів та їхнім відпливом за кордон; падінням інтересу потенційних стратегічних інвесторів до національних підприємств, що значно гальмує процеси приватизації, фінансового оздоровлення виробництва та приплив іноземних інвестицій; гальмуванням соціально-економічних реформ та криміналізацією суспільства [50; 181, с. 121; 188, с. 479].

Таким чином, вирішення суперечностей між інтересами держави та бізнесу шляхом підпорядкування інтересів однієї із сторін іншій перетворює їх на чинник уповільнення соціально-економічного розвитку. За цих обставин розвиток державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці постає важливим інструментом ефективного реалізації інтересів

держави і бізнесу та перетворення відповідних суперечностей на рушійну силу модернізації національної економіки.

2.3. Основні моделі та механізми реалізації державно-приватного партнерства за умов ринкових перетворень

Як уже зазначалося, дієвим інструментом здійснення трансформаційних перетворень є залучення приватного сектору до реалізації суспільно важливих проектів. Йдеться про розвиток державно-приватного партнерства, спрямованого на відновлення та вдосконалення об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури. Важливо зауважити, що незважаючи на специфіку та унікальність кожного проекту ДПП, що пов'язано з різноманітністю галузей, де вони застосовуються та їхнім призначенням, можна виокремити певні універсальні моделі таких проектів, що різняться обсягом робіт, терміном, сферою застосування, умовами контракту, часткою участі кожного партнера та методами розподілу ризиків.

Сучасні дослідники трактують модель державно-приватного партнерства як договірні умови або структуру, в якій державний та приватний сектори співпрацюють з метою реалізації проекту або надання послуг, що традиційно забезпечувалися державою [48, с. 21]. Спільними принципами моделей ДПП є такі:

1) проекти ДПП започатковуються в результаті законної і прозорої процедури відбору учасників приватного бізнесу для розв'язання конкретних задач економічної політики держави;

2) найкращий результат досягається шляхом надання приватному сектору свободи діяльності;

3) ризики передаються тій стороні, яка здатна управляти ними [69, с. 169; 192, с. 33].

У сучасній економічній літературі виділяють декілька класифікацій моделей взаємодії держави та приватного сектору (рис. 2.11).

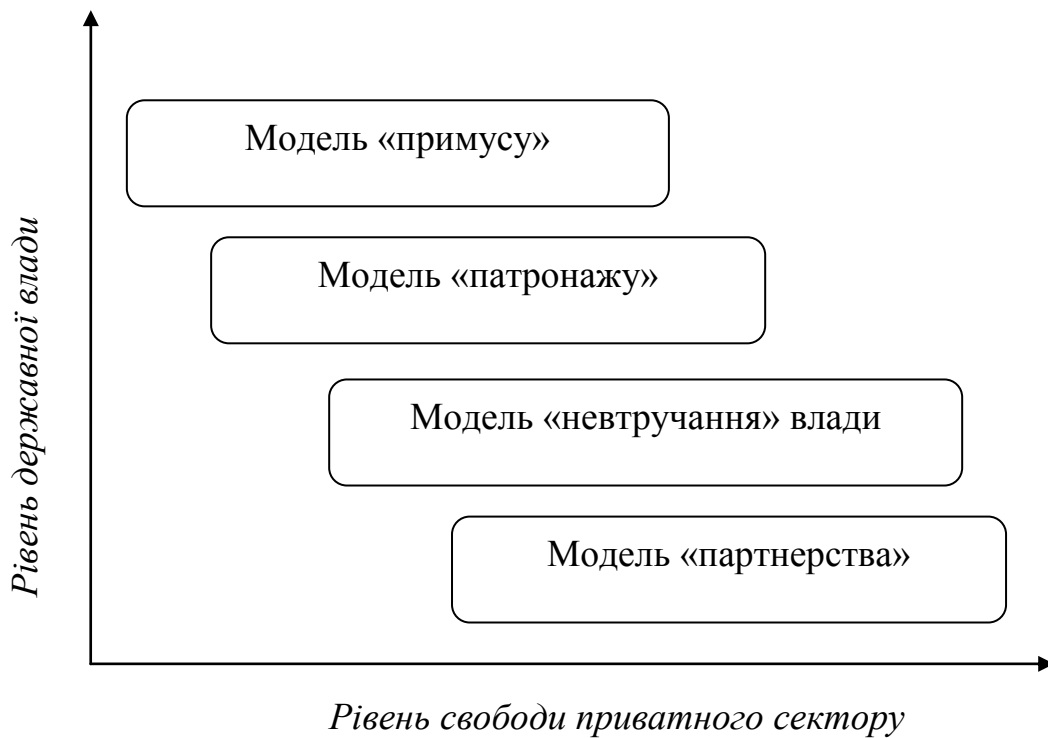


Рис. 2.11 Моделі взаємодії держави та приватного бізнесу
Джерело: [245].

Так, у відповідності до рівня свободи кожного учасника та його права приймати рішення розрізняють такі моделі співпраці держави та бізнесу:

- модель «примусу», яка передбачає адміністративний тиск державного сектору, а саме: влада вимагає від приватного сектору певних фінансових вкладень у реалізацію її соціальних програм та проектів, використовуючи адміністративний апарат і структури для здійснення контролю за його діяльністю;

- модель «патронажу», що забезпечує компенсацію витрат приватного сектору на реалізацію соціальних програм та проектів за рахунок надання йому доступу до державних ресурсів. Така модель створює можливості для зміни умов виконання бізнесом соціальних програм та державних проектів;

- модель «невтручання» влади, за якої держава не займає активної позиції по відношенню до соціальної політики приватного сектору;

- модель «партнерства», у межах якої представники влади та приватного бізнесу досягають компромісу з метою реалізації спільних соціальних проектів [197, с. 116].

Зауважимо, що існує й інша класифікація моделей ДПП, що використовується у міжнародній практиці. Відповідно до цієї класифікації, розрізняють такі основні моделі реалізації державно-приватного партнерства в економіці, які різняться у залежності від функцій, що надаються приватному партнеру та укладаються на основі концесійного договору:

1) ВВО (Buy – Build – Operate: придбання – будівництво – експлуатація). За цієї моделі ДПП відбувається продаж державного майна приватній або квазідержавній організації за умови, що активи повинні бути оновлені та використані протягом визначеного періоду часу;

2) ВОО (Build – Own – Operate : будівництво – володіння – управління). Згідно з цією моделлю ДПП приватна компанія – підрядник держави будує новий об’єкт державної власності та управляє ним на правах володіння та користування. При цьому приватний партнер несе відповідальність за будівництво, управління, експлуатацію, обслуговування об’єкта, термін передачі якого державі не фіксується;

3) ВООТ (Build – Own – Operate – Transfer: будівництво – володіння – управління – передача). Відповідно до цієї моделі ДПП приватний підприємець – підрядник держави будує новий об’єкт державної власності за власні та залучені кошти, управляє ним на правах володіння та користування, отримує платню від користувачів цього об’єкту протягом певного періоду, після завершення якого об’єкт повертається у державну власність;

4) ВОТ (Build – Operate – Transfer: будівництво – управління – передача). Така модель ДПП передбачає, що приватна компанія будує об’єкт та здійснює управління ним (експлуатацію) протягом зазначеного в контракті періоду, після завершення якого об’єкт передається державі;

5) BLOT (Built – Lease – Operate – Transfer: будівництво – оренда – експлуатація – передача). За цієї моделі ДПП приватний сектор отримує франшизу на фінансування, проектування, будівництво та експлуатацію орендованого об'єкта, сплачуючи ренту. Водночас після завершення терміну оренди об'єкт повертається у власність держави;

6) DBFO (Design – Build – Finance – Operate: проектування – будівництво – фінансування – експлуатація). Відповідно до цієї моделі ДПП приватний сектор проектує, будує, фінансує та експлуатує новий об'єкт, відповідаючи за ризик недостатності доходів;

7) FO (Finance only: участь у фінансуванні). Це модель ДПП, за якої приватний сектор фінансує будівництво інфраструктурного об'єкту, наприклад, у формі купівлі акцій державного АТ;

8) O&M (Operation and Maintenance Contract: контракт на експлуатацію та обслуговування). Відповідно до цієї моделі ДПП приватний сектор експлуатує об'єкти державної власності, забезпечує їх ремонт та підтримку в робочому стані протягом терміну дії контракту;

9) BD (Design – Build: проектування – будівництво). Така модель ДПП передбачає, що приватна компанія розробляє та будує об'єкт у відповідності до вимог та стандартів, а після завершення будівництва відповідальність за управління об'єктом та його обслуговування передається державі;

10) OL (Operation License: ліцензія). За цієї моделі ДПП приватний підприємець отримує ліцензію або право на здійснення функцій державної служби на певний термін [195, с. 149; 221].

Зазначені моделі державно-приватного партнерства можуть бути структуровані в залежності від частки державного та приватного секторів та рівня ризику приватного сектора (рис. 2.12).

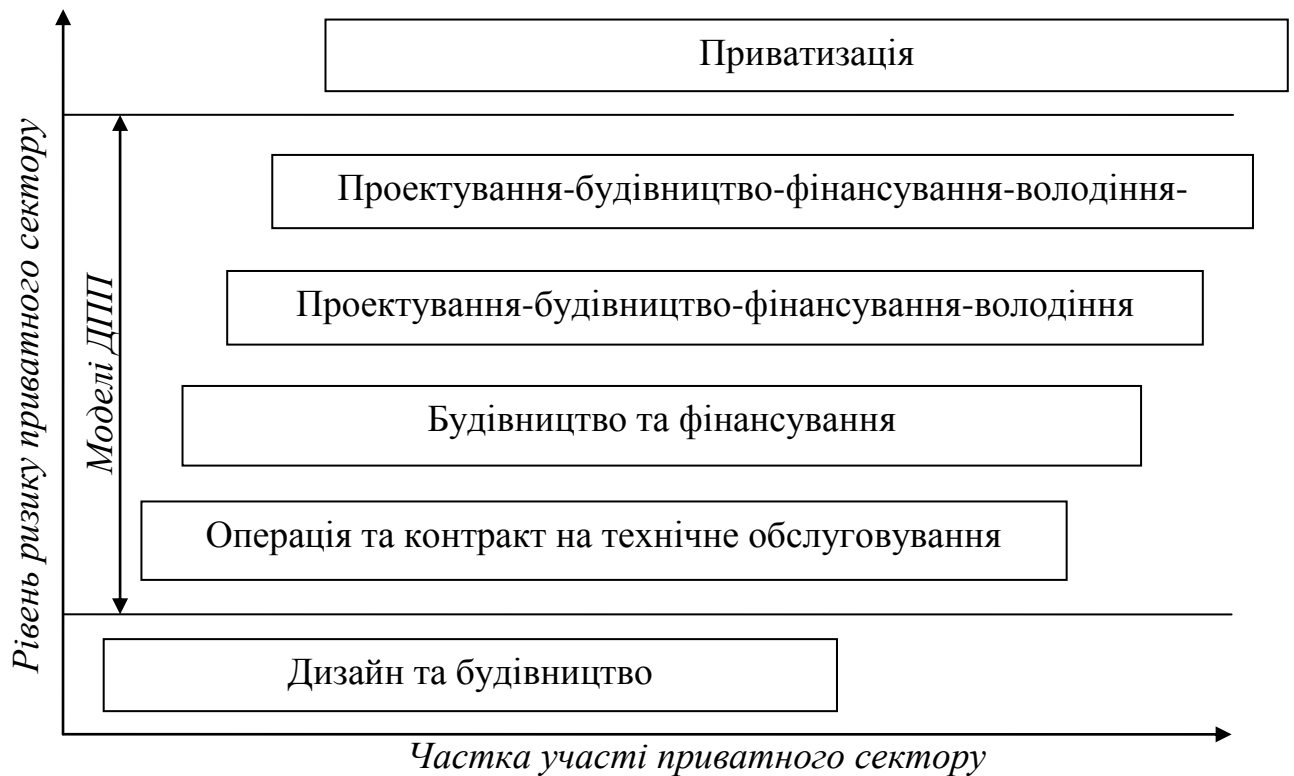


Рис. 2.12 Класифікація моделей ДПП в залежності від частки участі та рівня ризику приватного сектора

Джерело: [238].

Як показано на рисунку, розвиток моделей державно-приватного партнерства, пов'язаний з рухом від виключного права побудови об'єктів інфраструктури приватним сектором до повного володіння об'єктами державної власності.

Практика засвідчує, що найпоширенішими в розвинених країнах є такі моделі ДПП: BF (будівництво-фінансування) та BFO (будівництво-фінансування-володіння), оскільки вони уможливають отримання прибутку за незначного рівня ризику. Водночас, держава прагне передати бізнесу занедбані держоб'єкти, які потребують значних капіталовкладень та мають велику ризикованість. За цих обставин застосування різних моделей ДПП сприяє досягненню компромісу між державою та приватним сектором економіки. При цьому найважливішими етапами реалізації проекту ДПП (рис. 2.13), є вибір державою підприємства-виконавця, капітал якого становить понад 50% від загального бюджету проекту, організація

необхідних структур, визначення джерел та порядку фінансування проекту, узгодження дій учасників та виробництво кінцевого продукту [39, с. 87].



Рис. 2.13 Етапи реалізації проекту державно-приватного партнерства
Джерело: [140, с. 121; 148, с. 95].

Щодо механізмів реалізації ДПП, то, на думку сучасних дослідників, вони формуються як організована сукупність структурних елементів державно-приватного партнерства, за допомогою яких здійснюється взаємодія представників держави і приватного бізнесу з приводу управління та фінансування інвестиційних проектів, реалізуються діючі економічні закони, і забезпечується процес суспільного відтворення [60, с. 305; 117; 151, с. 16].

Узагальнюючи розроблені в сучасній економічній літературі наукові підходи до аналізу механізмів взаємодії держави і бізнесу, можна виділити такі системні принципи, закладені в їх основу:

- досягнення консенсусу інтересів влади, бізнесу та громадянського суспільства в ході суспільної дискусії з визначення основних напрямів економічної стратегії держави;
- інституціоналізація взаємовідносин підприємницьких структур, суспільства і органів влади шляхом створення інститутів саморегульованих організацій підприємців, роботодавців та ін., реалізації соціальних та благодійних програм;
- участь представників великих компаній у соціально-економічних проектах держави через інститут державно-приватного партнерства;
- транспарентність відносин держави та бізнесу;
- демократизація процесів прийняття стратегічних рішень;
- підвищення соціальної відповідальності бізнесу і влади.

Загалом механізми взаємодії держави і бізнесу можуть принципово відрізнитися за характером, складом і компонентами. Все різноманіття таких взаємодій можна умовно поділити на 4 групи:

1) жорсткі форми регулювання (авторитарні і тоталітарні), за яких держава користується своєю владою для досягнення власних інтересів або інтересів представників влади;

2) нейтральність взаємодії контрагентів, коли держава виконує роль «нічного вартового», а бізнес самостійно реалізує свої функції в межах існуючого економічного простору;

3) партнерські відносини держави й бізнесу, які передбачають рівноправність сторін, прагнення до компромісу, несуперечність цілей, співпрацю, узгодженість взаємних дій;

4) монопольна влада одного з суб'єктів, пов'язана з їхньою конфронтацією, зловживанням кожної зі сторін своїми перевагами, жорсткими і безальтернативними відносинами принципала та агента.

Слід взяти до уваги, що посилення нестійкості глобального економічного середовища справляє суттєвий вплив на розвиток державно-

приватного партнерства в трансформаційних економіках за такими основними напрямками:

1) різке зростання процентних ставок по корпоративних та суверенних запозиченнях призводить до збільшення вартості запозичень, зниження доступності кредитних ресурсів та підвищення страхових ставок по інфраструктурних проектах ДПП;

2) зниження економічної активності впливає на поточну та майбутню дохідність проектів державно-приватного партнерства та справляє опосередкований вплив на можливості обслуговування і погашення боргів по кредитах, підриваючи життєздатність відносин ДПП [53, с. 132; 153, с. 81];

3) непередбачувані коливання валютних курсів за умов наявності в приватного партнера ДПП значного, незастрахованого зовнішнього боргу негативно впливають як на загальний фінансовий баланс проекту, так і на вартість обслуговування боргу [209, с. 68]. Крім того, проекти ДПП можуть суттєво постраждати від зростання вартості імпортованих товарів, послуг, капіталу.

Таким чином, співпраця держави та бізнесу в трансформаційній економіці реалізується в умовах посилення нестійкості світогосподарського середовища, що загострює проблему врівноваження формальних та неформальних «правил гри».

До сучасних формальних інституцій розвитку ДПП у трансформаційних економіках слід віднести:

- законодавче забезпечення ДПП;
- контракти на виконання відповідних робіт;
- угоди щодо постачання продукції для державних потреб;
- контракти технічної допомоги та контракти на управління;
- лізингові угоди;
- угоди про розподіл продукції;
- інвестиційні контракти;
- різного роду концесії;
- акціонування;

- пайову участь приватного капіталу в спільних підприємствах тощо [85, с. 156].

Йдеться про формальні механізми взаємодії держави та бізнесу як узгоджений учасниками партнерських відносин набір взаємопов'язаних процедур щодо внесків приватного сектору (фінансових, матеріальних, технологічних, управлінських або інших) у державні або спільні програми соціально-економічного розвитку.

Щодо неформальних механізмів співпраці держави та бізнесу, то за умов трансформаційної економіки, внаслідок незавершеності інституційних перетворень, специфічним залишається переважаючість таких неформальних інституцій:

- особисті «зв'язки» представників влади та великого бізнесу;
- хабарництво;
- змови між економічними суб'єктами та владною верхівкою;
- використання неекономічних методів конкуренції для перемоги в конкурсі на виконання держзамовлень тощо.

Використання зазначених неформальних механізмів пояснюється тим, що за умов посилення нестійкості економічного розвитку представники владної верхівки прагнуть до стабільності шляхом консервації поточного фінансового становища задля збереження свого привілейованого становища в системі влади та запобігання новим економічним і політичним потрясінням. У свою чергу, бізнес прагне оперативно долати адміністративні бар'єри, безкарно обходити регуляторні норми, мати доступ до ринків певних товарів і послуг, обійти свавілля органів державного контролю і нагляду, уникнути обтяжливих адміністративних процедур легальної діяльності, безкарно зменшити об'єкти оподаткування. Водночас такий важливий неформальний механізм, як цивілізовані відносини довіри між партнерами, залишається на вкрай низькому рівні, що спричинено нерівновагою інституційного середовища, нестійкістю та невизначеністю розвитку трансформаційної економіки.

Таким чином, об'єктивна потреба розвитку ДПП у країнах з трансформаційною економікою за умов посилення нестійкості глобальної

світогосподарської системи пов'язана з необхідністю залучення приватних інвестицій у державний сектор з метою реалізації суспільно важливих проектів. Водночас суперечності трансформаційної економіки впливають на зміст та механізми реалізації спільних проектів. Перехід до цивілізованих партнерських відносин держави та бізнесу сприяє перетворенню цих суперечностей на рушійну силу економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності економіки та поліпшення якості життя населення.

Висновки до другого розділу

Аналіз розвитку державно-приватного партнерства в умовах посилення нестійкості глобального економічного розвитку підтверджує його важливу роль як дієвого інструменту антикризової державної політики та важливого чинника забезпечення сталого економічного зростання. Досвід розвинених країн засвідчує, що в кризових умовах відносини ДПП, внаслідок суміщення ризиків державного та приватного секторів, є більш чутливими та вразливими до загроз макроекономічного характеру, демонструючи при цьому більшу стійкість до загроз ринкової природи. Саме ці особливості дозволяють використати проекти ДПП у якості важливого інструмента державної антициклічної (антикризової) політики.

Особливо гострою є потреба в розвитку державно-приватного партнерства в період ринкових перетворень та формуванням нової системи дієздатних інституцій ринкового типу, що визначають нові «правила» взаємодії суб'єктів господарювання. При цьому особливості та суперечності розвитку трансформаційних економік накладають відбиток на форми та механізми реалізації співпраці держави та приватного сектору.

Аналіз суперечностей розвитку державно-приватного партнерства в трансформаційних економіках дозволяє класифікувати їх таким чином:

1) соціально-економічні, пов'язані з незавершеністю ринкових реформ та відсутністю чіткої специфікації прав власності;

2) організаційно-економічні, пов'язані з асиметричністю інформації, недосконалістю системи управління та контролю за реалізацією проектів ДПП;

3) інституційні, пов'язані з інституційною нерівновагою трансформаційної економіки, недосконалістю нормативно-правового забезпечення ДПП та відсутністю цивілізованих відносин довіри між партнерами.

Зазначені суперечності деформують процес співпраці держави і бізнесу та визначають особливості розвитку ДПП в трансформаційних економіках. Якщо в розвинених економіках державно-приватне партнерство характеризується відокремленістю держави від бізнесу, наявністю розвиненої системи інституційного забезпечення ДПП, цивілізованими відносинами довіри між партнерами тощо, то для трансформаційних економік характерне «зрощення» держави та бізнесу, недосконалість та суперечливість нормативно-правової бази та відповідних механізмів контролю за розвитком ДПП, відсутність цивілізованих відносин довіри між партнерами та переважання неформальних взаємодій між ними.

Аналіз теорії та практики господарського розвитку постсоціалістичних країн засвідчує, що основними механізмами вирішення суперечності взаємовідносин держави та бізнесу в трансформаційній економіці є такі:

1) консолідація зусиль його учасників у формі державно-приватного партнерства, що дозволяє реалізувати стратегічні суспільно важливі проекти, перетворюючи суперечності інтересів на рушійну силу модернізації національних економік;

2) підпорядкування інтересів однієї із сторін іншій внаслідок відсутності дієвих механізмів ДПП, призводить до деструктивних наслідків, породжує корупцію та тінізацію економіки, що перешкоджають сучасному цивілізаційному розвитку.

Однією з гострих проблем розвитку державно-приватного партнерства за умов посилення нестійкості соціально-економічного розвитку є загострення проблеми розподілу ризиків між партнерами. При цьому з позиції ефективного ДПП ризики повинні передаватися учаснику, який в змозі краще їх контролювати. Однак на практиці, ризики часто перекладаються на приватний сектор та фінансуються за рахунок уряду, який сплачує за об'єкт інфраструктури у довгостроковій перспективі. Враховується також те, що перекидання ризиків на уряд, може призвести до зменшення вартості проекту, але разом з тим породжує загрозу самострахування урядом власних ризиків.

У сучасній економічній літературі розроблено декілька класифікацій моделей взаємодії держави та приватного сектору. Так, у відповідності до рівня свободи кожного учасника та його права приймати рішення розрізняють:

- 1) модель «примусу», яка передбачає адміністративний тиск державного сектору;
- 2) модель «патронажу», що забезпечує компенсацію витрат приватного сектора на реалізацію соціальних програм та проектів за рахунок надання йому доступу до державних ресурсів;
- 3) модель «невтручання» влади, за якої держава не займає активної позиції по відношенню до соціальної політики приватного сектора;
- 4) модель «партнерства», у межах якої представники влади та приватного бізнесу досягають компромісу з метою реалізації спільних соціальних проектів.

Відповідно до іншої класифікації, моделі ДПП різняться у залежності від ступеню розподілу ризику та участі сторін у спільному проекті, а саме: 1) ВВО (придбання – будівництво – експлуатація); 2) ВОО (будівництво – володіння – управління); 3) ВООТ (будівництво – володіння – управління – передача); 4) ВОТ (будівництво – управління – передача); 5) ВЛОТ (будівництво – оренда – експлуатація – передача); 6) DBFO (проекування – будівництво – фінансування – експлуатація); 7) FO (участь у фінансуванні);

8) O&M (контракт на експлуатацію та обслуговування); 9) BD (проектування – будівництво); 10) OL (ліцензія).

Щодо механізмів реалізації ДПП як організованої сукупності структурних елементів державно-приватного партнерства, за допомогою яких здійснюється взаємодія представників держави і приватного бізнесу з приводу управління та фінансування інвестиційних проектів та забезпечення процесу суспільного відтворення, то в сучасних ринкових економіках вони можуть принципово відрізнитися за характером, складом і компонентами.

При цьому все різноманіття взаємодій держави та бізнесу можна умовно поділити на такі чотири групи:

1) жорсткі форми регулювання (авторитарні, тоталітарні) за яких держава користується своєю владою для досягнення виключно інтересів представників влади;

2) нейтральні, коли держава виконує роль «нічного вартового», а бізнес самостійно реалізує свої функції;

3) партнерські відносини держави й бізнесу, які передбачають рівноправність сторін, прагнення до компромісу, несуперечність цілей, співпрацю та узгодженість взаємодій;

4) монопольна влада одного з суб'єктів, породжена конфронтацією учасників, зловживанням кожної зі сторін своїми перевагами, жорсткими та безальтернативними відносинами принципала і агента.

Характерною ознакою механізмів співпраці держави та бізнесу в трансформаційній економіці є суперечливе поєднання формальних і неформальних «правил гри». Формальні інституції формують узгоджений учасниками ДПП набір взаємозв'язаних процедур щодо здійснення вкладень приватного сектору (фінансових, матеріальних, технологічних, управлінських) у державні або спільні програми соціально-економічного розвитку. Йдеться про законодавче забезпечення ДПП, розробку та реалізацію контрактів щодо постачання продукції для державних потреб, технічної допомоги, управління, лізингу, розподілу продукції, здійснення інвестицій, концесійної діяльності, акціонування пайової участі приватного

капіталу в спільних підприємствах тощо. Водночас специфікою реалізації проектів ДПП у трансформаційних економіках є широке використання неформальних механізмів взаємодії бізнесу з державою, зокрема особистих «зв'язків» представників влади та великого бізнесу, хабарництва, змови між економічними суб'єктами та владною верхівкою, позаекономічної конкуренції для перемоги в конкурсі на виконання держзамовлень тощо.

Аналіз теорії та практики розвитку державно-приватного партнерства у трансформаційних економіках засвідчує, що за умов незавершеності інституційних перетворень, посилення нестійкості та непрогнозованості економічного розвитку перевага надається неформальним механізмам взаємодії держави та бізнесу. Водночас ефективні механізми цивілізованих відносин довіри між партнерами залишаються на вкрай низькому рівні.

Отримані висновки знайшли відображення у працях автора: [127], [128], [133] та [134], [231].

РОЗДІЛ 3

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРІТЕТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

3.1. Інституційно-організаційне забезпечення розвитку державно-приватного партнерства в Україні

Як показав попередній аналіз, розвиток державно-приватного партнерства посідає важливе місце в подоланні соціальних перешкод на шляху сучасної модернізації трансформаційних економік.

У цьому контексті на особливу увагу заслуговує аналіз інституційно-організаційного забезпечення розвитку співпраці держави та бізнесу в Україні з метою визначення пріоритетних напрямів та розробки дієвих механізмів розвитку партнерських відносин між державою та приватним сектором на сучасному етапі трансформаційних перетворень в національній економіці.

Як відомо, одним із важливих інструментів стратегічного управління, придатним для розробки стратегій в різноманітних галузях людської діяльності є SWOT-діагностика, пов'язана із групуванням факторів відповідного середовища на зовнішні та внутрішні з їх подальшим аналізом з позиції визначення позитивного чи негативного впливу на досліджувані процеси та явища. Йдеться про сильні та слабкі ендогенні чинники та екзогенні можливості й загрози розвитку тих чи інших систем (S – strength (сила), W – weakness (слабкість), O – opportunity (можливість), T – threat (загроза)).

Аналіз інституційно-організаційного середовища розвитку партнерських відносин між державою та бізнесом в Україні з використанням методики SWOT-діагностики дозволив визначити його

сильні та слабкі сторони, а також потенційні можливості та загрози на сучасному етапі модернізації економіки України (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Матриця SWOT-діагностики інституційно-організаційного забезпечення ДПП в Україні

Сильні сторони (S):	Слабкі сторони (W):
<p>1. Наявність нормативно-правового та організаційного забезпечення розвитку ДПП.</p> <p>2. Посилення зацікавленості приватного сектору в участі у спільних суспільно важливих проектах.</p> <p>3. Наявність експертів, компетентних в галузі державно-приватного партнерства, а також консалтингових компаній, що надають послуги в сфері реалізації проектів ДПП.</p> <p>4. Активна діяльність міжнародних організацій щодо просування та підтримки ДПП в Україні.</p>	<p>1. Неузгодженість та недосконалість відповідної нормативно-правової бази.</p> <p>2. Відсутність єдиного відповідального за розвиток ДПП органу та єдиного реєстру проектів ДПП.</p> <p>3. Невідповідність між короткостроковістю державного бюджетного планування та довгостроковістю проектів ДПП.</p> <p>4. Вузька сфера застосування проектів ДПП, їх безсистемний та поодинокий характер.</p> <p>5. Значний вплив політичних чинників на прийняття рішень в сфері ДПП.</p> <p>6. Низький рівень цивілізованих відносин довіри між бізнесом та органами державної влади.</p> <p>7. Брак методичного забезпечення, досвіду та необхідного рівня готовності державних службовців до реалізації проектів ДПП.</p> <p>8. Низька бізнес-культура приватних компаній, відсутність у них кваліфікованих фахівців в галузі ДПП та достатнього позитивного досвіду завершення відповідних проектів.</p>

Продовження табл. 3.1

Можливості (О):	Загрози (Т):
1. Поліпшення якості надання суспільних послуг. 2. Модернізація об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури. 3. Активізація внутрішніх інноваційно-інвестиційних процесів. 4. Зниження рівня корупції та тінізації національної економіки. 5. Нагромадження соціального капіталу.	1. Припинення реалізації розпочатих проєктів під впливом зміни політичної ситуації в країні. 2. Недобросовісне виконання партнерами своїх зобов'язань. 3. Фінансові збитки, спричинені перевитратами або недоотриманням очікуваних доходів. 4. Зниження інвестиційної привабливості країни для вітчизняних та іноземних інвесторів. 5. Поширення корупції та підвищення рівня тінізації національної економіки.

Джерело: Розроблено автором самостійно.

До сильних сторін сформованого в Україні інституційно-організаційного середовища розвитку державно-приватного партнерства віднесено:

1. *Наявність нормативно-правового та організаційного забезпечення розвитку партнерських відносин між державою та бізнесом (Додаток В).*

Як відомо, формування законодавчої бази регулювання державно-приватного партнерства в Україні розпочалося в 1999 р. прийняттям Законів України «Про концесії» від 16.07.1999 р. № 997-XIV, «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р. № 1286-XIV та «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. № 1039-XIV.

Зазначені закони задекларували основні форми реалізації партнерських відносин між державою та бізнесом, поняття та правові засади регулювання відносин концесії, угод про розподіл продукції, а також умови і порядок їх здійснення з метою підвищення ефективності використання

державного і комунального майна та забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах).

14.04.2009 р. Верховна Рада України прийняла Проект Закону «Про загальні засади державно-приватного партнерства» №3447-д, який 25 червня 2009 р. було прийнято в цілому як проект Закону України «Про загальні засади державно-приватного партнерства». Зазначений Закон визначив правові засади державної політики в сфері державно-приватного партнерства та основні принципи взаємодії держави з приватним сектором економіки на договірній основі. Однак 9 жовтня 2009 р. рішенням Верховної Ради України його було скасовано.

Водночас, 16 жовтня 2009 р. у Верховній Раді було зареєстровано проект закону України «Про основні засади взаємодії держави з приватними партнерами» (реєстр. № 5239), який визначив «правові засади взаємодії держави з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі». Зазначений проект за змістом фактично повторив Проект Закону України «Про загальні засади державно-приватного партнерства» №3447-д, тобто обидва законопроекти мали один і той же об'єкт регулювання. При цьому Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI був прийнятий у другому читанні після доопрацювання окремих положень, що не відповідали Конституції та не узгоджувалися із законами України [2].

Таким чином, до нормативно-правових актів, що нині регулюють розвиток ДПП в Україні відносяться: Господарський, Цивільний, Податковий та Повітряний Кодекси України, Закони України, Постанови Кабінету Міністрів України, Накази Міністерства економічного розвитку та торгівлі України (Додаток В).

Аналіз змісту нормативно-правового забезпечення розвитку державно-приватного партнерства зазначених документів засвідчує, що:

- у якості сторін ДПП визначено державного партнера як носія публічних інтересів (держава, АРК в особі уповноважених органів, орган місцевого самоврядування) і приватного партнера (суб'єкт/суб'єкти підприємництва) як носія/носіїв приватних інтересів;

- задекларовано кваліфікуючі ознаки ДПП, що виділяють його з інших форм співробітництва держави та приватного бізнесу, а саме:

а) забезпечення більш високих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі її здійснення державним партнером без залучення приватного партнера;

б) довготривалість відносин (від 5 до 50 років);

в) передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення ДПП;

г) внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти ДПП з джерел, не заборонених законодавством;

- встановлено такі принципи ДПП: рівність перед законом сторін ДПП, узгодження їх інтересів з метою отримання взаємної вигоди; заборона будь-якої їх дискримінації; незмінність протягом усього строку дії договору ДПП форми власності об'єктів, переданих державним партнером приватному партнеру для реалізації проектів ДПП; визнання партнерами прав та обов'язків, передбачених законодавством України та умовами договору ДПП; справедливий розподіл між партнерами ризиків, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках ДПП; визначення приватного партнера, як правило, на конкурсних засадах;

- визначено використання договору як основного правового документа для опосередкування відносин ДПП, із закріпленням у законі відкритого переліку договорів (договір концесії, договір про спільну діяльність, договір про розподіл продукції, договори про державні закупівлі) та ін.;

- охарактеризовані об'єкти ДПП, до яких належать: об'єкти публічних форм (державної, комунальної) власності – як існуючі, що потребують реновації, так і створювані чи придбані об'єкти (крім об'єктів, щодо яких прийнято рішення про приватизацію); право власності на об'єкти ДПП не переходить до приватного партнера; такі об'єкти не можуть бути приватизовані протягом усього строку здійснення ДПП, а після припинення останнього – підлягають поверненню державному партнеру;

- визначено основні етапи застосування проектів ДПП:

1) підготовка пропозиції про здійснення ДПП ініціатором встановлення відносин ДПП;

2) аналіз ефективності здійснення ДПП та виявлення можливих ризиків, пов'язаних з його реалізацією, що проводиться уповноваженим органом згідно з встановленим порядком та методикою;

3) обґрунтування соціально-економічних та екологічних наслідків здійснення ДПП;

4) прийняття рішення про здійснення ДПП, проведення конкурсу та затвердження результатів конкурсу з визначення приватного партнера уповноваженим органом;

- визначено конкурентні засади визначення приватного партнера, в установленому порядку і з урахуванням положень законодавства про договори, які опосередковують ДПП: про концесії, про оренду державного та комунального майна, про угоди про розподіл продукції, про спільну діяльність тощо;

- наявне правове становище вимагає від приватного партнера підпорядкування вимогам українського законодавства незалежно від «національності» (вітчизняні чи іноземні суб'єкти підприємництва) шляхом встановлення національного режиму інвестиційної та господарської діяльності для приватних партнерів, що передбачає надання їм низки гарантій та інших засобів підтримки, та обов'язків виконання договірних та інших зобов'язань;

- виокремлені основні повноваження Уряду щодо ДПП (щодо нормативного регулювання відносин ДПП) та уповноваженого органу з питань ДПП – Міністерства економічного розвитку та торгівлі України (Мінекономрозвитку) та деякі повноваження щодо ДПП закріплених за Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами (Держінвестпроект) [21; 58, с. 112; 84; 154, с. 26].

Таким чином, чинний Закон України «Про державно-приватне партнерство» та відповідні нормативно-правові акти національного законодавства враховують основні складові загальної технології ДПП, напрацьованої у світі.

2. Посилення зацікавленості приватного сектору в участі у спільних суспільно важливих проектах.

Свідченням цього є те, що за період 1990-2011 рр. в Україні було реалізовано 25 проектів ДПП, із загальним обсягом інвестицій 11 973 млн дол., серед них найбільше проектів у секторі енергетики – 12 проектів (225 млн дол.) та телекомунікації – 10 проектів (11 416 млн дол.), найменше у секторі водопостачання та водовідведення – 2 проекти (202 млн дол.) та транспортному – 1 проект (130 млн дол.). При цьому, відповідно до даних Світового банку (The Private Participation in Infrastructure Project Database) протягом 2010-2011 рр. обсяг приватних інвестицій у об'єкти державної інфраструктури в Україні підвищився у 2,5 рази: з 490 млн дол. у 2010 р. до 1300 млн дол. у 2011 р. [233].

3. Наявність експертів, компетентних в галузі державно-приватного партнерства, а також консалтингових компаній, що надають послуги в сфері реалізації проектів ДПП.

Так, наприклад, за результатами проведення в м. Києві тендера із залучення консультанта для здійснення підготовчих робіт з розробки Проекту будівництва та експлуатації четвертої гілки Київського метрополітену з використанням механізмів ДПП з обсягами капіталовкладень близько 1,5 млрд дол. США, була укладена угода з переможцем – ВАТ «Федеральний центр проектного фінансування», що входить у Групу Зовнішекономбанку Росії. При цьому серед співвиконавців робіт названі «Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства» та українська юридична фірма «ЮрЕнерго-Консалтинг» [185];

4. Активна діяльність міжнародних організацій щодо просування та підтримки ДПП в Україні.

Прикладом такої діяльності може бути сприяння розвитку ДПП в Україні з боку Агентства США з міжнародного розвитку (USAID). На думку експертів USAID, «за останні два десятиріччя відбулися фундаментальні зміни у фінансуванні програм економічного розвитку. На сцені міжнародної допомоги, де раніше цілком панували державні установи, з'явилося багато нових дійових осіб. У 1970-ті роки, частка недержавних ресурсів у

загальному обсязі економічної допомоги країнам, що розвиваються, становила лише 30%, на сьогодні цей показник дорівнює 80%. Суттєва частина цих ресурсів надається приватним бізнесом» [143].

У зв'язку з цим зауважимо, що з 2011 р. в Україні реалізується Програма розвитку державно-приватного партнерства (Public Private Partnership Development Program, P3DP), що фінансується USAID, розрахована на 5 років і спрямована на реалізацію таких чотирьох завдань:

1) вдосконалення законодавства – надання допомоги Уряду України у створенні правового середовища, законів та підзаконних актів, які сприяють впровадженню державно-приватного партнерства (ДПП), у співпраці з міністерствами, робочими групами та іншими державними органами, на які покладено функції, завдання або обов'язки з впровадження ДПП;

2) створення органу (органів) ДПП – надання допомоги Уряду України у розбудові уповноважених регулюючих та адміністративних органів, визначення функцій, ролей та обов'язків цих органів; побудова кадрового потенціалу в рамках відповідальних органів Уряду України, а також розробка Національної стратегії ДПП та Плану реалізації стратегії;

3) навчання та інформування – проведення навчання та підвищення поінформованості у партнерських містах, які бажають реалізувати та розвивати ДПП, використовуючи весь спектр інструментів для покращання навичок муніципальних лідерів в успішному визначенні, виборі, укладанні контрактів і управлінні ДПП;

4) впровадження пілотних проектів – надання допомоги на всіх етапах підготовки реалізації пілотних ДПП на ринку через конкурсні тендери, та використання досвіду, накопиченого під час впровадження пілотних ДПП для подальшого удосконалення ДПП середовища та процесів в Україні [160].

До цього слід додати, що 22 лютого 2012 р. в Женеві (Швейцарія) був підписаний установчий договір між Українським центром сприяння розвитку публічно-приватного партнерства, Казахстанським центром державно-приватного партнерства та Японською Асоціацією приватно-фінансової ініціативи/державно-приватного партнерства щодо створення

об'єднання юридичних осіб «Асоціація з публічно-приватного партнерства». Метою Асоціації є сприяння розвитку публічно-приватного партнерства (ППП) країн-учасниць шляхом обміну досвідом та гармонізації підходів.

Вищезазначені позитивні чинники інституційно-організаційного забезпечення розвитку державно-приватного партнерства в Україні обумовлюють суттєві потенційні можливості для модернізації національної економіки, а саме:

1. Поліпшення якості надання суспільних послуг.

Практика застосування державно-приватного партнерства у розвинених країнах світу підтверджує, що коли суспільні послуги надаються приватною організацією, якість послуг покращується. Це зумовлюється впровадженням приватним партнером нових технологій, оновленням застарілого обладнання, а також ефективнішим використання наявних ресурсів.

2. Модернізація об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури.

Запровадження та активний розвиток державно-приватного партнерства в Україні є важливим чинником забезпечення модернізації об'єктів інфраструктури у галузях пошуку, розвідки родовищ корисних копалин та їх видобування; виробництва, транспортування і постачання тепла та розподілу і постачання природного газу; будівництва та/або експлуатації автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; збору, очищення та розподілення води; охорони здоров'я; туризму, відпочинку, рекреації, культури та спорту; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; оброблення відходів; виробництва, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю тощо [2; 89, с. 312].

3. Активізація внутрішніх інноваційно-інвестиційних процесів.

Використання механізмів державно-приватного партнерства, а також успішна реалізація таких проектів сприятиме підвищенню зацікавленості

приватного бізнесу у співпраці з державою. Як відомо, саме приватний бізнес здатен профінансувати відновлення об'єктів інфраструктури, а також запровадити інноваційні технології у сфері державного забезпечення, використовуючи екологічні та енергозберігаючі технології, що підвищить ефективність функціонування об'єктів інфраструктури.

4. Зниження рівня корупції та тінізації економіки.

Практика реалізації державно-приватного партнерства у розвинутих країнах світу засвідчує, що належне інституційно-організаційне забезпечення ДПП є дієвим механізмом обмеження корупційних проявів та тінізації економіки. Йдеться про запровадження прозорої процедури введення спільних проєктів, а саме: оприлюднення усіх етапів конкурсного відбору, вільний доступ до показників економічної ефективності ведення спільного проєкту, врахування у партнерській взаємодії усіх норм чинного законодавства.

5. Нагромадження соціального капіталу.

Розглядаючи можливості розвитку державно-приватного партнерства в Україні, слід звернути особливу увагу на значний нереалізований потенціал підвищення рівня довіри та покращення макроекономічних показників, внаслідок ефективної співпраці держави та бізнесу (рис. 3.1).

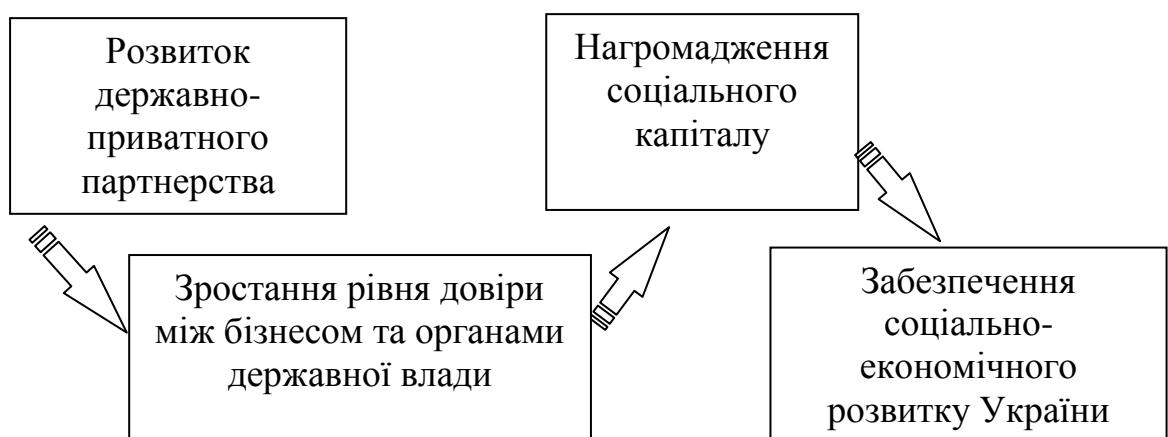


Рис. 3.1 Розвиток державно-приватного партнерства як чинник соціально-економічного розвитку національної економіки

Джерело: Розроблено автором за даними: [28, с. 36; 162, с. 5].

У зв'язку з цим зауважимо, що в сучасній економічній літературі високий рівень довіри розглядається як фактор зменшення трансакційних витрат, пов'язаних із визнанням та захистом прав власності. Йдеться про те, що економія на трансакційних витратах, які були складовими виробничої функції, сприяє збільшенню обсягу випуску та прискоренню економічного зростання [232, с. 28]. При цьому, розвиток державно-приватного партнерства сприяє зниженню витрат на захист прав власності, якщо формально спільні проекти укладаються на рівних умовах та у відповідності до чинного законодавства, що в свою чергу підвищує системну довіру до органів державної влади та сприяє нагромадженню соціального капіталу.

Водночас, економічна діяльність трактується як частина соціального життя суспільства, організація якої повинна здійснюватися за нормами, правилами та моральними зобов'язаннями, дотримання яких означає нагромадження соціального капіталу [81, с. 11; 177; 216, с. 7]. Йдеться про те, що за умови належного виконання своїх зобов'язань сторонами ДПП зростає рівень довіри у суспільстві, підвищується ефективність реалізації прийнятих рішень, у результаті чого забезпечується соціально-економічний розвиток національної економіки.

Слід також взяти до уваги, що розвиток державно-приватного партнерства та забезпечення високого рівня довіри держави і бізнесу призводить до збільшення віддачі від інвестицій у фізичний і людський капітал, поширення організаційних та технологічних інновацій в масштабах національної економіки [228, с. 98; 244, с. 215].

Проведена SWOT-діагностика інституційно-організаційного забезпечення державно-приватного партнерства в Україні дозволила виокремити такі основні перешкоди та обмеження розвитку ДПП в національній економіці:

1. *Неузгодженість та недосконалість нормативно-правової бази розвитку державно-приватного партнерства.*

Аналіз засвідчує, що нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є недосконалою та узгодженою, що в умовах високого

рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму з метою активізації інвестиційної діяльності.

Так, наприклад, суттєвим недоліком Закону України «Про державно-приватне партнерство» є те, що на відміну від європейських країн, ДПП розглядається у ньому лише у формі договору між державним та приватним партнером, а не у формі комплексного фінансово-правового механізму, заснованого на використанні різних фінансових інструментів, інститутів, а також організаційно-правових форм.

Існує також певна невідповідність між положеннями Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI [2], у якому визначено правові, економічні та організаційні засади взаємодії держави та приватних партнерів, регулювання відносини, пов'язаних з підготовкою, виконанням і припинення договорів ДПП, гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів, та нормами, передбаченими спеціальними законами у цій сфері, зокрема Законами України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. № 1039-XIV, «Про концесії» від 16.07.1999 р., який діє в редакції від 08.07.2011 р., «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р., який діє в редакції від 15.01.2009 р. № 891-VI, «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р. № 2624-VI) тощо.

На думку сучасних дослідників, в Україні занадто багато нормативно-правових актів, що регулюють підготовку та реалізацію проектів ДПП. Вони готувалися та затверджувалися різними інституціями в різний час та мають багато протиріч та обмежень. Йдеться також про неузгодженість положень та процедур, визначених у Законі України «Про державно-приватне партнерство», з регулюванням відповідних відносин спеціальним законодавством (Закон України «Про концесії», «Про оренду державного та комунального майна», «Про фінансовий лізинг», «Про угоди про розподіл продукції» та ін.).

Ще одним прикладом неузгодженості нормативно-правової бази розвитку державно-приватного партнерства в Україні є те, що Закон України «Про концесії» [3], який діє з 1999 р. та встановлює порядок, відповідно до якого можна здійснювати концесію та інші змішані форми державно-приватного партнерства. Прийняті й інші закони, що визначають особливості укладання концесійних договорів у будівництві, для об'єктів центрального водо- та теплопостачання та водовідведення, шахт. Разом з тим, порядок укладання концесійних договорів відповідно до концесійного законодавства відрізняється від процедур, передбачених Законом України «Про державно-приватне партнерство». Склалася така ситуація, що договори концесії та про розподіл продукції не визначаються як форми державно-приватного партнерства, а регулюються спеціальним законодавством. Єдиною договірною формою державно-приватного партнерства вважається – договір про спільну діяльність [96, с. 95].

При цьому, як зазначає О. М. Вінник, в Україні проігноровано або визначено на підзаконному рівні низку важливих складових загальної технології ДПП. Йдеться про те, що вимоги до основної угоди ДПП визначені в акті Уряду, хоча вони повинні визначатися на рівні закону. Прикладом для запровадження такого регулювання можуть бути закони про публічно-приватне партнерство таких країн, як Словенія та Латвія, з досить ґрунтовними положеннями щодо умов укладання угод партнерства. Слід також враховувати, що такий процес відповідає українській практиці регулювання договірних відносин: визначення істотних умов договору на рівні закону – Цивільного та Господарського кодексів, спеціальних законів [58, с. 112].

Зауважимо, що конкретні механізми взаємодії держави та бізнесу в Україні все ще залишаються у зародковому стані. Зокрема, не отримала розвитку така дієва форма ДПП, як кластери – організаційні об'єднання державного і приватного партнерів за участю фінансових установ з правом випуску фінансових інструментів (наприклад інфраструктурних облігацій) [31; 86].

2. Відсутність єдиного відповідального за розвиток ДПП органу та єдиного реєстру відповідних проектів в Україні.

На сьогодні Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є спеціально уповноваженим органом з питань державно-приватного партнерства. До його основних повноважень віднесено формування та забезпечення реалізації політики у сфері ДПП шляхом проведення моніторингу ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у цій сфері, організації перевірок виконання договорів, укладених у рамках ДПП тощо [20].

Водночас, згідно Положення про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України, останнє забезпечує реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності, ДПП та управління національними проектами, бере участь в укладенні та виконанні договорів концесії, інших договорів, забезпечує розробку та реалізацію проектів ДПП [19]. Така ситуація породжує дублювання функцій відповідних органів влади, призводячи до виникнення проблем та суперечностей в системі управління ДПП в Україні.

При цьому система державного регулювання державно-приватного партнерства в Україні є ускладненою, оскільки: окрім уповноваженого органу з питань державно-приватного партнерства (Мінекономрозвитку України) та Держінвестпроекту, певні повноваження належать Кабінету Міністрів України (в т.ч. щодо нормативного регулювання), іншим органам влади, що забезпечують державне регулювання у певних галузях економіки або товарних ринках, антимонопольним органам влади [58, с. 113].

3. Невідповідність між короткостроковістю державного бюджетного планування та довгостроковістю проектів ДПП.

Як відомо, державне планування майбутніх видатків в Україні відбувається шляхом прийняття Державного бюджету терміном на один рік, що призводить до підвищення ризиків та недовіри з боку приватних партнерів за умов, коли середня тривалість проекту ДПП становить 5-20 років. За цих обставин держава не має належних механізмів та засобів

гарантування майбутніх відрахувань приватному партнеру щодо угод ДПП, розрахованих на більш тривалий відрізок часу.

4. *Вузька сфера застосування проектів ДПП, їх безсистемний та поодинокий характер.*

Аналіз сучасного стану розвитку співпраці держави і бізнесу в Україні засвідчує, що нині впровадження проектів ДПП носить безсистемний та поодинокий характер, про що свідчать дані табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Реалізація проектів державно-приватного партнерства в Україні, 1990-2011рр.

Реалізація проектів ДПП за видами діяльності	Форми реалізації ДПП									
	Концесії		Проекти «відокремлення активів»		Проекти «зеленого поля»		Контракти на управління та лізинг		В цілому	
	Кількість проектів	Інвестиції млн дол. США	Кількість проектів	Інвестиції млн дол. США	Кількість проектів	Інвестиції млн дол. США	Кількість проектів	Інвестиції млн дол. США	Кількість проектів	Інвестиції млн дол. США
Енергетика	-	-	12	225	-	-	-	-	12	225
Телекомунікації	-	-	2	1 552	8	9 864	-	-	10	11 416
Транспорт	-	-	-	-	1	130	-	-	1	130
Водопостачання, водовідведення	1	102	-	-	-	-	1	100	2	202
У цілому	1	102	14	1 777	9	9 994	1	100	25	11 973

Джерело: Розроблено автором за даними: [233].

Як видно з таблиці, нині в Україні розвиваються такі специфічні форми співпраці держави та бізнесу:

1) проекти «відокремлення активів», засновані на частковій або повній приватизації об'єктів власності;

2) проекти «зеленого поля», а саме: будівництво-володіння-передача (BOT), будівництво-володіння-управління-передача (BOOT), будівництво-володіння - управління (BOO), будівництво-оренда-володіння (BLO).

3) контракти на управління та лізинг.

При цьому сфера застосування проектів ДПП в Україні є досить вузькою та охоплює в основному такі сектори економіки як енергетика, телекомунікації, транспорт, водопостачання та водовідведення (табл. 3.3), що свідчить про недовикористання потенціалу державно-приватного партнерства у розвитку конкурентоспроможності національної економіки. Виключенням є телекомунікаційний сектор, що відрізняється систематичною реалізацією відповідних інвестиційних проектів.

Таблиця 3.3

Динаміка інвестиційних проектів на основі державно-приватного партнерства в Україні у 1990-2011 рр.

Рік початку реалізації проекту та інвестування	Реалізація проектів ДПП за видами діяльності									
	Енергетика		Телекомунікації		Транспорт		Водопостачання та водовідведення		В цілому	
	Кількість проектів	Інвестиції млн дол. США	Кількість проектів	Інвестиції млн дол. США	Кількість проектів	Інвестиції млн дол. США	Кількість проектів	Інвестиції млн дол. США	Кількість проектів	Інвестиції млн дол. США
1990	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1991	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1992	-	-	1	11	-	-	-	-	1	11
1993	-	-	1	72	-	-	-	-	1	72
1994	-	-	-	10	-	-	-	-	-	10
1995	-	-	-	18	-	-	-	-	-	18
1996	-	-	3	317	-	-	-	-	3	317
1997	-	-	2	187	-	-	-	-	2	187
1998	6	-	1	331	-	-	-	-	7	331
1999	-	-	-	242	-	-	-	-	-	242
2000	-	-	-	206	-	-	-	-	-	206
2001	6	160	-	255	-	-	-	-	6	415
2002	-	-	-	186	-	-	-	-	-	186
2003	-	-	-	370	-	-	1	-	1	370
2004	-	-	-	738	-	-	-	-	-	738
2005	-	-	1	1 407	-	-	-	100	1	1 507
2006	-	-	-	1 065	-	-	-	-	-	1 065

Продовження табл. 3.3

2007	-	-	-	1 552	-	-	-	-	-	1 552
2008	-	-	-	1 520	-	-	1	102	1	1 622
2009	-	54	-	1 150	1	130	-	-	1	1 334
2010	-	11	-	479	-	-	-	-	-	490
2011	-	-	1	1 300	-	-	-	-	1	1 300
У цілому	12	225	10	11 416	1	130	2	202	25	11 973

Джерело: Розроблено автором за даними: [233].

У цьому контексті заслуговує на увагу порівняльний аналіз секторного розподілу проектів ДПП в Україні та у Російській Федерації за період 1990-2011 рр. (рис. 3.2). Як показано на рисунку, найбільша частка проектів державно-приватного партнерства в Україні реалізується у секторі енергетики (57%) та телекомунікації (35%), найменша – у транспортному секторі (3%).



Рис. 3.2 Розподіл проектів державно-приватного партнерства в Україні за секторами економіки за період 1990-2011 рр.

Джерело: Розроблено автором за даними [233].

Щодо Російської Федерації, то найбільша частка проектів ДПП в цій країні реалізується у секторах телекомунікації (56%) та енергетики (31%), найменше – у секторі водопостачання та водовідведення (6%) (рис. 3.3).



Рис. 3.3 Розподіл проектів державно-приватного партнерства у Російській Федерації за секторами економіки за період 1990-2011 рр.

Джерело: Розроблено автором за даними: [233].

5. Значний вплив політичних чинників на прийняття рішень в сфері ДПП.

Характеризуючи політичну складову розвитку державно-приватного партнерства в Україні сучасні дослідники звертають увагу на таке:

1) населення та бізнес завжди відчують ефект від реалізації проектів ДПП і таким чином формують своє ставлення до державної влади, та визначають свої політичні уподобання;

2) реалізація інфраструктурних проектів часто застосовується для вирішення територіальних проблем або особистих інтересів представників влади, крім того, проекти ДПП можуть бути передвиборними агітаційними заходами з метою залучення якнайбільшої кількості прихильників серед населення;

3) незважаючи на неприбутковість (збитковість) інфраструктури житлово-комунального комплексу, державна влада прагне залишити право управляти ними за собою, це пов'язано із залученням великої кількості підрядчиків для забезпечення функціонування об'єктів ЖКГ. Той, хто управляє такими об'єктами завжди може залучати у якості підрядчиків «свої» компанії, або отримувати певну винагороду від залучення «чужих» компаній [96, с. 98].

б. Низький рівень цивілізованих відносин довіри між бізнесом та органами державної влади.

Загальноновизнано, що нині в Україні зруйновано нагромаджений в суспільстві соціальний капітал, що зумовлено відсутністю довіри між суб'єктами економіки, втраченої внаслідок кризових соціально-економічних потрясінь.

Відповідно до соціологічного опитування, що проводилося в період з 19 липня по 28 липня 2012 р. Київським міжнародним інститутом соціології (КМІС), загалом державним структурам довіряє близько третини населення – 27% (рис. 2.7).

Найбільший рівень довіри до Національного банку України, йому довіряють 32% респондентів, Кабінету Міністрів – 26%, Центральним органам виконавчої влади (СБУ, антимонопольний комітет, державна судова адміністрація і т.д.) та Адміністрації Президента по 25% відповідно, Верховній Раді – 21%, Вищій раді юстиції – 18% та Київській міській державній адміністрації – 15%.

При цьому трьома найпоширенішими причинами недовіри громадян до державних структур виявилися:

- 1) корупція – 54%;
- 2) відсутність видимих результатів діяльності – 38%;
- 3) бюрократія – 29% [88].

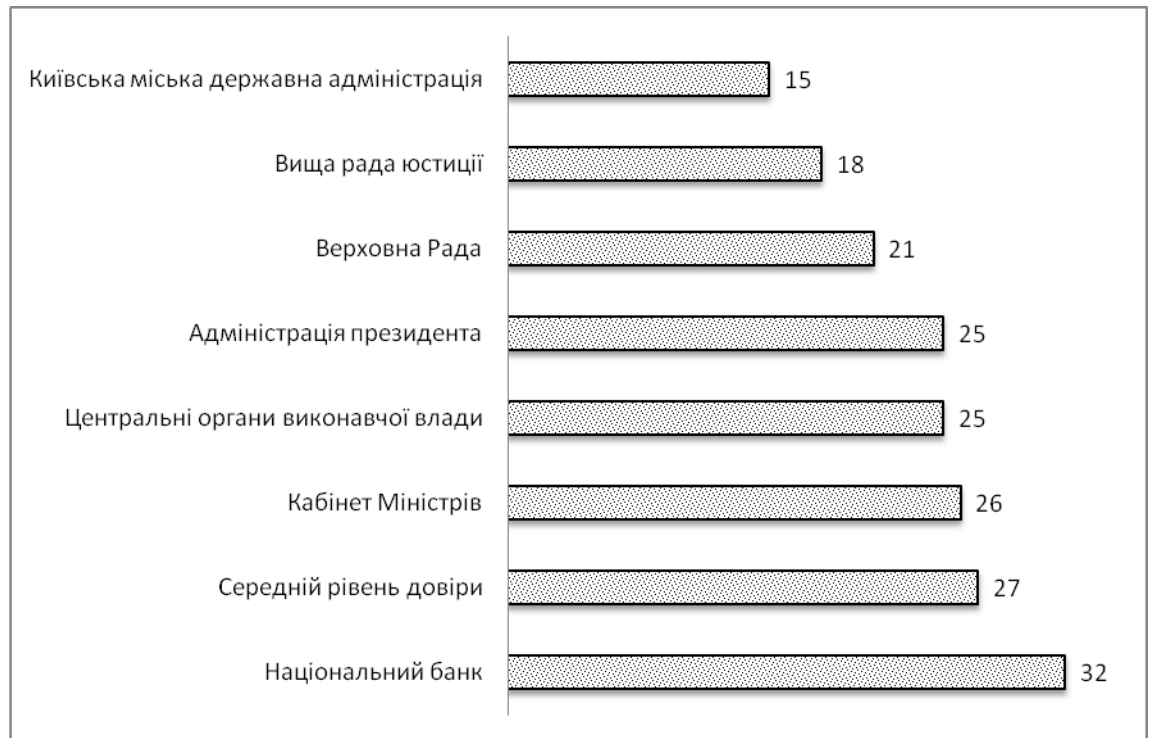


Рис. 2.7 Рівень довіри населення України до державних структур у 2012 р., %

Джерело: [88].

Низький рівень довіри населення до влади призводить до зловживань та ухилення від виконання чинного законодавства. Так, за даними соціологічного дослідження, проведеного Європейською дослідницькою асоціацією у співпраці з Київським міжнародним інститутом соціології в рамках проекту «Об'єднуємося заради реформ (UNITER)», 60,1% респондентів заявили, що протягом 2011 р. вони були втягнуті в корупційні відносини в Україні [174, с. 24].

7. Брак методичного забезпечення, досвіду та необхідного рівня готовності державних службовців до реалізації проектів ДПП.

На думку сучасних дослідників, нині в Україні відсутнє методичне забезпечення підготовки державних службовців для організації та ведення проектів державно-приватного партнерства. Як позитивний момент слід відмітити публікацію практичного посібника для органів місцевої влади та бізнесу «Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного

партнерства», що визначає основні етапи, види та форми проектів державно-приватного партнерства. Проте залишається актуальною професійна підготовка представників влади та бізнесу, спроможних реально оцінити можливості та загрози майбутнього проекту, визначити найкращого приватного партнера, аналізуючи фінансову ефективність його діяльності [96, с. 101].

8. Низька бізнес-культура приватних компаній, відсутність кваліфікованих фахівців в галузі ДПП та достатнього позитивного досвіду завершення відповідних проектів.

Як відомо, висока бізнес-культура приватної компанії передбачає виконання усіх вимог контрактів, а також ведення чесної конкурентної боротьби. Однак в Україні спостерігається низька бізнес-культура, що спричинена недосконалістю інституційного забезпечення та поширенням корупційних процесів. Крім того, у вищих навчальних закладах України не готують спеціалістів з організації та забезпечення державно-приватного партнерства. Основною функцією підвищення кваліфікації фахівців є ознайомчі круглі столи та тренінги для представників влади та приватного бізнесу.

Вищезазначені негативні чинники спричинюють виникнення значних загроз для подальшого розвитку державно-приватного партнерства в Україні, а саме:

1. Припинення реалізації розпочатих проектів під впливом зміни політичної ситуації в країні.

За умовами контрактів про державно-приватне партнерство, держава гарантує щорічні фінансові вкладення у проект ДПП. Водночас за умови нестабільності політичної ситуації в Україні, існує ймовірність припинення фінансування з боку держави. Йдеться про те, що владна верхівка щороку розділяє бюджетні кошти на реалізацію першочергових та суспільно важливих проектів, але дієвих механізмів гарантування того, що державні

видатки на реалізацію ДПП зберуться протягом усього терміну реалізації проекту немає.

Показовим прикладом може слугувати будівництво концесійної дороги Львів-Краковець, тендер на яку у жовтні 2005 р. виграла вітчизняна компанія «Альтком». Будівництво мало бути розпочато в 2005 р. Однак «Альтком» не спромоглася знайти необхідні ресурси для фінансування проекту. Через це голова Укравтодору 1 жовтня 2009 р. заявив про намір розірвати концесійну угоду між Укравтодором та консорціумом «Транмагістраль», до складу якого входить компанія «Альтком», виходячи з того, що реалізація проекту Львів-Краковець ляже тягарем на державний бюджет України, оскільки для будівництва автошляху Укравтодор повинен буде залучати іноземні кредити (скоріше за все зв'язані) під державні гарантії Міністерства фінансів України [146].

Таким чином, пілотний проект дорожньої концесії на території України виявився невдалим. На думку багатьох експертів, однією з причин цього став значний вплив на цей проект політичної складової, зокрема в процесі проведення тендерів, адже компанія-переможець не мала необхідного досвіду в залученні фінансових ресурсів. Йдеться також про недосконалість самої схеми реалізації проекту, коли інвестиційні зобов'язання мала брати на себе компанія-підрядник, а не весь консорціум.

2. Недобросовісне виконання партнерами своїх зобов'язань.

Недосконалість інституційного забезпечення державно-приватного партнерства створює ситуацію, коли приватний партнер має можливість ухилитися від виконання своїх зобов'язань або виконувати їх не у повній мірі. Така ситуація стримує подальший розвиток державно-приватного партнерства та знижує зацікавленість як представників влади так і бізнесу до реалізації спільних проектів.

3. Фінансові збитки, спричинені перевитратами або недоотриманням очікуваних доходів.

Яскравим прикладом цього може бути діяльність ТОВ «Луганськвода», що було передано в концесію у жовтні 2006 р. Чисті збитки цього підприємства від надання послуг за період 2008-2009 рр. збільшилися вдвічі з 2,804 млн грн до 6,124 млн грн. При цьому втричі збільшилася кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (з 33,379 млн грн у 2008 р. до 106,436 млн грн у 2009 р.), а фактична собівартість послуг зменшилася таким чином: собівартість послуг водопостачання збільшилась на 9% – з 4,722 грн/ куб. м у 2008 р. до 5,147 грн / куб. м у 2009 р., собівартість послуг водовідведення збільшилась на 42% – з 2,586 грн/ куб. м у 2008 р. до 3,664 грн/ куб. м у 2009 р (Додаток Д).

4. Зниження інвестиційної привабливості країни для вітчизняних та іноземних інвесторів.

У зв'язку з цим слід відмітити, що Індекс інвестиційної привабливості України визначений Європейською Бізнес Асоціацією на основі опитування представників міжнародного бізнесу, за 2 квартал 2012 р. залишається на вкрай низькому рівні – 2,19 з можливих 5 балів [224]. Відповідно до результатів опитування основними причинами стабільно низького рівня інвестиційної привабливості України є посилення тиску на бізнес з боку владних структур, фаворитизм, складне адміністрування податків та корупція.

Слід погодитися з І. В. Запатріною в тому, що українська судова система, земельне, бюджетне, податкове законодавство, хаотичні та непередбачувані дії влади для «вдосконалення» законодавства орієнтують бізнес на тактичні, а не стратегічні цілі. Водночас відсутність стратегічних цілей знижує потребу в реалізації проектів ДПП, саме тому в Україні рейтинг умов для ведення бізнесу залишається на низькому рівні, незважаючи на позитивні зміни у 2013 році. Так, відповідно до дослідження Doing Business групи Всесвітнього банку, за цим рейтингом Україна перемістилася з 145-го (2011 р.) на 152-е місце (2012 р.), згодом на 137-е

місце (2013 р.). Таким чином, для потенційних зовнішніх інвесторів, які орієнтуються на оцінки групи Всесвітнього банку, українське регуляторне середовище ведення бізнесу залишається вкрай несприятливим [96, с. 98].

5. Поширення корупції та підвищення рівня тінізації економіки.

Високий рівень корумпованості в Україні виявляється у зловживаннях представників влади в процесі проведення конкурсів на місце приватного партнера та лобюванні вигідних проектів. Це стримує надходження іноземних інвестицій у реалізацію партнерських проектів та формує негативний імідж України в світі.

Таким чином, аналіз інституційно-організаційного забезпечення розвитку державно-приватного партнерства в Україні засвідчує, що співпраця держави та бізнесу має значний нереалізований потенціал в контексті підвищення якості надання суспільних послуг, модернізації об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури, активізації внутрішніх інноваційно-інвестиційних процесів, зниження рівня корупції та тінізації національної економіки, нагромадження соціального капіталу.

Реалізація потенціалу пов'язана із значними ризиками припинення розпочатих проектів під впливом зміни політичної ситуації в країні, недобросовісного виконання партнерами своїх зобов'язань, фінансових збитків, спричинених перевитратами або недоотриманням очікуваних доходів, зниженням інвестиційної привабливості країни для вітчизняних та іноземних інвесторів, поширення корупції та підвищення рівня тінізації національної економіки. За цих обставин важливого значення набуває аналіз ефективності реалізації проектів ДПП в галузях соціальної та виробничої інфраструктури.

3.2. Ефективність проектів державно-приватного партнерства в галузях соціальної та виробничої інфраструктури національної економіки

Практика розвитку державно-приватного партнерства засвідчує, що ефективність реалізації відповідних проектів значною мірою залежить від якості управління ними. На думку фахівців ООН, основними принципами ефективного управління проектами ДПП є такі:

1. Участь всіх зацікавлених сторін;
2. Порядність при виконанні умов контракту, що не шкодять або викликають невдоволення у населення;
3. Прозорість та відкритість процесу прийняття рішень;
4. Підзвітність, тобто відповідальність політичних діячів перед суспільством;
5. Справедливість, що проявляється у дотриманні правил та поширюється на всіх учасників проекту;
6. Ефективність, що виявляється у використанні обмежених людських та фінансових ресурсів без втрат та нанесення шкоди майбутнім поколінням [122, с. 152; 158, с. 20].

У сучасній економічній літературі розрізняють різні види ефективності реалізації проектів ДПП. У залежності від суб'єкта, що отримує вигоди розрізняють суспільну, комерційну, ефективність учасників, регіональну, галузеву, бюджетну ефективність тощо. Найчастіше на практиці ефективність проектів ДПП визначається шляхом обчислення показників декількох видів ефективності для проекту в цілому та для окремих учасників окремо (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Оцінка ефективності інвестиційного проекту з урахуванням інтересів учасників ДПП

Етап реалізації проекту	Вид ефективності	Показник ефективності
<i>Ефективність проекту в цілому</i>	Суспільна ефективність	Валовий національний продукт, зайнятість та рівень доходів населення, участь у міжнародному поділі праці.
	Комерційна ефективність	Чистий дисконтований прибуток, внутрішня норма рентабельності, період окупності, потреба у додатковому фінансуванні, вартість капітальних активів.
<i>Ефективність участі у проекті</i>	Ефективність для учасників	Конкурентоздатність підприємства, зростання доходів сумісних підприємств, рівень міжнародної інтеграції, екологічна безпека.
	Регіональна, галузева ефективність	Надходження до бюджетів різних рівнів у вигляді податків, акцизів, доходів від ліцензування, конкурсів, тендерів.
	Бюджетна ефективність	

Джерело: [32, с. 148].

Щодо української практики, то згідно Постанови Кабінету Міністрів України «Про порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» від 11.04.2011 р. № 384, аналіз ефективності партнерських проектів здійснюється такими етапами:

1) проведення детальної перевірки соціально-економічних результатів, зокрема щодо поліпшення якості послуг та підвищення рівня задоволення попиту на товари, роботи і послуги, екологічних наслідків здійснення державно-приватного партнерства з урахуванням можливого негативного впливу на стан навколишнього природного середовища;

2) порівняння основних показників здійснення державно-приватного партнерства та виконання відповідних робіт (рентабельності, чистої приведеної вартості, рівня витрат, якості послуг, прибутку тощо) із залученням приватного партнера та без його залучення;

3) виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, проведення їх оцінки та визначення форми управління ними;

4) визначення форми реалізації державно-приватного партнерства [16].

У зв'язку з цим необхідно зауважити, що в західній практиці ефективність державно-приватного партнерства розглядають через призму філософії Value for money (VfM) тобто найкращого співвідношення вартості проекту та якості його виконання. Йдеться про те, що цілі проекту ДПП мають бути досягнуті за мінімальних витрат та з максимальною віддачею вкладених ресурсів за урахуванням поставлених цілей. Такий підхід дозволяє відійти від традиційної оцінки «витратної» ефективності та перейти до більш широкого трактування ефективності з урахуванням соціальної, інвестиційної, науково-технічної, інноваційної складових [225].

Як правило VfM розглядається як одночасне досягнення трьох вимог: економічності, результативності та ефективності. Принцип «економічності» (economy) передбачає мінімально можливі витрати ресурсів за умови досягнення достатнього рівня якості, «результативність» (effectiveness) характеризує досягнення бажаних результатів, а «ефективність» (efficiency) – досягнення максимально можливих результатів, з урахуванням задекларованих цілей. Водночас, VfM – це в значній мірі загальна філософія, яка у державно-приватному партнерстві реалізується через використання певних методів оцінки та управління на кожному етапі реалізації проекту [218; 225].

При цьому, життєвий цикл державно-приватного партнерства можна представити як послідовність таких етапів (рис. 3.4):

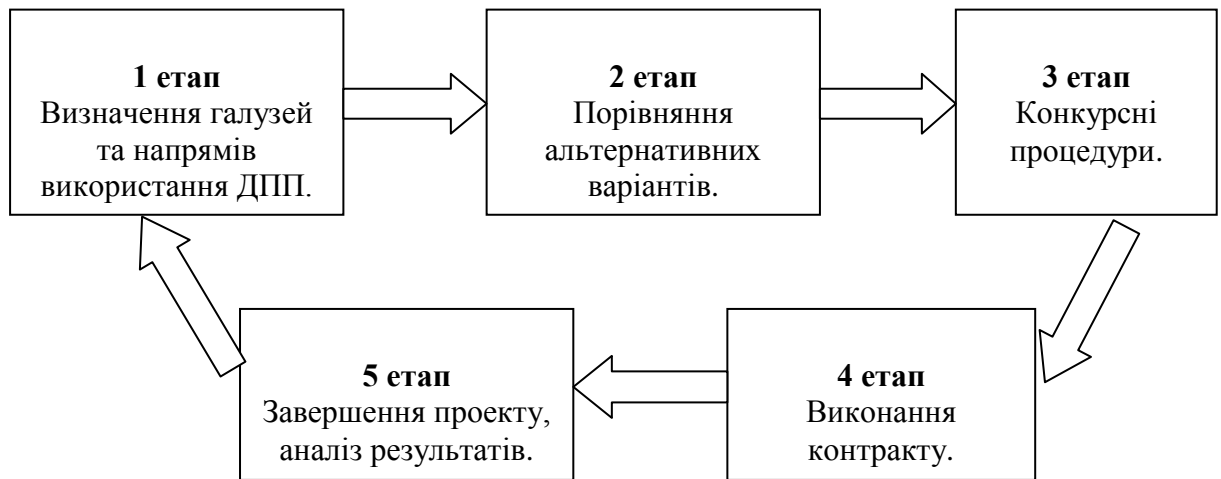


Рис. 3.4 Життєвий цикл державно-приватного партнерства

Джерело: [213; 223].

- 1 етап: визначення галузей та напрямів використання державно-приватного партнерства, формулювання цілей та потреб держави;

- 2 етап: порівняння альтернативних варіантів вирішення суспільно-значимих задач та задоволення державних потреб, вибір між державно-приватним партнерством або виробництвом необхідних суспільних благ державою;

- 3 етап: конкурсні процедури, розробка та підписання контракту та супутніх документів;

- 4 етап: виконання контракту, моніторинг діяльності сторін;

- 5 етап: завершення проекту, аналіз результатів.

Таким чином, проблеми оцінки ефективності проекту державно-приватного партнерства необхідно розглядати окремо на стадії ex-ante (до підписання контракту, коли здійснюється відбір та порівняння альтернатив, VfM-перевірка) та ex-post (здійснення контролю над виконанням умов контракту, аналіз відповідності проекту цілям закладеним державою). У випадку прийняття позитивного рішення щодо проекту державно-приватного партнерства та підписання відповідного контракту виникає необхідність у забезпеченні ефективної реалізації проекту, методи

управління яким повинні бути визначенні у договорі ще на етапі розробки контракту [218].

Стосовно кожного з розглянутих етапів життєвого циклу ДПП це означає, що:

1. Для скоординованої роботи в сфері державно-приватного партнерства на першому етапі необхідна єдина державна структура, яка буде займатися питаннями ДПП, надавати методологічну допомогу при реалізації проектів, займатися стандартизацією та уніфікацією контрактів тощо. При цьому існує потреба в оцінюванні можливостей ДПП для кожного конкретного проекту з урахуванням світового досвіду, яке здійснюється у два етапи: на першому проводиться оцінка якісних показників, на другому – кількісна оцінка. У зв'язку з цим зауважимо, що прийняття рішення щодо необхідності впровадження державно-приватного партнерства повинно базуватися на таких якісних характеристиках:

- 1) проект не може бути реалізований силами та ресурсами державного сектора;
- 2) спостерігається зацікавлення приватного сектору в реалізації проекту;
- 3) не існує будь-яких законодавчих або інших обмежень на шляху залучення приватного сектору до виконання проекту;
- 4) державна підтримка суспільно важливого проекту, що виконується приватним сектором, дозволяє швидко його реалізувати;
- 5) суспільство підтримує ідею залучення виконавця проекту з приватного сектору;
- 6) проект передбачає можливості для інновацій;
- 7) існує позитивний досвід реалізації проектів спільно приватним та державним секторами у рамках державно-приватного партнерства;
- 8) оплата благ, отриманих у результаті реалізації проекту, відшкодовує витрати проекту;
- 9) кінцевий результат проекту можна оцінити та виміряти;

10) існує можливість вибору партнера для реалізації проекту на основі конкурентних переваг;

11) приватний сектор може підвищити якість, зменшити витрати або скоротити термін виконання проекту у порівнянні з варіантом виконання проекту державним сектором [60, с. 309; 92, с. 11].

2. На другому етапі передбачається кількісний аналіз ефективності реалізації проекту приватним сектором. Зазначений аналіз може бути здійснений на основі методики «Порівняння рівня затрат» («Public sector comparator» – PSC), яка широко використовується у Австралії, Ірландії (під назвою Public sector Benchmark), Гонконзі, Великобританії (з 2004 р. під назвою Outline Business Case) та в країнах Південної Африки [225, с. 173].

PSC є засобом оцінки вартості виконання проекту ДПП силами держсектора, що дозволяє, з одного боку, дійти висновку щодо доцільності залучення в проект приватного сектора, з іншого (у разі позитивної відповіді на перше запитання) – створює базу для порівняння пропозицій учасників торгів. В результаті, PSC надає відповідальному державному органу можливість визначити приблизну величину Value for money, вартість і прибутковість проекту.

У цьому контексті заслуговує на увагу система передконтрактної оцінки, що застосовується в Австралії та враховує не тільки кількісні, але і якісні показники. Складовими частинами зазначеної системи є такі:

- аналіз прямих і непрямих прогнозованих витрат з погляду проекту в цілому (у тому числі капітальних, поточних витрат, витрат з управління тощо) на основі ставки дисконтування, реальної податкової ставки і прогнозного рівня інфляції; обчислення прогнозного рівня доходів і витрат, руху грошових коштів;

- аналіз та обчислення величини ризиків, що залишаються у держави (зазвичай - ризик попиту, форс-мажорні ризики);

- аналіз та визначення величини ризиків, переданих приватній стороні (наприклад, ризики побудови, розробки проекту, управлінські, технологічні ризики);

- аналітичне усунення факторів, що можуть привести до нерівності умов для учасників (в т.ч. податкові пільги, страхові премії і т.п.) [225, с. 175].

3. На третьому етапі доцільно вдатися до більш звичних засобів і критеріїв вибору приватного партнера (механізмів відкритого конкурсу). Додатково на цій стадії розробляється система управління ефективністю (performance management system), що передбачає механізм оцінки та моніторингу діяльності партнерів, а також систему стимулів для кожної із сторін.

На основі аналізу низки зарубіжних кейсів [226] можна зробити висновок про те, що найбільш повно і точно налаштувати систему стимулів може використання ключових показників ефективності (КПЕ). У цьому контексті заслуговує на увагу досвід США, де в березні 2011 р. було опубліковано масштабне міжнародне дослідження з питань застосування КПЕ в процесі розробки та реалізації проектів ДПП. На думку закордонних експертів при побудові системи управління ефективністю ДПП-проекту на основі КПЕ слід взяти до уваги такі важливі положення:

1) для досягнення потужного соціально-економічного ефекту, проекти ДПП повинні бути пов'язані з макро-і мезоекономічними потребами країни в цілому, її регіонів і територій. Це означає, що КПЕ проекту повинна бути приведена у відповідність з показниками затвердженими в нормативних документах;

2) крім декомпозицій цілей соціально-економічного розвитку в завдання конкретного проекту, при розробці КПЕ повинні бути враховані вимоги до всіх фаз життєвого циклу проекту. Такий «тимчасовий» підхід дозволить, з одного боку, чіткіше визначати необхідні результати на

кожному з етапів, з іншого – домогтися стикування показників, що відносяться до різних етапів проекту;

3) враховуючи тривалий термін реалізації проектів, контракт повинен бути достатньо гнучким, щоб забезпечити адаптацію КПЕ до мінливих умов зовнішнього середовища при збереженні рівня якості;

4) система КПЕ не є єдиним управлінським важелем, вона доповнює більш традиційні види планів і контрольних заходів, що використовуються в державно-приватному партнерстві, тобто КПЕ – це необхідна, але не достатня умова досягнення VfM;

5) зазвичай КПЕ в державно-приватному партнерстві прив'язують до кінцевих результатів, що досягаються в ході кожного етапу. При цьому система стимулів будується таким чином: позитивні стимули (наприклад, пільги або виплати) прив'язуються до загальної ефективності роботи приватної сторони, негативні (штрафи за невиконання) – до конкретних вимог і норм проектної та іншої документації [172, с. 4].

4. На четвертому та п'ятому етапах на перший план виходить система моніторингу та контролю життєвого циклу проекту ДПП, розроблена в рамках підготовчих робіт на третьому етапі, що включає самоконтроль виконавця (внутрішні аудити, звітні наради), складання встановлених звітних документів (у т.ч. і не пов'язаних з досягненням КПЕ), аудити третьою стороною, комісії наглядових органів, моніторинг, результати опитувань кінцевих користувачів і т.д.

Узагальнена схема забезпечення та контролю ефективності в процесі реалізації проекту ДПП представлена на рис. 3.5.

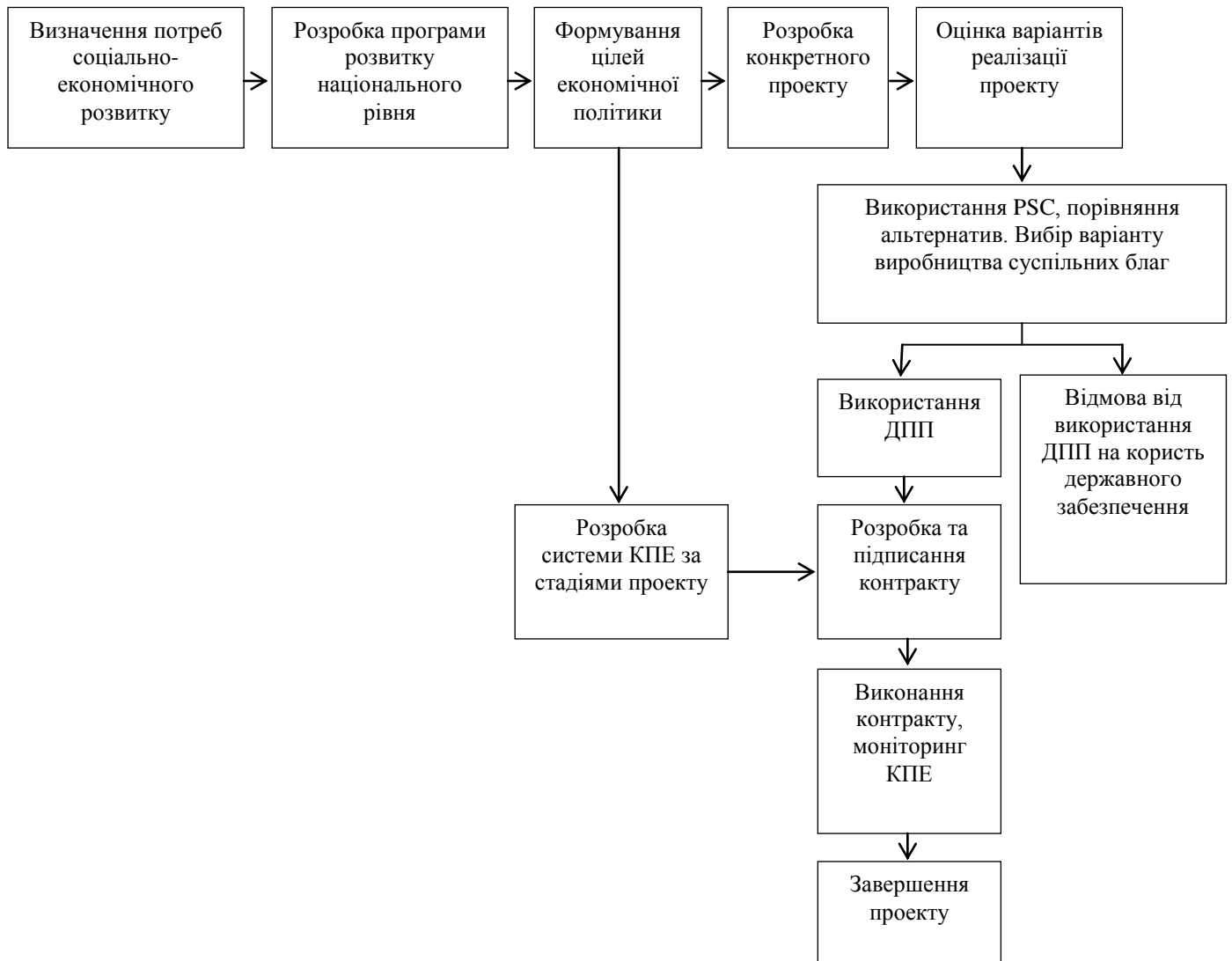


Рис. 3.5 Схема забезпечення та контролю ефективності реалізації проекту ДПП

Джерело: Складено автором за даними: [172, с. 5].

Як уже зазначалося, проекти державно-приватного партнерства використовуються з метою досягнення суспільно важливих цілей у галузях виробничої (транспорт, зв'язок, електроенергетика, кредитно-фінансові заклади) та соціальної (освіта, охорона здоров'я, житлово-комунальне господарство, культура, побутове обслуговування) інфраструктури України, що передбачено діючим законодавством.

Йдеться про значні інвестиційні потреби енергетичного сектору України, обумовлені його недофінансуванням протягом останніх двадцяти років. Енергетичний сектор (включаючи реконструкцію

гідроелектростанцій, мережі, ядерний сектор і сектор відновлювальних джерел) потребує більш, ніж 2,6 млрд дол. США на рік для модернізації існуючих основних фондів.

Так, щорічні інвестиційні потреби в галузі енергоефективності національної економіки оцінюються на рівні 1-5 млрд дол. США впродовж найближчих п'яти років. Згідно з Енергетичною стратегією України, затвердженою Кабінетом міністрів України в 2006 р. загальні інвестиційні потреби в контексті пропозиції енергетичного сектору становлять більш ніж 1 трлн грн. (200 млрд дол. США) на період 2005-2030 рр., що обумовлює суттєво вищий рівень необхідних інвестицій у порівнянні з попередніми роками [90; 126].

При цьому газовий сектор України потребує інвестування близько 2 млрд дол. США на рік впродовж наступних п'яти років для модернізації компресорів, заміни застарілих трубопроводів і газорозподільних станцій, а також оновлення систем обслуговування і контролю. У секторі теплопостачання реконструкція мереж, бойлерних та ТЕЦ в Україні також потребує принаймні 1,5 млрд дол. США на рік. Інвестиційні потреби вугільної галузі становлять 1,8 млрд дол. США на рік для реалізації заходів з безпеки та збільшення пропозиції через зростаючі потреби. При цьому сектор централізованого теплопостачання України є критичним сектором з погляду соціального значення і величезних багатомільйонних інвестиційних потреб. Йдеться про те, що централізованим теплопостачанням нині охоплено приблизно 2/3 будинків в Україні, що забезпечується близько 900 комунальними підприємствами. На опалення через централізоване теплопостачання та індивідуальні котли припадає найбільший обсяг природного газу в Україні. Застарілі фонди і неефективне функціонування сектору дають 60% втрат в мережах генерації, передачі і кінцевого теплоспоживання [227].

Аналіз практики реалізації спільних проектів в національній економіці засвідчує, що найбільших обсягів та значення набувають проекти ДПП у житлово-комунальному господарстві (ЖКГ) України. У зв'язку з цим слід відмітити, що житлово-комунальне господарство (ЖКГ) України перебуває

нині у вкрай незадовільному стані. На 1 січня 2010 р. дебіторська та кредиторська заборгованість галузі становила відповідно 11,1 млрд та 11,4 млрд грн. Збитки підприємств за підсумками роботи у 2009 р. досягли 1,9 млрд грн. [185]. Основні фонди підприємств ЖКГ характеризуються високим рівнем морального і фізичного зносу. Якість житлово-комунальних послуг, що надаються населенню та господарюючим суб'єктам незадовільна, а на проведення інвестиційних програм не вистачає бюджетних коштів.

При цьому централізоване опалення в житлових будинках є суттєвим джерелом для енергозбереження, оскільки в Україні споживання тепла в будинках в декілька разів перевищує аналогічне споживання в країнах Західної Європи. Зростання попиту обумовлюється також втратами тепла в українських мережах, які приблизно вдвоє перевищують рівень втрат тепла в мережах Західної Європи, а також неефективними технологіями котелень.

Загально визнано, що тарифи на опалення житла в Україні не відображають реальних затрат та все ще залишаються в політичній площині. Загальний обсяг субсидії на газ для централізованого опалення становить приблизно 2.4 млрд дол. США на рік. Тарифи на централізоване опалення, які затверджуються на місцевому рівні, приблизно на 50% нижчі від тих, які існують в ефективних теплопостачальних підприємствах Західної Європи. В результаті, теплопостачальні підприємства не можуть повністю сплачувати за спожитий газ. За даними компанії Газ України, станом на вересень 2010 р. заборгованість підприємств комунальної енергетики за газ, спожитий з 2008 р. по 2010 р., становила 4,68 млрд. грн. [45].

Таким чином, фінансові проблеми, які постають перед сектором ЖКГ України є комплексними та взаємопов'язаними. Слабкий фінансовий стан підприємств теплоенергетики обумовлений недостатністю обігових коштів, що, в свою чергу, спричинене невідповідними тарифами і неплатежами. При цьому залучення інвестицій обмежене низькою кредитоспроможністю підприємств теплоенергетики та муніципалітетів. Водночас приватний капітал зіштовхується з певними законодавчими та фінансовими бар'єрами.

За цих обставин подальший розвиток ЖКГ потребує негайного розроблення та впровадження ефективних механізмів фінансування галузі. В багатьох країнах світу таким механізмом є державно-приватне партнерство. Водночас в Україні практично відсутній досвід співпраці держави з приватним сектором у галузі ЖКГ, оскільки ця галузь все ще продовжує функціонувати на застарілих засадах, зумовлених такими чинниками:

- високим ступенем монополізації ЖКГ;
- наданням житлово-комунальних послуг за мінімальними тарифами, які не відшкодовують їх вартості;
- великою кількістю пільговиків в оплаті послуг;
- відсутністю стимулів до покращення якості послуг;
- прямим бюджетним фінансуванням на основі залишкового принципу, яке не стимулює населення до ефективного використання ресурсів внаслідок відсутності залежності між особистою фінансовою участю у розвитку ЖКГ та обсягом і якістю отриманих послуг [98, с. 16; 105; 184, с. 98].

Оскільки на сучасному етапі Україна неспроможна в повній мірі фінансувати більшість галузей національної економіки, подальший розвиток ЖКГ в нашій країні безпосередньо залежить від залучення до процесу фінансування недержавних організацій, здатних мобілізувати додаткові до бюджетних джерел фінансування кошти. Йдеться про об'єктивну потребу у використанні механізмів державно-приватного партнерства при фінансуванні ЖКГ, за яких держава та приватні інвестори об'єднують свої зусилля та ресурси для модернізації об'єктів житлово-комунального господарства і відновлення житлового фонду, розподіливши між собою не лише прибутки, які планується отримати від надання житлово-комунальних послуг, а і ризики, пов'язані з діяльністю у цій сфері [27].

Аналіз практики функціонування ЖКГ України засвідчує, що найбільш ефективним шляхом зниження вартості житлово-комунальних послуг, зокрема у сфері теплопостачання, є енергозбереження. Житлово-

комунальне господарство займає в Україні третє місце після металургійної та хімічної промисловості за обсягами споживання енергоносіїв і перше місце – за споживанням тепла. Щорічне споживання природного газу в сфері ЖКГ становить 10-12%, а електроенергії – 5-6% від їх загальнодержавного споживання. Через незадовільний стан обладнання і застарілі технології втрачається до 30-40% спожитих енергетичних та матеріальних ресурсів. З іншого боку, немає реальних стимулів до економії ресурсів [98, с. 21].

У зв'язку з цим подальший розвиток державно-приватного партнерства в ЖКГ повинен бути спрямований на залучення енергосервісних компаній; як державної, так і приватної власності. Контракти з приватними підприємствами можуть стати ефективними засобами фінансування заходів зі збільшення енергоефективності національної економіки [74, с. 36; 191, с. 105; 196, с. 35].

При цьому слід взяти до уваги, що у світовій практиці використовуються такі форми державного партнерства з енергосервісними компаніями:

- контракт на підвищення енергоефективності, або «енергетичний перформанс-контракт» (енергосервісна компанія розробляє та реалізує проекти з підвищення енергоефективності; бере на себе частину ризиків, що пов'язані з підвищенням енергоефективності; дохід, пов'язаний зі зниженням витрат, може використовуватися на оплату послуг енергосервісної компанії або розподілятися відповідно до досягнутих домовленостей);

- контракт на енергоефективне управління енергосистемою з гарантованим результатом (енергосервісна компанія не тільки розробляє та реалізує проекти з підвищення енергоефективності, а й покладає на себе відповідальність за забезпечення визначеного рівня енергозбереження, а також управляє експлуатацією системи продажу енергоресурсів).

Важливим напрямом розвитку державно-приватного партнерства в Україні є сектор водопостачання і водовідведення. Аналіз засвідчує, що нині централізованим водопостачанням охоплено близько 70% населення

(лише 26% в сільській місцевості) України. Вода постачається переважно з поверхневих горизонтів (75%), що вимагає складного комплексного очищення, крім того лише 53% населення підключено до систем водовідведення та водоочищення (74% в містах і лише 9% в сільській місцевості) [203; 205]. При цьому розвиток водопостачання та водовідведення в Україні характеризується такими негативними тенденціями:

1) низьким рівнем надання відповідних послуг у більшості муніципалітетів, оскільки багато підприємств сектору не можуть забезпечити цілодобове постачання води;

2) нестабільною якістю води, яка періодично погіршується (зокрема, під час паводків);

3) зношеність та застарілість мереж водопостачання та водовідведення через недостатність інвестицій в обслуговування та ремонт.

Водночас інвестиції в водопостачання переважно спрямовуються на такі основні цілі:

1) скорочення споживання електроенергії;

2) зменшення технічних та комерційних втрат;

3) приведення якості води у відповідність до вищих стандартів.

Важливо зауважити, що потреби в інвестиціях у сектори теплопостачання та водопостачання в Україні набагато перевищують наявні можливості муніципалітетів, уряду, донорських організацій. Відтак, інвестиції приватного сектору необхідні для того, щоб залучити капітал і комерційну практику з метою відновлення і модернізації життєво важливих комунальних систем та покращення якості послуг, що надаються споживачам. При цьому надання бюджетної підтримки ДПП проектам у житлово-комунальному господарстві пов'язано з вибором методу фінансування, основними варіантами якого є фінансування з місцевого бюджету та корпоративне фінансування.

Фінансування з місцевого бюджету відбувається за умови, коли органи виконавчої влади сприяють запозиченню коштів для комунального об'єкту шляхом надання своїх гарантій позичальникам щодо їх повернення.

Позикодавці аналізують здатність органів виконавчої влади зібрати кошти шляхом оподаткування і отримання надходжень від комунальних підприємств, в тому числі очікувані надходження від проекту.

Корпоративне фінансування відбувається, коли приватний підрядник залучає додаткові кошти на проект ДПП, надаючи у заставу свої власні активи, щоб гарантувати їх повернення. Проводячи аналіз проекту, позикодавець розглядає активи приватного підрядника у заставі, а також імовірність надходження проектних обсягів платежів від споживачів [200].

У контексті проблеми, що досліджується слід взяти до уваги, що ефективна співпраця представників влади та приватного бізнесу у житлово-комунальній галузі передбачає низку таких заходів:

- 1) наявність стратегії розвитку сфери ЖКГ на довгострокову перспективу;
- 2) передбачуваність та прогнозованість підходу держави щодо тарифної політики на житлово-комунальні послуги;
- 3) наявність нормативно-правового регулювання механізмів ДПП;
- 4) забезпечення захисту майнових прав інвесторів.

На думку сучасних дослідників, процес реалізації державно-приватного партнерства у ЖКГ повинен бути спрямований на формування комплексу організаційно-управлінських заходів щодо створення умов для реалізації основних положень відповідних проектів. Це потребує визначення основних напрямів удосконалення концептуальної, законодавчої, нормативно-правової бази розвитку ДПП та формування ефективної державної та регіональної політики в цій сфері. Водночас реалізація державно-приватного партнерства у ЖКГ передбачає такі етапи управлінського впливу (рис. 3.6):

1 етап: встановлення ефективної політичної, юридичної, інституційної та регуляторної бази ДПП з урахуванням таких чинників:

- 1) здатності територіальних громад та органів місцевого самоврядування самостійно та відповідально вирішувати питання економічного розвитку;

2) необхідності підвищення ролі та відповідальності органів виконавчої влади та місцевого самоврядування за вирішення покладених на них повноважень та завдань.

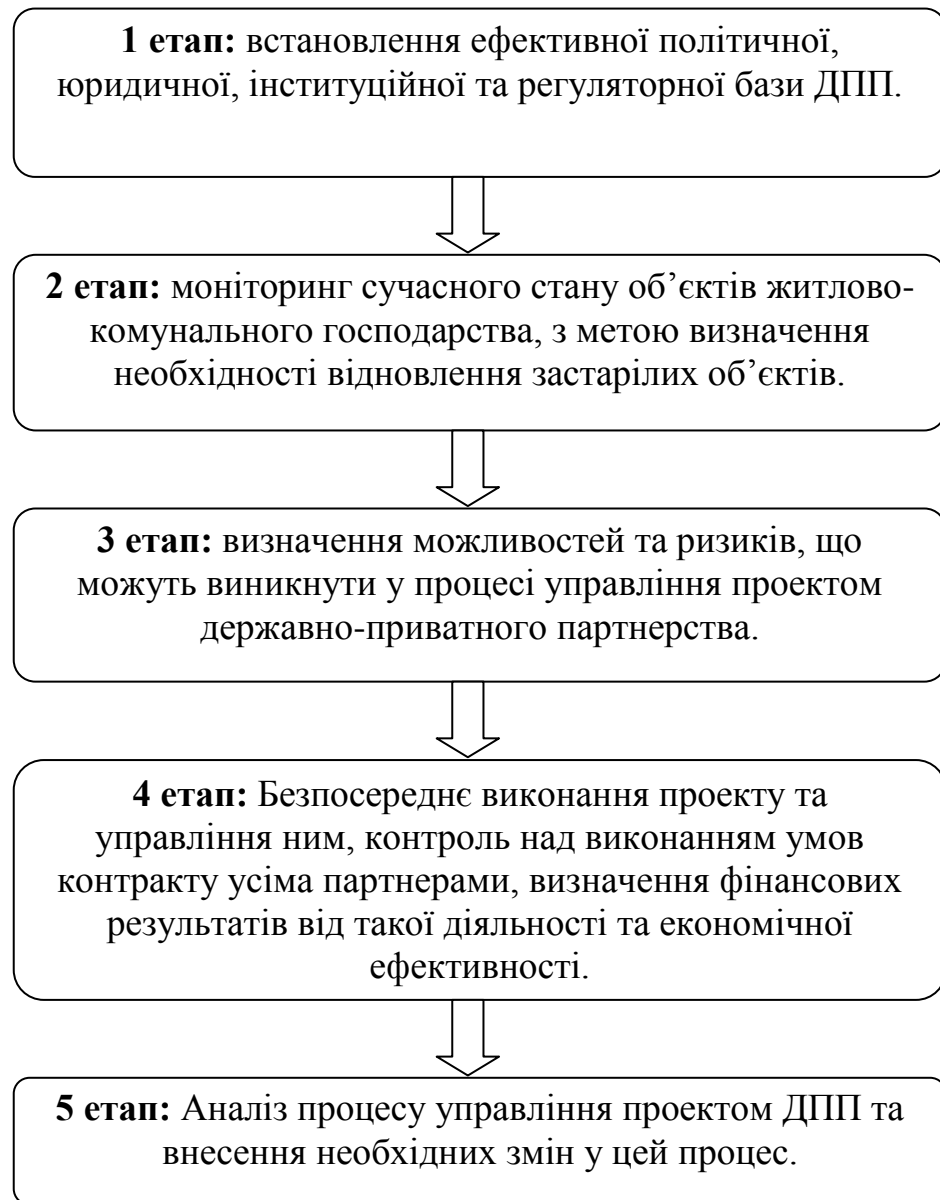


Рис. 3.6 Етапи підготовки проектів державно-приватного партнерства у житлово-комунальному секторі

Джерело: Складено на основі [203; 221].

2 етап: моніторинг сучасного стану об'єктів житлово-комунального господарства, з метою визначення необхідності відновлення застарілих об'єктів. Йдеться про те, що для здійснення державного та регіонального

управління ДПП вагоме значення має об'єктивна, повна і комплексна інформація про економічний стан області, району або міста. Вона необхідна для визначення, проведення аналізу і структурування ризиків проектів ДПП.

3 етап: визначення можливостей та ризиків, що можуть виникнути у процесі управління проектом державно-приватного партнерства. Ефективне управління ДПП вимагає від органів виконавчої влади здатності вирішити завдання щодо забезпечення таких проектів. В першу це стосується порядку проведення тендерів та ресурсного забезпечення проектів ДПП.

4 етап: виконання проекту та управління ним, контроль над виконанням умов контракту усіма партнерами, визначення фінансових результатів від такої діяльності та економічної ефективності. Вагомим чинником ефективного управління ДПП є розвиток правової регламентації ДПП в системі чинного законодавства в галузі державного та регіонального управління, його зорієнтованість на забезпечення ДПП.

5 етап: аналіз процесу управління проектом та внесення необхідних змін у даний процес. Контроль, що здійснюється на основі порівняння фактичних результатів реалізації проектів ДПП із запланованими, дозволяє фіксувати відхилення та встановлювати їх причини, здійснювати спостереження за змінами соціально-економічного середовища та прогноз перспектив подальшого виконання проектів ДПП.

При цьому основними формами реалізації державно-приватного партнерства у ЖКГ є такі:

- 1) оренда, управління, концесія об'єктів ЖКГ;
- 2) впровадження спеціального менеджменту та нових технологій, якими володіє приватний сектор у сфері ЖКГ;
- 3) партнерства, що мають на меті модернізацію комунальної інфраструктури шляхом залучення фінансових коштів та обладнання для реалізації великих комплексних програм та проектів.

Таким чином, ДПП є способом підвищення ефективності використання комунальної інфраструктури та пов'язаних з нею послуг з метою ефективного виконання органами виконавчої влади своїх обов'язків перед місцевою громадою.

Аналізуючи практику реалізації конкретних проектів ДПП в Україні слід відзначити, що першим таким проектом було будівництво автомагістралі Львів-Краковець на умовах концесійної угоди. В 1999 році була підписана перша концесійна угода на будівництво автошляху Львів-Краковець, який є частиною міжнародного транспортного коридору №3 Берлін/Дрезден-Вроцлав-Львів-Київ (таблиця 3.5). Як відомо, дорога з'єднує митний автоперехід «Краковець» на українсько-польському кордоні і обласний центр м. Львів зі створенням північного обходу міста і виходом на існуючу автомагістраль М-06 Київ-Львів-Чоп. Як відомо, митний автоперехід «Краковець» з пропускною здатністю 5000 вантажних автомобілів на добу є одним з найбільших в Україні. Разом з тим, існуюча автомобільна дорога М-10 Львів-Краковець за своїми характеристиками на різних ділянках має параметри II-IV категорій, проходить через ряд населених пунктів і не задовольняє вимог щодо пропускної здатності та якісних умов транспортного руху.

Таблиця 3.5

Основні характеристики нової траси Львів-Краковець

Площа відводу земель під об'єкт концесії (автодорога з інженерними і допоміжними спорудами та об'єктами служби дорожнього сервісу)	691,1 га
Категорія автодороги	1а
Довжина автодороги	84,4 км
Розрахункова швидкість руху	150 км/год
Нормативний термін будівництва об'єкта концесії	5 років
Термін концесії	45 років
Термін окупності	15 років

Джерело: [146].

З метою забезпечення ефективного функціонування автотранспортного потоку, а також використання потенціалу м. Львова як великого транспортного вузла та господарського центру регіону, ритмічного завантаження потужностей митного автопереходу, вибір траси нової автодороги Львів-Краковець було здійснено за критерієм найменшої довжини автодороги (з дотриманням нормативних вимог щодо інших

категорійних характеристик) та з врахуванням потреби і доцільності будівництва північного обходу м. Львова, який став складовою ділянкою магістралі.

Слід взяти до уваги, що будівництво та експлуатація нової автомобільної дороги Львів-Краковець на умовах концесії в Україні - пілотний проект ДПП, який реалізується відповідно до Указу Президента України «Про концесію на будівництво і експлуатацію нової автомобільної дороги Львів-Краковець» від 4 липня 1998р. №739/98. Будівництво ділянки траси, як вже було зазначено, мало велике інфраструктурне значення не тільки всередині України, а й за її межами, через те, що траса Львів-Краковець є частиною міжнародного транспортного коридору №3.

Успішне завершення будівництва мало на меті збільшення середньої швидкості на зазначеній ділянці в 2,5 рази, зменшення шкідливих викидів вуглекислих газів в атмосферу на 30% та значне зменшення кількості дорожньо-транспортних пригод. Важливим результатом реалізації даного проекту мало бути збільшення перевезення вантажів на Україно-Польському кордоні в 1,5-3 рази. При цьому проектом передбачалося шість пунктів збору плати за користування дорогою [59].

Для реалізації проекту у червні 1999 р. був створений консорціум «Транмагістраль» як статутне об'єднання юридичних осіб на основі об'єднання капіталу, кооперування і координації діяльності учасників для досягнення спільної мети – реалізації проекту «Будівництво та експлуатація нової автомобільної дороги Львів-Краковець на умовах концесії». Для вирішення цих питань до консорціуму увійшли дванадцять підприємств будівельної індустрії та промисловості будівельних матеріалів, машинобудування і нафтопереробного комплексу, консалтингових та проектно-інжинірингових організацій, а саме:

1. Відкрите акціонерне товариство «ВНК «Розточчя СТ»
2. Компанія «Західтранскордон»
3. Акціонерне товариство закритого типу «Київсоюзшляхпроект»
4. Відкрите акціонерне товариство «Яворівбуд»
5. Відкрите акціонерне товариство «ТБО «Львівбуд»

6. Товариство з обмеженою відповідальністю «Західтрансбуд»
7. Відкрите акціонерне товариство «Нафтопереробний комплекс «Галичина»
8. Акціонерний поштово-пенсійний банк «Аваль»
9. Акціонерний комерційний банк «Трансбанк»
10. Відкрите акціонерне товариство «Прибужжя»
11. Українське акціонерне товариство «Кедр»
12. Закрите акціонерне товариство Страхова компанія «Велес».

Договір концесії був укладений 23.12.1999 р. між Міністерством транспорту та зв'язку України та консорціумом «Транмагістраль». В червні 2003 р. Кабінет Міністрів України затвердив план проекту спорудження швидкісної траси Львів-Краковець вартістю 1,6 млрд грн. За умовами концесійного договору витрати на будівництво партнери розподіляли таким чином: Уряд України – 40%, «Транмагістраль» – 60%.

У 2003 р. був проведений міжнародний тендер, який виграла іспанська компанія Nesco Entercanales Cubiertas S.A. Початок будівництва планувався на 2004 р. При цьому за умовами контракту Nesco Entercanales Cubiertas S.A. мала залучити кредитні ресурси для забезпечення частини коштів на будівництво автошляху. В 2003 р. Nesco Entercanales Cubiertas S.A. повідомила про проблеми із залученням кредиту та про свій вихід з проекту. Як повідомлялось в пресі у Nesco Entercanales Cubiertas S.A. не було претензій до консорціуму «Транмагістраль», який розірвав договір у зв'язку з відсутністю фінансування [55, с. 128].

Одним із масштабних та показових проектів державно-приватного партнерства в Україні є передача цілісного майнового комплексу ОКП «Компанії «Луганськвода» в концесію.

У Луганській області з 1 січня 2004 р. послуги з централізованого водопостачання та водовідведення 85 % споживачів області надавались обласним комунальним підприємством «Компанія «Луганськвода». При цьому за період з 2004-2007 рр. собівартість питної води підвищилась на 1,6 грн і станом на 01.01.2008 р. становила 2,69 грн за 1 куб. м; собівартість 1 куб. м стічних вод зросла на 0,47 грн і досягла 1,183 грн. У порівнянні із

2004 р. збитки підприємства збільшилися на 55 752,9 тис. грн і станом на 01.01.2008 р. становили 71 371,3 тис. грн. Заборгованість «Компанії «Луганськвода» за спожиту електроенергію за період з 2004-2007 рр. досягла 157,8 млн грн. Зношеність систем водопостачання та водовідведення призвели до значного збільшення кількості аварій. Так, за період з 2004-2008 рр. на розподільчих мережах було ліквідовано 48 695 аварій, а на магістральних водоводах – 5 730 аварій. Середній відсоток втрат питної води за цей період збільшився на 12,7 % і станом на 01.01.2008 р. становив 62,1% [144].

У жовтні 2006 р. Луганською обласною радою було прийнято рішення щодо передачі цілісного майнового комплексу ОКП «Компанія «Луганськвода» в концесію. Зацікавленість щодо участі в концесійному конкурсі проявили 7 підприємств з України, Росії, Франції та Кіпру. Заявки на участь у конкурсі були подані двома підприємствами. До встановленого законодавством строку конкурсна пропозиція надійшла лише від ТОВ «Луганськвода», засновником якого є компанія «Росводоканал» м. Москва, яка і була розглянута концесієдавцем.

21 березня 2008 р. рішенням Луганської облради №21/5 переможцем концесійного конкурсу було визнано ТОВ «Луганськвода». Між концесієдавцем та концесіонером було укладено договір про передачу цілісного майнового комплексу ОКП «Компанія «Луганськвода» в концесію на 25 років [145].

Зазначеним договором передбачалося вкладення концесіонером інвестицій в розмірі 756,7 млн грн., у тому числі 500,0 млн грн. – протягом перших 5 років концесії (з них 30% - протягом перших двох років, 70% – рівними частинами протягом наступних трьох років) та 256,7 млн грн. – до 2032 р. [144; 167].

Відповідно до концесійного договору, ТОВ «Луганськвода» був зроблений перший внесок за надання цілісного майнового комплексу в концесію, шляхом перерахування 1 квітня 2008 р. грошових коштів на розрахунковий рахунок в головному управлінні державного казначейства України в Луганській області у розмірі 2,69 млн грн. Також ТОВ

«Луганськвода» підготовлена інвестиційна програма на 2008 р., з обсягом фінансування 21,0 млн грн, якою передбачалося виконання заходів, спрямованих на поліпшення системи обліку води, оновлення парку автотранспортної техніки, зниження енергоспоживання та зменшення наднормативних втрат води. Зазначена програма була погоджена з технічною дирекцією УК «Росводоканал» [59].

За результатами реалізації проекту Головне управління житлово-комунального господарства обласної державної адміністрації підготувало звіт «Про здійснення повторного відстеження результативності регуляторного акта «Про затвердження тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення». Зазначене дослідження було спрямоване на вивчення економічних показників роботи ТОВ «Луганськвода», в зв'язку зі стійкою тенденцією збільшення фактичної собівартості послуг через підвищення цін на енергоносії, рівня мінімальної заробітної плати, зростання цін на паливно-мастильні матеріали, збільшенням витрат на здійснення ремонтів підприємству, що ускладнило надання послуг у повному обсязі та належної якості. У якості основних індикаторів ефективності діяльності проекту було визначено такі:

- діючі тарифи на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення не відшкодовують фактичних витрат на виробництво цих послуг;

- зростає кредиторська заборгованість за спожиті енергоносії;

- в деяких випадках підприємство змушено надавати послуги з централізованого водопостачання та водовідведення не в повному обсязі, що призводить до недотримання виконання вимог;

- своєчасно не здійснюється ремонт та заміна обладнання, яке використовується для надання послуг з централізованого водопостачання та водовідведення, що призводить до збільшення понаднормативних витрат [144].

Зазначені показники результативності визначалися шляхом аналізу економічних показників, умовно розподілених на три групи (Додаток Д). Наведені основні показники ефективності ТОВ «Луганськвода» показують,

що обсяг надання послуг водопостачання та водовідведення у 2009 р. зменшився у порівнянні з 2008 р., крім того дебіторська заборгованість за надані послуги збільшилась вдвічі з 35,159 млн грн у 2008 р. до 72,186 млн грн у 2009 р. Чистий збиток підприємства від надання послуг теж збільшився вдвічі з 2,804 млн грн у 2008 р. до 6,124 млн грн у 2009 р., також дані вказують на збільшення втричі кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги з 33,379 млн грн у 2008 р. до 106,436 млн грн у 2009 р. Водночас обсяг поточної заборгованості підприємства перед бюджетом скоротився на 30% - з 5,889 млн грн у 2008 р. до 4,170 млн грн у 2009 р. Протягом 2008 р. підприємство уклало 3 339 договорів з населенням на послуги централізованого водопостачання та водовідведення, а у 2009 р. – 123 351 договорів. Слід звернути увагу на зміну фактичної собівартості послуги, так собівартість послуг водопостачання збільшилась на 9% - з 4,722 грн / куб.м у 2008 р. до 5,147 грн / куб.м у 2009 р., собівартість послуг водовідведення збільшилась на 42% - з 2,586 грн / куб.м у 2008 р. до 3,664 грн / куб.м у 2009 р.

Таким чином, аналіз показників діяльності ТОВ «Луганськвода» свідчить про те, що незважаючи на підвищення собівартості надання послуг водопостачання на 9% та водовідведення на 42%, значно зросла дебіторська та кредиторська заборгованість та підвищилася збитковість даного підприємства. Йдеться про те, що за умови державного управління підприємством у 2008 р. воно працювало більш ефективно у порівнянні з 2009 р., коли підприємство було передано на концесійній основі приватній організації. При цьому в процесі аналізу ефективності реалізації зазначеного проекту державно-приватного партнерства було виявлено такі основні проблеми:

- недосконалість договору концесії між Луганською обласною радою та ТОВ «Луганськвода»;
- зношеність основних фондів, висока енергоємність та ресурсовитратність у виробничих процесах централізованого питного водопостачання та водовідведення;

- необхідність проведення кваліфікованого технологічного та енергоаудиту підприємства [145].

У 2008 р. Господарський суд міста Києва виніс рішення про визнання недійсними результати конкурсу про передачу у концесію цілісного майнового комплексу обласного комунального підприємства «Компанія «Луганськвода»», оформленого рішенням Луганської обласної Ради №21/5 від 21.03.2008 р.; був визнаний недійсним концесійний договір від 21.03.2008 р., укладений між Луганською облрадою та ТОВ «Луганськвода». У рішенні суду було зазначено те, що за умовами конкурсу претендент повинен мати досвід роботи у визначеній сфері. Виходячи з того, що такий досвід має лише ТОВ «Росводоканал-Інвест», однак статутний капітал ТОВ «Луганськвода» 46000 грн, його засновниками є ТОВ «Укрводоканал» з часткою в статутному капіталі 90,1 % і ТОВ «Росводоканал-Інвест» з часткою в статутному капіталі 9,9%. Таким чином, ТОВ «Росводоканал-Інвест» не є учасником, який здійснює контроль над ТОВ «Луганськвода». У результаті чого, суд визнав проведений конкурс недійсним [164].

Щодо проектів державно-приватного партнерства, що застосовуються з метою відновлення та удосконалення об'єктів ЖКГ в Україні в галузі теплопостачання та водопостачання, то основними з них є такі:

1) у Чернігові дві приватні компанії забезпечують місто теплом на основі договорів оренди: ТОВ «Технова» та ВАТ «Теплокомуненерго» [147];

2) у Краматорську у 2006 р. компанія ContourGlobal разом з місцевою владою створили нову компанію – ТОВ «Краматорськтеплоенерго» (КТЕ), яка орендує у міста енергогенеруюче обладнання теплоелектроцентралі потужністю 150 мВт строком до 50 років. Ця ТЕЦ, управління якою здійснює компанія ContourGlobal, постачає електричну та теплову енергію населенню та основним промисловим підприємствам міста Краматорськ. В цілому у 2007-2009 рр. інвестиції в Краматорську ТЕЦ становили 20 млн. дол. США. Протягом цього часу була виконана повномасштабна реконструкція та модернізація основного і допоміжного обладнання Краматорської ТЕЦ [125];

3) у Кіровограді у 2006 р. цілісний майновий комплекс комунального підприємства «Кіровоградводоканал» був наданий в оренду на 49 років ТОВ «Водне господарство». За час роботи ТОВ «Водне господарство» впродовж 2006-2008 рр. фінансово-економічні показники підприємства погіршились. Головною причиною різкого погіршення фінансового стану підприємства була невідповідність тарифів на послуги з водопостачання та водовідведення, що призвело до додаткових збитків майже на 2 млн грн. До основних проблем, які виникли на підприємстві слід віднести: невизначеність умов надання інвестицій у розвиток водопровідно-каналізаційного господарства м. Кіровограда у договорі оренди; невідповідність затверджених тарифів собівартості послуг; зношеність основних фондів, високу енергоємність та ресурсовитратність у виробничих процесах централізованого питного водопостачання та водовідведення [59];

4) у Артемівську в галузі комунальної теплоенергетики нині в концесію переданий один цілісний майновий комплекс – МКП «Артемівськтепломережа» терміном на 40 років. У ході оголошеного та проведеного конкурсу був визначений переможець – литовська компанія «Енеггіја», що зареєструвала на території України підприємство ТОВ «Артемівськкенаергія». В 2007 р. з ТОВ «Артемівськкенаергія» був підписаний договір про передачу цілісного майнового комплексу МКП «Артемівськтепломережа» в концесію. Передача у концесію не надає право власності на майно концесіонеру, власником майна, переданого у концесію, залишається територіальна громада [55].

У перші три роки концесії було інвестовано 25,1 млн грн. інвестицій, які були спрямовані на виконання таких заходів: розрахунок гідравліки тепломереж і створення плану оптимізації тепломереж і котелень; автоматизацію котелень; реконструкцію трас і оптимізацію неефективних котелень; поновлення централізованої подачі гарячого водопостачання (відсутнє в місті понад 10 років); установку приладів обліку теплової енергії; установку теплових вузлів; заміну теплових трас на труби в пінополіуретані; впровадження енергозберігаючих технологій та інше.

Важливо зауважити, що до моменту передачі в концесію МКП «Артемівськтепломережа» мало заборгованість зі сплати податків та зборів як місцевого значення, так і державного, розстрочені податкові зобов'язання, а також заборгованість перед Пенсійним фондом України на загальну суму 6695,8 тис. грн. Вся сума заборгованості була сплачена концесіонером за рахунок концесійних платежів майбутніх періодів до моменту передачі МКП «Артемівськтепломережа» в концесію [59].

5) у Бердянську у 2008 р. між власником майна – Бердянською міською радою та ТОВ «Чиста вода – Бердянськ» (концесіонер) був укладений концесійний договір про надання в управління майна цілісного майнового комплексу ДКП «Бердянський міськводоканал» терміном на 30 років. У відповідності до умов концесійного договору концесіонер зобов'язаний інвестувати в технічне переоснащення та реконструкцію мереж водопостачання та водовідведення не менше ніж 120 млн. грн. власних та запозичених коштів.

Незважаючи на те, що передбачається повне покриття витрат, муніципалітет не підтримує підвищення тарифів із підвищенням витрат. Таким чином, підприємство має збиток та не має достатніх ресурсів для покриття операційних та інвестиційних витрат, оскільки споживачі покривають лише 80% витрат на водопостачання, водовідведення і очищення стічних вод [55, с. 126].

У якості прикладу взаємодії держави та бізнесу в галузі соціальної інфраструктури в Україні слід відзначити передачу наприкінці 2010 р. Львівською облдержадміністрацією в концесію терміном на 49 років пам'ятки архітектури і містобудування національного значення, замку XVII ст. у селі Старе Село Пустомитівського району Львівської області [146]. Учасникам концесійного конкурсу пропонувалось здійснити консервацію замку, виготовити проектно-кошторисну документацію реставрації пам'ятки. Пропозиція приватного бізнесу передбачала: проведення протиаварійних робіт; повний комплекс консерваційних робіт оборонних мурів; проведення ремонтно-реставраційних робіт по відновленню споруд комплексу із збереженням та відтворенням основної структури, фасадів

замку; проведення реставраційних робіт на наріжних вежах, реставрувавши при цьому білокам'яні аттики; влаштування повного комплексу інженерних мереж та комунікацій.

У відповідності до плану робіт на період 2010-2015 рр. концесіонер до 2013 р. – відновити функціонально одну з веж, а до кінця 2015 року – ввести об'єкт в експлуатацію.

При цьому потенційними формами застосування державно-приватного партнерства в галузі житлово-комунального господарства є такі: контракт на виконання робіт, контракт на управління цілісним майном підприємства та (або) його частками (акціями), оренда, лізинг, концесія, приватизація, що узгоджується з проектом Закону України «Про основні засади взаємодії держави з приватними партнерами».

Контракти на виконання певних робіт з іншими підприємствами мають право укладати комунальні підприємства завдяки своєму статусу комерційних підприємств, відповідно до Господарського кодексу України зі змінами та доповненнями. При укладанні контракту на надання послуг комунальне підприємство делегує виконання певних функцій приватній компанії на певний період часу. Загальна відповідальність за надання комунальних послуг залишається за державним підприємством, але фактично робота виконується приватною компанією. Подальше впровадження сучасних механізмів державно-приватного партнерства в галузі житлово-комунального господарювання в Україні сприятиме:

- підвищенню ефективності операційної діяльності відповідних підприємств, окремих процесів та проектів;
- впровадженню техніко-технологічних, управлінських еколого-економічних та соціальних інновацій; залученню додаткових фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів;
- підвищенню якості надання комунальних послуг та потенціалу платоспроможності підприємств ЖКГ;
- збільшенню інвестиційної привабливості підприємств ЖКГ та окремих проектів;

- удосконаленню механізмів модернізації систем ЖКГ [60, с. 308; 191, с. 108].

Таким чином, аналіз реалізації проектів державно-приватного партнерства в галузі виробничої та соціальної інфраструктури засвідчують їх несистемний, поодинокий характер, низьку ефективність, що зумовлена зношеністю та частковою зруйнованістю об'єктів інфраструктури, що вимагають залучення приватного капіталу у формі ДПП, впровадження таких проектів наштовхується на значні перепони, що гальмують або унеможливають ефективне застосування сучасних форм та моделей ДПП.

При цьому важливого значення набуває застосування світового досвіду оцінки ефективності проектів державно-приватного партнерства, що розглядається у контексті оптимального співвідношення вартості проекту та якості його виконання (Value for money (VfM)) та дозволяє перейти від традиційної оцінки «витратної» ефективності до визначення ефективності зазначених проектів на основі соціальної, інвестиційної, екологічної та інноваційної складових. Водночас оцінка ефективності проекту державно-приватного партнерства передбачає визначення ефективності окремо на стадії ex-ante (до підписання контракту, коли здійснюється відбір та порівняння альтернатив, VfM-перевірка) та стадії ex-post (здійснення контролю за виконанням умов контракту, аналіз відповідності проекту визначеним цілям). У цьому контексті важливого значення для реалізації проектів державно-приватного партнерства в сфері виробничої та соціальної інфраструктури України набуває забезпечення ефективної реалізації відповідних проектів, методи управління якими повинні бути визначені у договорі ще на етапі їх розробки.

3.3. Концептуальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні

Як засвідчив попередній аналіз інституційно-організаційного забезпечення державно-приватного партнерства в Україні, партнерські відносини держави та бізнесу в національній економіці мають значний нереалізований потенціал в контексті підвищення якості надання суспільних послуг, модернізації об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури, активізації внутрішніх інноваційно-інвестиційних процесів, зниження рівня корупції та тінізації національної економіки, нагромадження соціального капіталу.

Досягнення зазначеної мети передбачає визначення концептуальних засад розвитку державно-приватного партнерства в Україні (Додаток Ж) на основі обґрунтування мети, принципів, основних завдань, напрямів та соціально-економічних наслідків реформування взаємовідносин держави та бізнесу в національній економіці.

У якості *основної мети* розвитку державно-приватного партнерства в національній економіці визначено фінансове забезпечення модернізації об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури. Конкретна діяльність, спрямована на реалізацію цієї мети повинна базуватися на таких *основних принципах*.

1. *Ефективність та взаємовигідність співпраці держави з приватним сектором.*

Як уже зазначалося, ефективність проекту ДПП визначається як оптимальне співвідношення вартості проекту та якості його виконання (Value for money (VfM)), що дозволяє відійти від традиційної оцінки «витратної» ефективності та взяти за основу більш широке трактування ефективності зазначених проектів, що враховує соціальну, інвестиційну, екологічну та інноваційну складові. Йдеться також про ефективне узгодження інтересів кожного з учасників партнерських відносин, зокрема, задоволення суспільних потреб у відновленні та модернізації об'єктів

соціальної та виробничої інфраструктури, запровадження інновацій та новітніх ресурсозберігаючих технологій, оптимізацію державних витрат, покращення рівня життя населення, а також задоволення потреб приватних партнерів у отриманні фінансової вигоди.

2. Рівність партнерів перед законом.

Цивілізовані відносини ДПП повинні бути засновані на неухильному дотриманні передбачених законодавством України та умовами контракту прав і обов'язків контрагентів незалежно від презентованої ними форми власності. У випадку невиконання зобов'язань будь-яким партнером повинен вступати в дію спеціальний механізм покарань та штрафних санкцій.

3. Прозорість процедури укладення та реалізації договорів ДПП.

Йдеться про необхідність забезпечення вільного доступу до інформації щодо проведення конкурсу та права приймати участь усім бажаючим представникам приватного бізнесу, відкритість показників ефективності реалізованого проекту та постійний моніторинг за дотриманням умов договору обома партнерами, врахування громадської думки щодо. Як було зазначено раніше, недосконалість інституційного забезпечення ДПП надає можливість приватному партнеру ухилятися від виконання своїх зобов'язань або виконувати їх не у повному обсязі, що унеможлиблює подальший розвиток партнерських відносин та знижує зацікавленість представників влади та бізнесу до ведення спільних проектів.

4. Зміна умов договору відповідно до змін соціально-економічного середовища.

Інституційне забезпечення тривалих партнерських стосунків між державою та бізнесом та гнучкість умов відповідних договорів до змін соціально-економічного середовища є важливою передумовою забезпечення макроекономічної стабілізації та підвищення зацікавленості сторін у ефективній реалізації відповідних угод.

5. Справедливий розподіл ризиків між партнерами.

Відповідно до сучасних підходів, ризики, що виникають у процесі запровадження та реалізації державно-приватного партнерства, повинні

розподіляються серед учасників таким чином, щоб кожен учасник відповідав за ризики, якими він здатен краще управляти.

б. Гармонізація національного та міжнародного середовища розвитку ДПП.

Гармонізація національних та міжнародних норм та процедур укладання та реалізації проектів ДПП є важливим чинником подальшого вдосконалення відповідного інституційного середовища та залучення іноземних компаній до реалізації суспільно-важливих проектів ДПП в Україні.

Неухильне дотримання зазначених принципів сприятиме ефективній реалізації таких основних завдань розвитку ДПП в Україні:

1) *залучення фінансових ресурсів для модернізації виробничої та соціальної інфраструктури.* Як уже зазначалося, вирішення проблеми модернізації об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури в Україні є одним із пріоритетів державної інноваційно-інвестиційної політики, спрямованої на залучення приватних інвестицій за умов бюджетного дефіциту та недостатності наявного державного фінансування. Особливої гостроти ця проблема набула в період фінансових кризових потрясінь останніх років.

Так, у 2001–2002 рр. обмеження державних інвестицій у межах фіскальної консолідації призвели до зростання інфраструктурного дефіциту втричі, під час кризи та рецесії 2007–2009 рр. – цей показник збільшився на 30%, до більше ніж 25% від ВВП України (рис. 3.8). Незважаючи на те, що загальна фіскальна консолідація, у 2009 р. сприяла виходу України з економічної кризи і макроекономічній стабілізації країни, разом з тим, вона супроводжувалась значним скороченням державних інвестицій, які зменшилися з 3,9% ВВП у 2008 р. до 1,4 % ВВП – у 2010 р. [152, с. 173].

2) *використання знань та досвіду партнерів у реалізації проектів ДПП,* в т. ч. у сфері забезпечення функціонування інфраструктурних об'єктів з боку держави, а також фінансових можливостей застосування новітніх ресурсозберігаючих технологій та методів управління з боку приватного партнера.

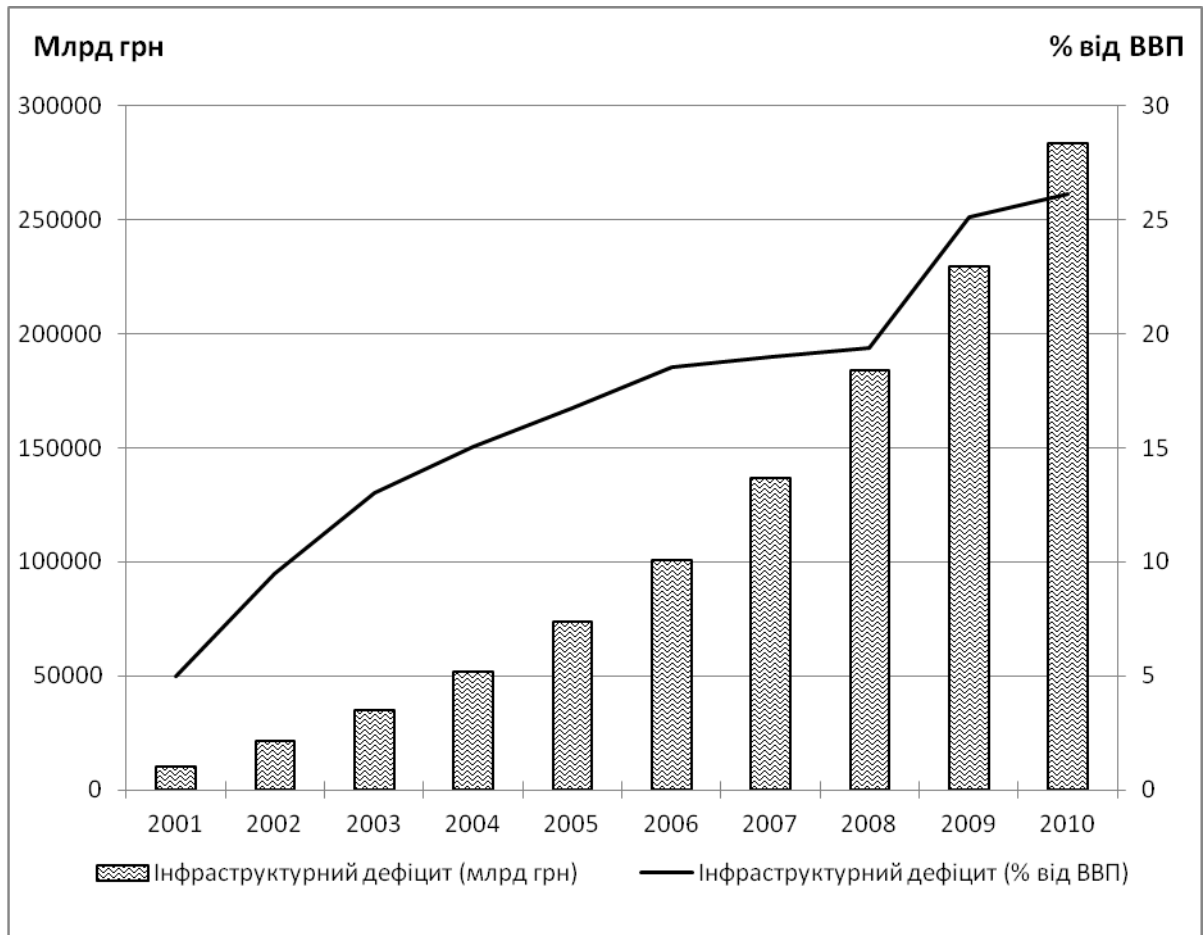


Рис. 3.8 Зростання інфраструктурного дефіциту в Україні під впливом фіскальної консолідації в 2001–2010 рр.

Джерело: Складено автором за даними [176].

3) поєднання зусиль держави та бізнесу з метою реалізації суспільно важливих проектів, зокрема об'єктів державної власності з боку державного сектору та фінансових, технологічних, управлінських ресурсів з боку бізнесу. Важливо взяти до уваги, що розвиток партнерських стосунків між державою та бізнесом в Україні сприятиме відновленню втраченого соціального капіталу, на основі розвитку цивілізованих відносин довіри між економічними суб'єктами.

Виходячи з мети, основних принципів та завдань вдосконалення державно-приватного партнерства в Україні можна сформулювати такі основні напрями розвитку партнерських відносин між державою та бізнесом у найближчій перспективі:

1) вдосконалення інституційно-організаційного середовища взаємодії держави з приватним сектором за такими основними напрямками:

А. Визначення єдиного уповноваженого органу, відповідального за формування та забезпечення реалізації політики у сфері ДПП, проведення моніторингу ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у цій сфері, розробку та реалізацію проектів ДПП, управління національними проектами, організацію перевірок виконання договорів, укладених у рамках ДПП.

Б. Удосконалення нормативно-правового забезпечення державно-приватного партнерства шляхом:

- розробки та затвердження Стратегії розвитку державно-приватного партнерства в Україні, яка б на національному рівні визначала мету та відповідні стратегічні пріоритети в галузі ДПП;

- впорядкування нормативно-правової бази ДПП, зокрема, шляхом скасування Закону України «Про концесії» та низки галузевих законів та надання Закону України «Про Державно-приватне партнерство» пріоритету щодо врегулювання ДПП перед іншими актами;

- законодавчого визначення повноваження органів влади, що залучаються до проектів ДПП на центральному та місцевому рівнях;

- уніфікації процедури вибору приватного партнера для всіх типів державно-приватного партнерства;

- формування типового договору ДПП для різних типів угод (концесії, угоди про розподіл продукції, спільної діяльності тощо) та різних сфер застосування.

В. Розробка методичного забезпечення розвитку ДПП та налагодження системи підготовки фахівців у цій сфері.

Я уже зазначалося, однією з перешкод для практичного застосування інвестиційних проектів на засадах ДПП є відсутність кадрового забезпечення та відповідного методичного забезпечення. Для вирішення зазначених проблем необхідно здійснити такі заходи:

- налагодити підготовку спеціалістів в галузі ДПП для центральних органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;

- розробити методичні та довідкові матеріали з питань організації та забезпечення ДПП;

- створити національні центри підтримки державно-приватного партнерства та відповідні експертні групи.

Г. Забезпечення суспільної підтримки розвитку державно-приватного партнерства. На думку фахівців, вирішенню зазначеної проблеми сприятимуть такі заходи:

- обґрунтування необхідності залучення приватного партнера до функцій забезпечення населення суспільними благами;

- визначення індикаторів, за рівнем яких населення може дізнатися про ефективність даного проекту ДПП та відповідність отриманих результатів запланованим;

- забезпечення прозорості та відкритості процесу прийняття рішень;

- знайомлення населення з позитивним досвідом реалізації проектів ДПП у розвинутих країнах [97, с. 65].

2) Визначення пріоритетних галузей та реалізація пілотних проектів державно-приватного партнерства.

На думку сучасних дослідників, використання механізмів державно-приватного партнерства в Україні в першу чергу повинно бути спрямовано на ліквідацію так званих «інфраструктурних розривів» шляхом модернізації автошляхів та залізниць, аеро- та морських портів, енергетики та зв'язку. Зазначені об'єкти є привабливими для приватного сектору, оскільки вони здатні приносити значну економічну вигоду на основі поєднання будівництва з наданням суміжних послуг [152, с. 174]. У цьому контексті пріоритетними сферами розвитку ДПП в Україні є такі:

А. Тепло- та водопостачання, енергетика.

Як уже зазначалося, житлово-комунальне господарство (ЖКГ) України перебуває нині у вкрай зношеному стані. Так, на 1 січня 2010 р. дебіторська та кредиторська заборгованість галузі становила відповідно 11,1 млрд та 11,4 млрд грн. Крім того, збитки підприємств цієї галузі за підсумками роботи у 2009 р. становили 1,9 млрд грн. [185]. Водночас основні фонди вітчизняних підприємств ЖКГ характеризуються високим

рівнем морального і фізичного зносу. Якість надання житлово-комунальних послуг населенню та господарюючим суб'єктам незадовільна, а на удосконалення та модернізацію об'єктів ЖКГ не вистачає бюджетних коштів.

Б. Транспорт.

Як відомо, розширення автомобільних доріг загального користування в Україні відстає від швидкості зростання автомобільного транспорту в країні. У період 1990 – 2010 рр. протяжність автомобільних доріг в Україні майже не збільшувалася, при цьому їх щільність була в 6,6 разів нижчою, ніж у Франції (відповідно 0,28 та 1,84 км доріг на 1 кв. км площі країни). Загальна протяжність швидкісних доріг в Україні дорівнює 0,28 тис. км, у порівнянні з 12,5 тис. км у Німеччині та 7,1 тис. км у Франції, водночас обсяг фінансування доріг на 1 км в Україні відповідно у 5,5 – 6 разів менший, ніж у зазначених країнах [87].

Крім того, середня швидкість руху на автодорогах України у 2 - 3 рази нижча, ніж у західноєвропейських країнах, оскільки 51,1% автомобільних доріг в Україні не відповідають вимогам за рівністю, 39,2% – за міцністю [87].

У контексті проблеми, що досліджується, важливо взяти до уваги, що незадовільний стан транспортної галузі в Україні пояснюється такими чинниками:

- низьким рівнем інвестування;
- низькими тарифами на соціально значимі пасажирські перевезення, що підлягають державному регулюванню;
- обмеженим фінансуванням з державного та місцевих бюджетів;
- недостатністю коштів на просте відтворення основних фондів внаслідок зниження їх вартості та недостатнього рівня амортизаційних відрахувань;
- відсутністю інвестицій на умовах концесій,
- відсутністю державно-приватного партнерства;
- недосконалістю механізмів лізингу.

За цих обставин активний розвиток відносин державно-приватного партнерства в транспортній галузі України постає потужним фактором подолання її кризового стану та забезпечення дієвої модернізації на інноваційних засадах.

В. Освіта.

Як відомо, основним механізмом фінансування освітніх послуг в Україні залишається бюджетне забезпечення, хоча частка приватних навчальних закладів різного рівня залишається значною. З 2008 по 2010 р. державні видатки на освіту зростали (2008 р. – 21,5 млрд грн. (8,9 % сукупних видатків), у 2009 р. – 23,9 млрд грн (відповідно 9,9%), у 2010 р. – 28,8 млрд грн (відповідно 9,5%)). Водночас у 2011 р. державні видатки на освіту зменшилися та становили 26,2 млрд грн (відповідно 7,9% сукупних видатків) (рис. 3.9).

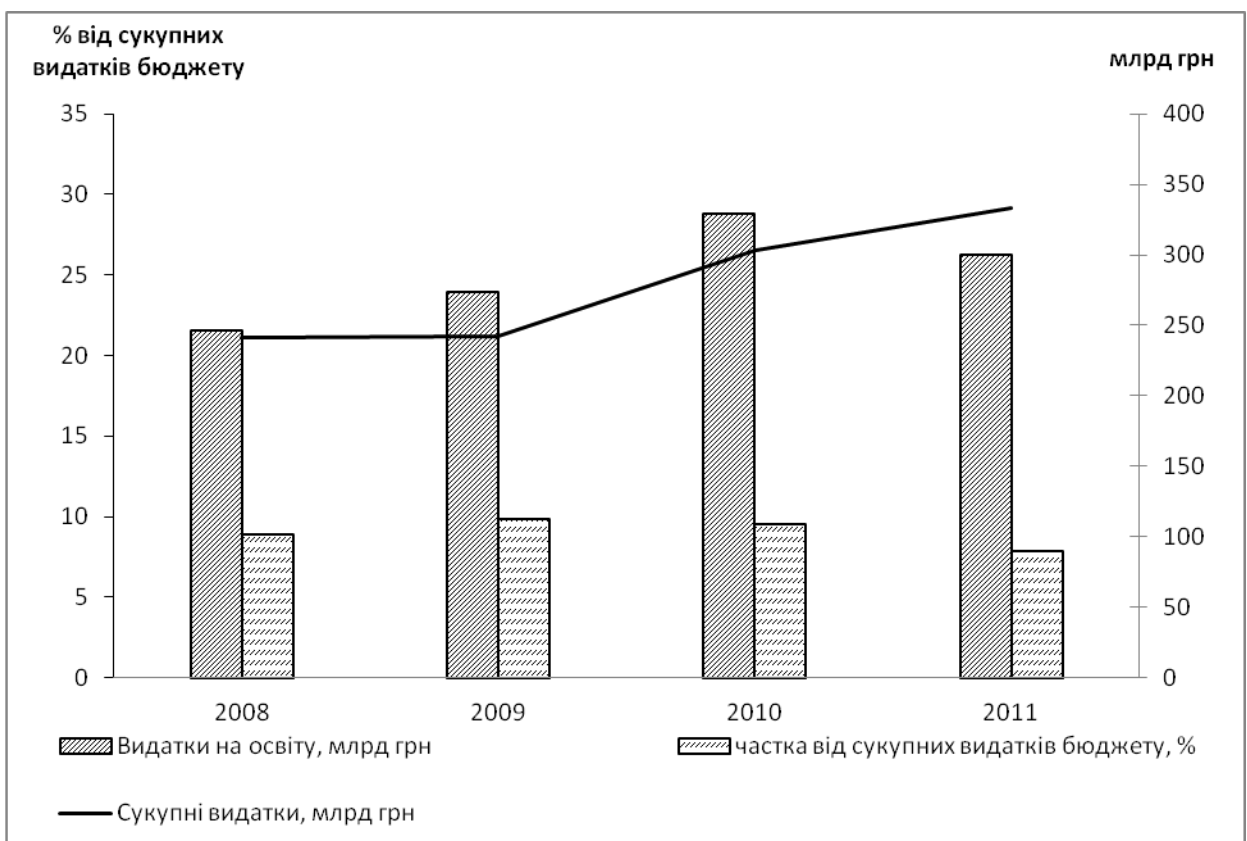


Рис. 3.9 Видатки з Державного бюджету України на освіту за період 2008-2011 рр.

Джерело: Складено автором за даними: [163].

При цьому за рахунок коштів Державного бюджету здійснюється централізоване фінансування переважної частини професійно-технічної освіти, вищої та післядипломної освіти (в рамках державного замовлення). Післядипломна освіта населення також частково фінансується за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття. Йдеться зокрема про послуги з професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації безробітних [173].

У цьому контексті слід звернути увагу на обсяги інвестицій у освіту. Якщо у період з 2005 до 2008 р. обсяги таких капіталовкладень збільшилися з 196,2 млн грн до 478,1 млн грн, то у 2010 р. вони скоротилися до рівня 294,7 млн грн. Водночас у 2011 р. спостерігається збільшення обсягів інвестицій до 495,5 млн грн або на 46,7% у порівнянні з відповідним періодом у 2010 році (рис. 3.10).

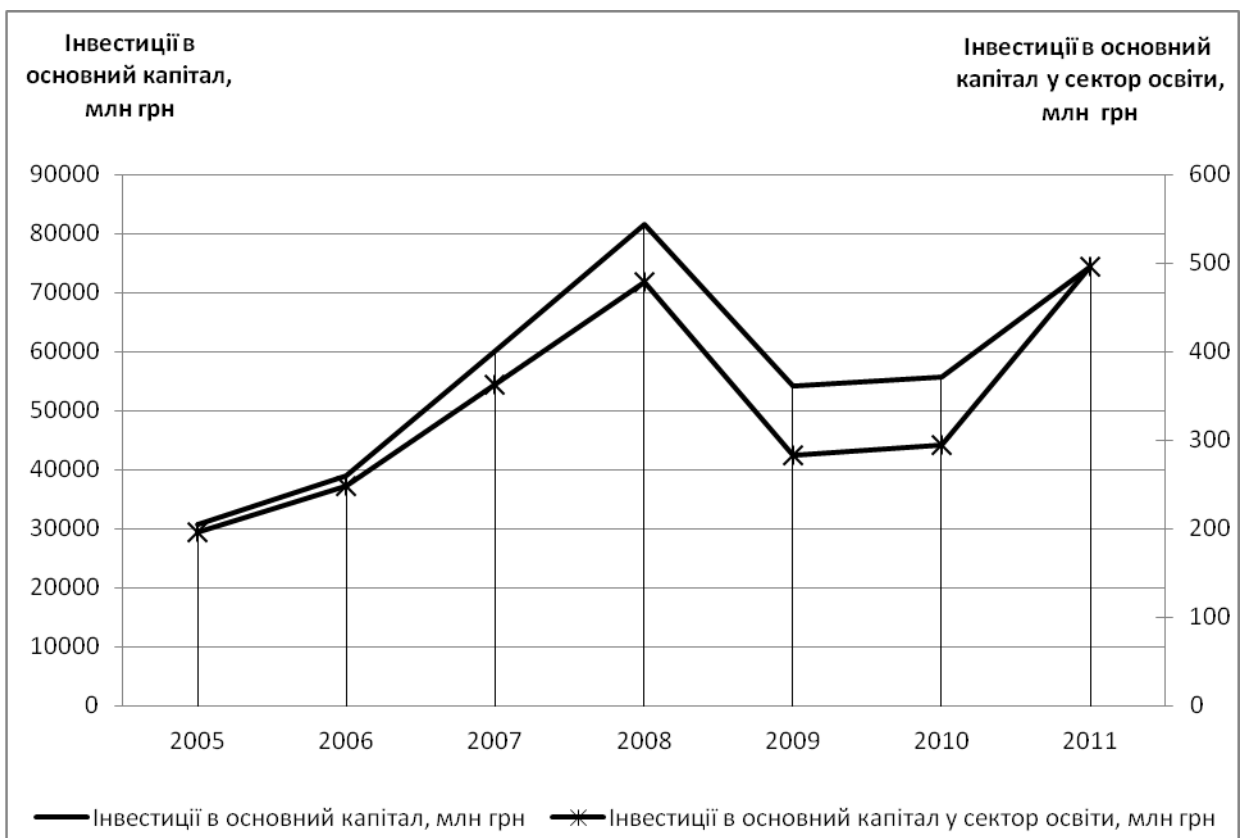


Рис. 3.10 Загальні інвестиції в основний капітал та у сектор освіти за січень-червень 2005-2011 рр.

Джерело: Складено автором за даними: [176].

На думку сучасних дослідників, недостатня ефективність державних видатків на освіту зумовлена рядом чинників, основними серед яких залишаються недоліки організаційної структури галузі. Як показує аналіз видатків зведеного бюджету за економічною структурою, понад 90% державних інвестицій в освіту спрямовується на поточні видатки, з них – переважна частина – на виплату заробітної плати та нарахування на неї, які зростають внаслідок інфляційних процесів [73].

Така структура видатків не забезпечує достатньої можливості для перерозподілу ресурсів на користь тих, які безпосередньо визначають якість освітніх послуг (підвищення кваліфікації, розширення та оновлення ресурсної бази, впровадження новітніх технологій) та сприяють вдосконаленню освітньої інфраструктури. За цих обставин запровадження державно-приватного партнерства дозволить здійснити додаткові фінансові вкладення у освітню галузь з метою підвищення якості надання освітніх послуг.

Г. Охорона здоров'я.

На думку вітчизняних дослідників, недосконалість та неадаптованість до ринкових реалій фінансових механізмів функціонування даної галузі пов'язана з такими основними чинниками:

– нестачею ресурсного забезпечення охорони здоров'я, зокрема, низькою часткою витрат на охорону здоров'я відносно валового внутрішнього продукту (ВВП) України, яка в останні п'ять років коливається у межах 3 %. Разом з тим, слід наголосити, що даний показник є відносним, оскільки стосується суто державних видатків. Відповідно до даних національних рахунків, загальні витрати на охорону здоров'я в Україні коливаються в межах 5,5-6,5 % ВВП (як і у деяких країнах Східної та Центральної Європи). При цьому характерною особливістю України є перевищення недержавних джерел фінансування над державними;

- недосконалістю механізмів державного фінансування охорони здоров'я, зокрема, неефективністю ресурсного забезпечення галузі. Незважаючи на те, що з 2000 до 2011 рр. фінансування сфери охорони здоров'я збільшилось у номінальному вимірі майже у дев'ятеро (з 4,8 млрд грн у 2000 р. до 41,7 млрд грн у 2010 р.) (рис. 3.11), а питома вага видатків

на охорону здоров'я в загальному обсязі ВВП досягла 3,64 % (2009 р. – 2,9 %) [161], збільшення бюджетного фінансування сфери охорони здоров'я було пов'язане в основному з необхідністю підвищення заробітної плати медичним працівникам та індексом інфляції. Водночас об'єктивного покращення забезпечення галузі не відбувалося, що зумовлює зростання частки особистих витрат населення (як офіційних, так і неофіційних) і заміщення безоплатної медичної допомоги платною [176].

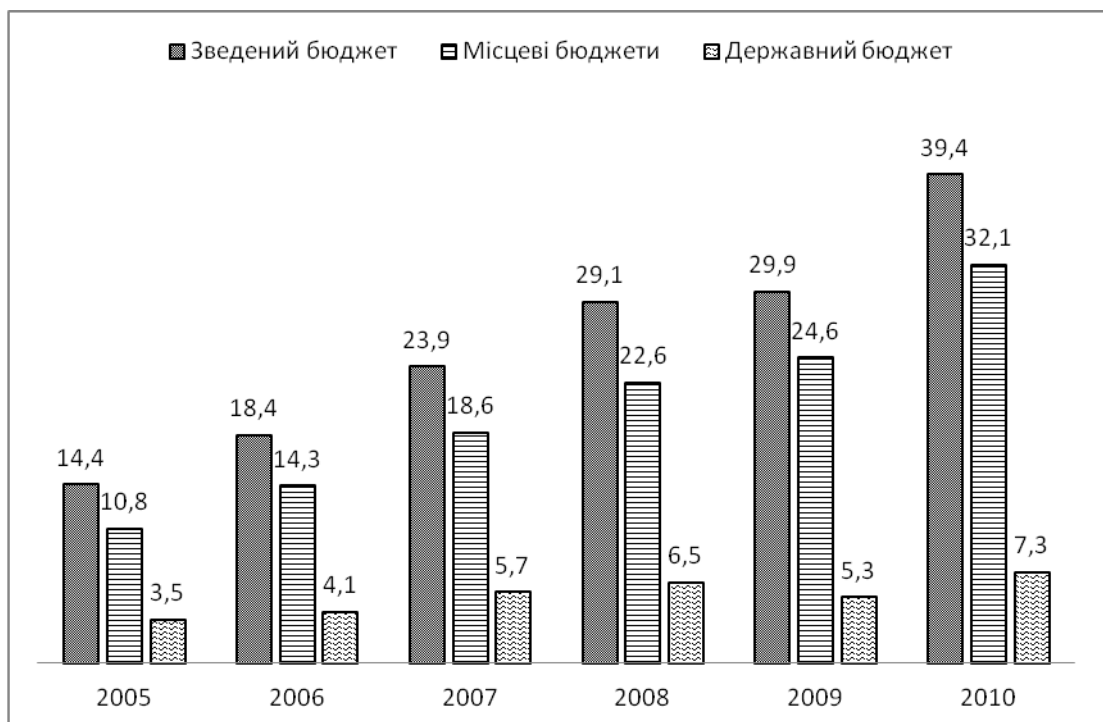


Рис. 3.11 Обсяг видатків на охорону здоров'я в Україні, 2005-2010 рр. (млрд грн)

Джерело: Складено автором за даними: [176].

-- високою вартістю ліків, неконтрольованою системою ціноутворення на лікарські засоби та недостатнім державним забезпеченням ліками [168]. При цьому лише 4-5 % витрат, необхідних для медикаментозного забезпечення сфери охорони здоров'я, покривається за рахунок бюджету – всі інші витрати лягають на пацієнтів. Навіть в умовах стаціонарного лікування переважну частку (понад 80 %) вартості ліків сплачують пацієнти, тоді як третина загальних витрат сфери охорони здоров'я спрямовується саме на медикаментозне забезпечення [111, с. 17].

У цьому контексті слід звернути увагу на динаміку зміни обсягу інвестування у сферу охорони здоров'я, так, у період з 2005 р. до 2008 р. спостерігається зростання на 146% з 344,6 млн грн у 2005 р. до 849,9 млн грн у 2008 р., після 2008 р. під впливом світової фінансової кризи відбувається спадання обсягів капіталовкладення до 2010 р. (433,7 млн грн), разом з надалі обсяги інвестування зростають та становлять 664 млн грн у 2011 р. або на 53% у порівнянні до попереднього періоду (рис. 3.12).

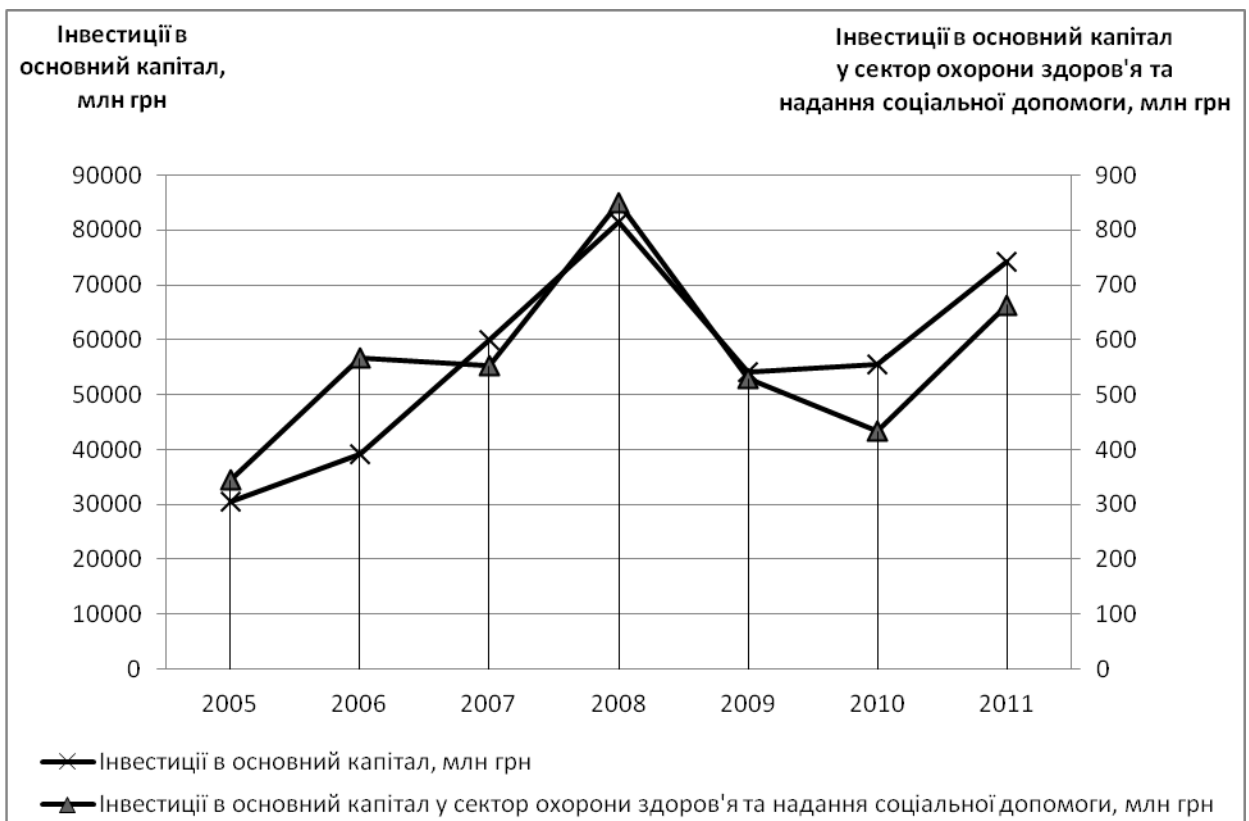


Рис. 3.12 Загальні інвестиції в основний капітал та у сектор охорони здоров'я та надання соціальної допомоги за січень – червень 2005-2011 рр.

Джерело: Складено автором за даними: [176].

Що стосується пріоритетних форм розвитку ДПП в Україні, то на думку вітчизняних фахівців, найбільш привабливими є проекти будівництва нових об'єктів інфраструктури з послідовною передачею їх комунальним підприємствам. За сучасних умов інфраструктурні проекти ДПП реалізуються на основі договорів управління, афермажа та концесії.

У зв'язку з цим зауважимо, що форми ДПП залежить від цілей залучення приватного бізнесу та вимог до нього зі сторони держави. Договір управління передбачає передачу функцій управління об'єктом приватному партнеру, водночас державний сектор платить за отримані управлінські послуги. Плата може встановлюватися на фіксованій основі або у залежності від отриманих результатів роботи приватного партнера. Афермаж (оренда) – залучення приватного сектору до експлуатації інфраструктурних об'єктів при фінансуванні модернізації за рахунок державних фондів. У такому випадку приватний партнер повертає частину отриманого доходу державному сектору у формі амортизації коштів, вкладених у модернізацію об'єкта. Інша форма ДПП, концесія передбачає передачу приватному партнеру обов'язків модернізації інфраструктурних об'єктів. Аналіз зарубіжного досвіду та ситуації в Україні вказує, що оптимальною формою ДПП у інфраструктурній галузі є договір концесійного типу [96, с. 99].

Д. Реалізація пілотних проектів державно-приватного партнерства, що передбачає визначення сфери, об'єкта державної власності, що потребує модернізації; проведення прозорого конкурсу; формування плану виконання проекту, визначення джерел фінансування, умов розподілу ризиків, розрахунок майбутньої ефективності спільного проекту, моніторинг за дотриманням умов договору учасниками; визначення ефективності після завершення проекту ДПП, удосконалення інституційно-організаційного забезпечення на основі аналізу реалізованих проектів.

3) Створення державного фонду підтримки розвитку державно-приватного партнерства, шляхом:

- формування методів та джерел фінансування фонду, що може залучати як цільові кошти з державного бюджету так і кошти інвестиційних компаній;

- розробка стратегії підтримки ДПП, що повинна містити заходи підтримки проектів державно-приватного партнерства на кожному етапі реалізації починаючи від визначення об'єкта, що передається у партнерство до завершення функціонування спільного проекту;

- налагодження співпраці фонду з іншими органами державної влади шляхом ведення спільних проектів, розробкою спільних нормативних актів, залучення представників влади до підготовки та контролю за виконанням проектів ДПП.

Реалізація визначених у концепції пріоритетних напрямів розвитку державно-приватного партнерства в Україні матиме такі соціально-економічні наслідки:

1. Оптимальне використання бюджетних ресурсів.

Йдеться про те, що в результаті поєднання ресурсів держави та приватного сектору на засадах ДПП досягається своєрідний синергетичний ефект, а саме:

- підвищується ступінь задоволення суспільних потреб, що пов'язано з залученням приватного партнера до виробництва та надання суспільних послуг на основі використання новітніх ресурсів та технологій;

- ефективніше використовуються кошти державного бюджету, свідченням чого є перерозподіл державних коштів з галузі, де залучені кошти приватного бізнесу на користь інших галузей;

- прискорюється віддача від фінансових вкладень внаслідок поєднання зусиль приватного та державного секторів, що досягається шляхом поєднання об'єкта державної власності та фінансових, технологічних, управлінських ресурсів приватного сектору, у результаті досягається синергетичний ефект.

2. Забезпечення цивілізованої конкуренції на ринку надання суспільних послуг.

Залучення приватних ресурсів (фінансових, технологічних, управлінських) до реалізації інфраструктурних проектів сприятиме розвитку конкурентних відносин ринку надання відповідних послуг, що в свою чергу сприятиме зниженню собівартості продукції, ефективному використанню залучених коштів, запровадженню новітніх, енергозберігаючих технологій, та використанню нових методів управління.

3. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Як відомо, рейтинг конкурентоспроможності національної економіки (Глобальний індекс конкурентоспроможності) визначається Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) на основі 12 субіндексів, а саме: 1) державні та суспільні установи; 2) інфраструктура; 3) макроекономічна стабільність; 4) охорона здоров'я та початкова освіта; 5) середня, вища та професійна освіта; 6) ефективність товарного ринку; 7) ефективність ринку праці; 8) рівень розвитку фінансового ринку; 9) технологічна готовність; 10) розмір ринку; 11) удосконалення бізнесу; 12) інновації.

При цьому, розвиток державно-приватного партнерства в Україні сприятиме покращенню значення деяких субіндексів Індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК національної економіки):

1) субіндексу державних та суспільні установ, що визначають інституційне середовище взаємодії приватного бізнесу, держави та суспільства. У 2012 р. зазначений субіндекс для України становить 3,13 з 7 можливих балів (132 місце в рейтингу серед 144 країн світу) [236]. Розвиток державно-приватного партнерства сприятиме удосконаленню інституційного забезпечення взаємодії економічних суб'єктів економіки, а також формуванню нових форм спільної діяльності представників бізнесу та держави, створенню нових організацій, що займаються координацією, веденням, контролем та управлінням проектів ДПП;

2) субіндексу інфраструктури, який вказує на рівень розвитку та забезпечення суб'єктів економіки ресурсами (транспорт, телекомунікації, дороги, енергопостачання), необхідними для подальшого зростання економіки країни та ефективної міжнародної конкуренції. За даними Всесвітнього економічного форуму зазначений субіндекс для України в 2012 р. становить 4,1 з 7 можливих балів (65 місце в рейтингу серед 144 країн світу) [236]. Враховуючи те, що проекти ДПП переважно спрямовані на забезпечення та відновлення об'єктів соціальної та виробничої інфраструктури, ДПП є важливим механізмом підвищення глобальної конкурентоспроможності України;

3) субіндексу макроекономічної стабільності, що характеризує як внутрішню стабільність в країні так і стабільність на міжнародному рівні.

До основних показників макроекономічної стабільності належать дефіцит бюджету та інфляційні процеси. За даними Всесвітнього економічного форуму зазначений субіндекс в 2012 р. становив 4,4 з 7 можливих балів (90 місце серед 144 обстежених країн світу) [236]. Подальший розвиток ДПП в Україні є важливим чинником збільшення обсягів та підвищення якості надання суспільних послуг без перевитрат державного бюджету.

У цьому контексті заслуговує на увагу думка сучасних дослідників, що країни, які шляхом розвитку державно-приватного партнерства прагнуть залучити більше інвестицій у інфраструктуру ніж державні видатки, повинні звернути увагу на збереження макроекономічної стабільності, а саме притримуючись таких принципів:

– нові надходження інвестиційних коштів повинні бути спрямовані на реалізацію пріоритетних і високорентабельних проектів у секторах економіки, де наявні «інфраструктурні розриви»;

– інвестиційні надходження, що використовуються для відновлення та забезпечення наявних застарілих об'єктів інфраструктури є більш ефективними у порівнянні з капіталовкладенням у нові проекти;

– у процесі прийняття рішення щодо доцільності залучення інвестицій у проекти ДПП необхідно враховувати ймовірні майбутні поточні витрати на експлуатацію та технічне обслуговування [152, с. 174].

Таким чином, розвиток державно-приватного партнерства сприятиме переходу економіки України з стагнаційного посткризового стану у фазу стійкого соціально-економічного розвитку. Необхідні умови для такого переходу формуються на основі реалізації обґрунтованих в роботі концептуальних засад розвитку ДПП в Україні.

Висновки до третього розділу

Проведений аналіз показав, що за умов недостатності бюджетних коштів і неготовності держави до передачі окремих прав на об'єкти виробничої та соціальної інфраструктури інвесторам у межах державно-приватного партнерства, а також значних ризиків інвестування в капіталоемні об'єкти державної власності за відсутності гарантій з боку держави, впровадження проектів ДПП в Україні є вкрай низьким.

Дослідження інституційно-організаційного забезпечення ДПП в Україні на основі принципів SWOT-діагностики дозволив визначити нереалізований потенціал в контексті підвищення якості надання суспільних послуг, модернізації об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури, активізації внутрішніх інноваційно-інвестиційних процесів, зниження рівня корупції та тінізації національної економіки, нагромадження соціального капіталу. Реалізація цього потенціалу пов'язана із значними ризиками припинення розпочатих проектів під впливом зміни політичної ситуації в країні, недобросовісного виконання партнерами своїх зобов'язань, фінансових збитків, спричинених перевитратами або недоотриманням очікуваних доходів, зниженням інвестиційної привабливості країни для вітчизняних та іноземних інвесторів, поширення корупції та підвищення рівня тінізації національної економіки. За цих обставин важливого значення набуває аналіз ефективності реалізації проектів ДПП в Україні.

З урахуванням того, що оцінку ефективності проекту державно-приватного партнерства необхідно здійснювати окремо на стадії ex-ante (до підписання контракту, коли відбувається відбір та порівняння альтернатив, VfM-перевірка) та стадії ex-post (здійснення контролю за виконанням умов контракту, аналіз відповідності проекту визначеним цілям), дисертантом проаналізовано сучасний стан та проблеми реалізації проектів ДПП у житлово-комунальному господарстві України та обґрунтовано висновок щодо необхідності визначення методів управління ДПП у договорі ще на етапі його розробки з метою забезпечення ефективної реалізації

відповідного проекту.

Дослідження ефективності реалізації проектів державно-приватного партнерства в галузях соціальної та виробничої інфраструктури України засвідчило їх низьку ефективність. Незважаючи на те, що зношеність та часткова зруйнованість об'єктів інфраструктури вимагає залучення приватного капіталу у формі ДПП, впровадження таких проектів наштовхується на значні перепони, що гальмують або унеможливають ефективне застосування сучасних форм та моделей ДПП.

У дисертації запропоновані концептуальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні в частині визначення мети, принципів та основних напрямів розвитку співпраці держави та бізнесу, спрямованих на забезпечення оптимального використання бюджетних ресурсів, розвиток та модернізацію виробничої та соціальної інфраструктури, забезпечення цивілізованої конкуренції на ринку надання суспільних послуг, підвищення та конкурентоспроможності національної економіки.

Визначено, що важливими напрямом розвитку партнерських відносин в Україні є вдосконалення інституційно-організаційного середовища взаємодії держави з приватним сектором, а саме: визначення єдиного уповноваженого органу, покращення нормативно-правового забезпечення ДПП; розробка відповідного методичного супроводу та налагодження системи підготовки фахівців у цій сфері; забезпечення суспільної підтримки цивілізованих відносин співпраці державного та приватного секторів.

Особливої уваги потребує визначення пріоритетних галузей та реалізація пілотних проектів ДПП в національній економіці, що передбачає визначення відповідного об'єкта державної власності; розробку та підтримку спільних проектів, оцінку ефективності проектів ДПП та впровадження рекомендацій щодо їх удосконалення. Важливу роль у процесі подальшого розвитку партнерських відносин держави та бізнесу в Україні відіграє створення державного фонду підтримки ДПП, до основних повноважень якого слід віднести: забезпечення фінансування спільних проектів, моніторинг виконання умов договору та контроль за їх результатами.

Реалізація зазначених напрямів покращення партнерських відносин в Україні сприятиме інноваційній модернізації виробничої і соціальної інфраструктури, оптимальному використанню бюджетних ресурсів, забезпеченню цивілізованої конкуренції на ринку надання суспільних послуг, підвищенню конкурентоспроможності та безпеки національної економіки.

Отримані висновки знайшли відображення у працях автора: [128], [130], [134] та [135], [230].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення і запропоновано нове вирішення наукової задачі, яка полягає у визначенні сутності та особливостей розвитку державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці та обґрунтуванні на цій основі практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності взаємодії держави та бізнесу в Україні. На підставі проведеного дослідження було зроблено висновки, що стосуються теоретико-методологічних та науково-практичних аспектів досліджуваної проблеми, а саме:

1. Аналіз праць вітчизняних та зарубіжних вчених засвідчив, що економічні відносини державного та приватного секторів привертали увагу представників усіх основних шкіл та напрямів економічної думки, знайшовши відображення у творах Т. Мена, А. Монкретьєна, В. Петті, Ф. Кене, А. Сміта, Дж.-Ст. Міля, Ф. Ліста, А. Маршала, Дж.-Б. Кларка, Л. Вальраса, В. Парето, А. Пігу, М. Бунге, М. І. Туган-Барановського, Дж. М. Кейнса, В. Ойкена, Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Мітчелла, Дж. Ю. Стігліца, Р. Коуза, Дж. Б'юкенена, Д. Норта та інших. Водночас осмислення сутності та механізмів ДПП відбувалося відповідно до основних етапів його становлення та розвитку: трастового (XVII – XIX ст.), концесійного (XIX – поч. XX ст.), франшизи (XX ст.), сучасного державно-приватного партнерства (кінця XX ст. – початку XXI ст.).

2. Критичний аналіз та узагальнення теоретичних напрацювань щодо визначення сутності та специфіки державно-приватного партнерства в ринковій економіці дозволили розмежувати широкий та звужений підходи до трактування цього поняття. У широкому розумінні ДПП визначено автором як співпраця держави та бізнесу, спрямована на вирішення

стратегічних завдань суспільного розвитку на глобальному, регіональному, національному і місцевому рівнях, у більш вузькому розумінні – як засноване на договірних засадах довгострокове співробітництво держави та приватного сектору, пов'язане з реалізацією проектів у галузі виробничої і соціальної інфраструктури.

3. У роботі виокремлено та охарактеризовано такі основні форми співпраці держави та бізнесу в ринковій економіці: 1) договірні (концесія, угода про розподіл продукції, оренда, фінансова оренда (лізинг)), що функціонують на основі укладання контракту та регулюються встановленими правами та обов'язками, невиконання яких призводить до розірвання домовленості або штрафних санкцій; 2) інституційні (спільна діяльність), що дозволяють без здійснення додаткових дій (реєстрації юридичної особи), спільно виконувати певний проект, як шляхом об'єднання вкладів (договір простого товариства), так і без такого об'єднання із завершенням співпраці після досягнення спільної мети.

4. Державно-приватне партнерство є важливим чинником інноваційної модернізації економіки, реалізації її конкурентного потенціалу та ефективного вирішення назрілих економічних та соціальних завдань. Дисертантом доведено, що розвиток ДПП забезпечує покращення виробничої та соціальної інфраструктури національної економіки, надання якісних суспільних послуг населенню за одночасного зменшення державних витрат. У цьому контексті важливого значення набуває розробка та реалізація національних моделей модернізації економіки, здатних органічно поєднати успішний світовий досвід реалізації державно-приватного партнерства та особливості історичного розвитку певної країни.

5. Аргументовано, що особливості та суперечності трансформаційної економіки деформують процес співпраці держави та бізнесу, визначаючи її специфіку в період ринкових перетворень. Якщо в розвинених країнах

учасники ДПП є рівноправними партнерами, цивілізовані відносини між якими підкріплені цілісною системою відповідного нормативно-правового забезпечення, то характерними ознаками перехідних економік є переважання неформальних взаємодій у межах ДПП, що зумовлено втратою нагромадженого соціального капіталу, недосконалістю та суперечливістю інституційно-організаційного забезпечення співпраці держави та бізнесу, відсутністю дієвих механізмів моніторингу та контролю у цій сфері.

6. На основі дослідження особливостей формування та розвитку державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці виокремлено та проаналізовано такі основні групи суперечностей взаємодії держави та бізнесу: 1) соціально-економічні, пов'язані з незавершеністю ринкових реформ, відсутністю чіткої специфікації прав власності та неузгодженістю у розподілі функцій володіння, розпорядження і користування як по горизонталі, так і по вертикалі; 2) організаційно-економічні, зумовлені нерівністю в доступі до інформації представників влади та приватного бізнесу, двоїстістю повноважень держави, яка, з одного боку, є учасником партнерських відносин, а з іншого – контролює виконання умов договору приватним партнером, нерозвиненістю системи управління проектами державно-приватного партнерства; 3) інституційні, пов'язані із «зрощенням» держави та бізнесу, недосконалістю нормативно-правового забезпечення ДПП та відсутністю цивілізованих відносин довіри між партнерами.

7. Розроблено теоретичну модель вирішення суперечностей інтересів держави та бізнесу в трансформаційній економіці на основі розвитку державно-приватного партнерства. Доведено, що запровадження ДПП на основі консолідації зусиль держави та приватного сектору дозволяє реалізувати стратегічні суспільно важливі проекти, перетворюючи конфлікт інтересів на рушійну силу модернізації національної економіки. Водночас

підпорядкування інтересів однієї із сторін іншій внаслідок відсутності дієвих механізмів державно-приватного партнерства, призводить до тінізації економіки, поширення корупції та справляє деструктивний вплив на соціально-економічний розвиток.

8. На основі аналізу теорії та практики розвитку співпраці держави і бізнесу в трансформаційних економіках проаналізовано механізм реалізації ДПП як узгоджений учасниками партнерських відносин набір взаємопов'язаних процедур та інструментів реалізації державних або спільних програм модернізації економіки. Обґрунтовано, що незавершеність інституційних перетворень посилює нестійкість соціально-економічного розвитку, спонукаючи представників владної верхівки та бізнесу до забезпечення стабільності шляхом консервації поточного фінансового становища та запобігання новим економічним і політичним потрясінням. За цих обставин впровадження ефективного механізму державно-приватного партнерства постає стратегічним пріоритетом забезпечення економічної безпеки та глобальної конкурентоспроможності національної економіки.

9. Доведено, що розвиток державно-приватного партнерства в Україні має значний нереалізований потенціал в контексті поліпшення якості надання суспільних послуг, оновлення об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури, активізації внутрішніх інноваційно-інвестиційних процесів, зниження рівня корупції та тінізації економіки, нагромадження соціального капіталу. Разом з тим, визначені основні загрози та ризики сучасного інституційно-організаційного забезпечення розвитку ДПП в національній економіці, пов'язані з припиненням реалізації розпочатих проектів під впливом зміни політичної ситуації в країні, недобросовісним виконанням партнерами своїх зобов'язань, фінансовими збитками, спричиненими перевитратами або недоотриманням очікуваних доходів, зниженням інвестиційної привабливості країни, поширення

неформальних економічних явищ.

10. На основі аналізу практики реалізації проектів ДПП у житлово-комунальному господарстві України обґрунтовано висновок щодо необхідності визначення методів управління ДПП у договорі ще на етапі його розробки з метою забезпечення оцінки ефективності проекту державно-приватного партнерства окремо на стадії підписання контракту, коли відбувається відбір та порівняння альтернатив та на стадії здійснення контролю за виконанням умов контракту, в т.ч. аналізу відповідності проекту визначеним цілям.

11. Шляхом всебічного дослідження взаємовідносин держави та бізнесу в Україні сформовано концептуальні засади подальшого розвитку державно-приватного партнерства в національній економіці, а саме: мету (фінансове забезпечення модернізації об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури), основні принципи (ефективність та взаємовигідність співпраці держави з приватним сектором, рівність партнерів перед законом, прозорість процедури укладання та реалізації договорів, справедливий розподіл ризиків між партнерами, гармонізація національного та європейського середовища ДПП), основні завдання та напрями співпраці держави і приватного сектору, спрямовані на забезпечення оптимального використання бюджетних ресурсів, розвиток та удосконалення виробничої і соціальної інфраструктури, забезпечення цивілізованої конкуренції на ринку надання суспільних послуг, підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо здійснення спільної діяльності: Закон України [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3686-17>
2. Про державно-приватне партнерство: Закон України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2010. – № 40. – Ст. 524.
3. Про концесії: Закон України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 1999. – № 41.– Ст. 372.
4. Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг: Закон України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2009. – № 25. – Ст. 312.
5. Про оренду державного та комунального майна: Закон України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 1995. – № 15. – Ст. 99.
6. Про оренду землі: Закон України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/161-14>
7. Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності: Закон України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3687-17>
8. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності: Закон України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2624-17>
9. Про угоди про розподіл продукції: Закон України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 1999.– № 44. – Ст. 391.
10. Про управління об'єктами державної власності: Закон України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2006.– № 46. – Ст. 456.
11. Про фінансовий лізинг: Закон України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>

12. Господарський кодекс України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2003.– № 18, № 19–20, № 21–22. – Ст. 144.
13. Повітряний Кодекс України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3167-12>
14. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
15. Цивільний кодекс України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2003. – № 40-44. – Ст. 356.
16. Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства: постанова КМУ [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/main/384-2011-%D0%BF,nreg>
17. Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0399-12>
18. Методика виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними, затв. пост. КМУ // Офіційний вісник України. – 2011. – № 18. – Ст. 769.
19. Положення про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України, затв. Указом Президента України // Офіційний вісник України. – 2011. – № 39. – Ст. 1593.
20. Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: затв. Указом Президента України // Офіційний вісник України. – 2011. – № 41. – стор. 20. – ст. 1666.
21. Положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, затв. Указом Президента України // Офіційний вісник України. – 2011. – № 17. – Ст. 788.
22. Порядок надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, затв. пост. КМУ // Офіційний вісник України. – 2011 р. – № 10. – Ст. 458.

23. Порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, затв. постановою КМУ // Офіційний вісник України. – 2011 р. – № 28. – Ст. 1168.
24. Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим, затв. пост. КМУ // Офіційний вісник України. – 2011. – № 28. – Ст. 1168.
25. Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства: Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/279-2011-%D0%BF>
26. Про затвердження форми подання пропозиції щодо здійснення державно-приватного партнерства: наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1217-11>
27. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві: Розпорядження КМУ [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1184-2009-%F0>.
28. Адам Ф. Социальный капитал в европейских исследованиях / Ф. Адам, Д. Подменик // Социологические исследования. – 2010. – № 11. – С. 35–48.
29. Айрапетян М. С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства [Електронний ресурс] / М. С. Айрапетян // Информационно-аналитические материалы Государственной Думы. – Електрон. дані. – 2008. – № 12. – Режим доступу: <http://iam.duma.gov.ru/node/3/4669/16629>
30. Алпатов А. А. Государственно-частное партнерство: механизмы реализации / А. А. Алпатов, А. В. Пушкин, Р. М. Джапаридзе. – М. : Альпина Паблишерз, 2010. – 196 с.
31. Альошин О. Усупереч співпраці. Норми про партнерство з державою породять нові проблеми [Електронний ресурс] / О. Альошин // Закон і бізнес. – Електрон. дані. – 2009. – №47 (931). – Режим доступу: <http://www.zib.com.ua/article/1259110867307/>

32. Афанасьева О.К. Государственно-частное партнерство как инструмент привлечения инвестиций в развитие морских портов / О. К. Афанасьева // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – №26. – С. 147-150.
33. Ахмадуев А. Механизм хозяйствования государственных и муниципальных предприятий / А. Ахмадуев // Экономист. – 1996. – №10. – С. 26.
34. Базилевич В.Д. Екологічний менеджмент та підприємництво: Нові перспективи української освіти / В.Д. Базилевич // Освіта України. – 2010. – № 28. – С. 6.
35. Базилевич В.Д. Плідний синтез теорії та практики трансформаційних змін в Україні / В.Д. Базилевич // Економіка України. – 2010. – № 12.– С. 85-88.
36. Базилевич В.Д. Макроекономіка: навчальний посібник / В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик. – 2-ге вид. – К. : Атіка, 2009. – 368 с.
37. Базилевич В.Д. Метифізика економіки / В.Д. Базилевич, В.В. Ильин. – 2-е изд. испр. и доп. – К. : Знання; М.: Рыбари, 2010. – 925 с.
38. Базилевич В.Д. Філософія економіки. Історія: монографія. – К. : Знання, 2011. – 1198 с.
39. Балашова С.П. Государственно-частное партнерство и его роль в социально-экономическом развитии муниципального образования / С. П. Балашова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2009. – №9 (59). – С. 87-88.
40. Білик О.П. Специфіка економічних суперечностей трансформаційної економіки / О.П. Білик // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2006. – № 90. – С. 21-22.
41. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. / пер с англ. О.В. Буклемишева, науч. ред.: В.С. Автономов, Е.М. Майбурд. – М. : Дело Лтд, 1994. – 687 с.
42. Бодров В.Г. Трансформація економічних систем: концепції, моделі, механізми регулювання та управління: навч. посіб. / В. Г. Бодров – К. : УАДУ, 2002. – 104 с.
43. Бордоев Д. Г. Государственное регулирование российской экономики в условиях постиндустриальной трансформации: автореф. дис. на соискание науч. степени к. е. н.: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Д.Г. Бордоев. – Санкт- Петербург, 2008. – 21 с.
44. Бороновский Д. Концессия – перспективное направление хозяйствования [Электронный ресурс] / Д. Бороновский // Крымские

- известия. – Електрон. дані. – 2008. – № 28. – Режим доступу: <http://www-ki-old.rada.crimea.ua/nomera/2008/028/koncessy.html>
45. Бульбас С. Прощай, опалювальний сезон 2010-2011. 5 «ляпів» сезону, що минув [Електронний ресурс] / С. Бульбас // Кореспондент. – Електрон. дані. – 2011. Режим доступу: http://blogs.korrespondent.net/business_blogs/blog/svbulbas/a35843
46. Бунге Н.Х. Банковые законы и банковая политика / Н. Х. Бунге // Сборник государственных знаний. – Т. 1. – СПб., 1874. – С. 67-96.
47. Бураковський І.В. Державно-приватне партнерство як механізм залучення інвестицій інституціональних інвесторів у соціальну інфраструктуру / І.В. Бураковський // Досвід і проблеми соціально-економічних перетворень в умовах трансформації суспільства: регіон, місто, підприємство: збірник статей VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К., 2008. – С. 42-46.
48. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика. / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев и др. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики – 2010. – 287 с.
49. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. / В.Г. Варнавский. – М. : Наука, 2005. – 315 с.
50. Варналій З. Деретулювання підприємницької діяльності як протидіючий чинник корупції [Електронний ресурс] / З. Варналій // Корупція в Україні. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.korupzia.org.ua/laws/zkbbk2.htm>
51. Варналій З. Економічний діалог: партнерство заради прогресу [Електронний ресурс] / З. Варналій // Економічний діалог: партнерство заради прогресу. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Table/8022007/80207/004.htm#a1>
52. Варналій З. С. Бізнес та державна влада. Діалог. / за ред. Д.В. Ляпіна, К.М. Ляпіної – К. : Ін-т конкурентного суспільства, 2007. – С. 33-48.
53. Варналій З. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: монографія / З. С. Варналій, Д. Д. Буркальцева, О. С. Саєнко. – К. : Знання України, 2011. – 299 с.
54. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384с.
55. Веретеннікова О. В. Концесія як один із шляхів залучення приватних інвестицій в комунальну сферу міста / О. В. Веретеннікова,

- А. В. Бондаренко // Економіка будівництва і міського господарства. – 2009. – Т. 5. – № 2. – С. 125-130.
56. Відкрите звернення трудового колективу Комунального підприємства «Облводоканал» Запорізької обласної ради [Електронний ресурс] // Деловой Бердянск. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://delovoy.net.ua/rubriki/problema/1324.html>
57. Вікарчук О.І. Концесія як один із шляхів поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О.І. Вікарчук // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. (в 5 т.). – Дніпропетровськ, 2004. – Т. 4. – Випуск 189. – С. 978 – 982.
58. Вінник О. М. Технології державно-приватного партнерства (правові аспекти) / О. М. Вінник // Демографія і соціальна економіка. – 2012. – № 1 (17). – С. 110-119.
59. Власенко С. Оренда та концесія підприємств житлово-комунального господарства України: аналіз перших здобутків та прорахунків в регіонах [Електронний ресурс] / С. Власенко // Искра. – Електрон. дані. – 2008. – Режим доступу: <http://iskra.kiev.ua/iskra.html?act=article&id=4160>
60. Выпирайло А. Приоритетные направления совершенствования государственно-частного партнерства / А. Выпирайло // Вестник института экономики Российской академии наук. – 2011. – № 4. – С. 303-311.
61. Гайдай Т. В. Інституційно-еволюційний підхід у дослідженні суті та суперечностей перехідних економік / Т.В. Гайдай // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. – 2005. – Вып. 89-1. – С. 29-36.
62. Гайдай Т. В. Неінституційна парадигма та аналіз ринкових трансформаційних процесів / Т. В. Гайдай // Вісник КНУ. Економіка. – 2002. – Вип. 51. – С. 38-42.
63. Гайдай Т.В. Парадигма інституціоналізму: методологічний контекст: монографія / Т.В. Гайдай – К. : Київський університет, 2008. – 296 с.
64. Гайдай Т.В. Роль неформальних інституцій в економічній транзитології / Т.В. Гайдай // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. – 2007. – Вып. 31-2. – С. 75-80.
65. Галечян А. М. Политическая элита как субъект модернизации современной России : автореф. дис. на соиск. научн. степ. канд. полит. н. / А.М. Галечян. – М., 2008. – 20 с.

66. Галушка З.І. Інституціональні перетворення та їх соціальні суперечності / З.І. Галушка // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – 2010. – Вип. 38-1. – С. 134-140.
67. Галушка З.І. Нова роль держави в сучасній економіці: соціосинергетичний погляд / З.І. Галушка // Економіка і держава. – 2009. – № 1. – С. 9 – 12.
68. Галушка З.І. Розподіл функцій соціальної відповідальності в системі державно-приватного партнерства / З.І. Галушка // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць / за заг. ред. проф. Єханурова Ю. І., Шегди А. В. – К., 2012. – Вип. 27. – Т.3 – С 38 – 46.
69. Галушка З.І. Соціальна відповідальність корпорацій: взаємовідносини між державою й бізнесом / З.І. Галушка // Університетські наукові записки. – 2008. – №3. – С. 168 – 170.
70. Гальчинський А. Україна – на перехресті геополітичних інтересів. / А. Гальчинський – К. : Знання України, 2002. – 180 с.
71. Ганущак-Єфіменко Л. М. Трансформація ролі держави в економіці та податкова система / Л. М. Ганущак-Єфіменко, Ю. А. Малащенко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. – К. : НАУ, 2010. – Вип. 27. – С. 201–213.
72. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Валерій Михайлович Геєць. – К. : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 864 с.
73. Герасименко Г. В. Інвестиції в освіту як напрям управління якістю людських ресурсів в Україні [Електронний ресурс] / Г. В. Герасименко // Вестник Национального технического университета «ХПИ». – Електрон. дані. – 2010. – № 5. – Режим доступу: http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_5/statti/Gerasimenko.pdf
74. Государев М.А. Экономика партнерства / М.А. Государев. – Нижний Новгород : ВГИПИ, 2001. – 94 с.
75. Государственно-частное партнерство: симбиоз государства и бизнеса [Электронный ресурс] // Бюджет. Електрон. дані. – 2009. – № 7. – Режим доступа: <http://bujet.ru/article/59841.php>.
76. Государство и бизнес: институциональные аспекты. – М. : ИМЭМО РАН, 2006. – 155 с.
77. Гош О. Про економічну сутність понять «співробітництво» і «партнерство» / О. Гош // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 91-95.

78. Гражевська Н. І. Відображення трансформаційних процесів у системі категорій соціально-економічної динаміки / Н. І. Гражевська // Економічна теорія. – 2007. – №4. – С. 19–29.
79. Гражевська Н. І. Державно-приватне партнерство як чинник забезпечення конкурентоспроможності національної економіки / Н. І. Гражевська, А. В. Мостепанюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: економіка. – 2011. – №124. – С. 31-34.
80. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін: Монографія / Гражевська Н. І. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
81. Гражевська Н.І. Конкурентоспроможність національної економіки в контексті сучасної парадигми модернізації / Н.І. Гражевська // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 25. – С. 6-13.
82. Гриценко А.А. Соціально-ринковий вибір в Україні: модель та реальність / А.А. Гриценко, С.І. Кіреєв // Трансформаційні моделі економіки України: ідеологія, протиріччя. – 1999. – С. 23-55.
83. Дагаев А. Экономическое будущее российских государственных предприятий / А. Дагаев // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – №1. – С. 21-29.
84. Данилишин Б.М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні» [Електронний ресурс] / Б.М. Данилишин. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system>
85. Демченко Д.Н. Взаимодействие государства и бизнеса: принципы, инструменты, институциональная трансформация в посткризисной экономике: принципы, инструменты, институциональная трансформация в посткризисной экономике: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01, 08.00.05 / Д. Н. Демченко. – Ростов н/Д, 2005. – 222 с.
86. Державно-приватне партнерство: в Україні можливе?.. [Електронний ресурс] // Уніан економіка. – 2010. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/news/67543-derjavno-privatne-partnerstvo-v-ukrajini-mojlive.html>
87. Державне агентство автомобільних доріг України [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.ukravtodor.gov.ua/>

88. Довіра населення України до держструктур [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://kiis.com.ua/?lang=eng&cat=reports&id=57>
89. Доклад о развитии человека 2007-2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделённом мире / [Пер. с англ] – М. : Весь Мир, 2007. – 400 с.
90. Енергетична стратегія України [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>
91. Єгоров В.О. Чинники зовнішньоекономічної стратегії України в суперечливому контексті глобалізації та внутрішньогосподарського реформування / В.О. Єгоров // Україна у світовому економічному просторі. – К. : Таксон, 2000. – С. 23-39.
92. Єщенко П.С. Взаємодія економічної теорії та економічної політики в трансформаційному суспільстві / П.С. Єщенко // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 4. – С. 9-23.
93. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: монографія / Я.А. Жаліло. — К. : НІСД, 2003. – 368 с.
94. Жаліло Я.А. Економічний діалог: партнерство заради прогресу [Електронний ресурс] / Я.А. Жаліло – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Table/8022007/80207/003.htm#a1>
95. Залевська-Шишак А.Д. Трансформація економіки України в контексті відносин власності / А.Д. Залевська-Шишак // Вісник Київського національного університету ім. Т.Шевченка, серія «Економіка». – 2006. – Вип. 89. – С. 28-30.
96. Запатрина И.В. Перспективы использования механизмов публично-частого партнерства для развития инфраструктуры в Украине // И.В. Запатрина // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 94-102.
97. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / Запатріна І.В. // Економіка та прогнозування. – 2010. – №4. – С. 62-86.
98. Запатріна І. Реформування житлово-комунального господарства в умовах макроекономічної нестабільності / І. запатріна, Т. Лебеда // Економіка України. – 2011. – № 10. – С. 16-29.

99. Запатріна І.В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 9-24.
100. Зілгалова О.А. Особливості розвитку трансформаційних економік / О.А. Зілгалова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.9. – С. 204-209.
101. І.Вернадський. Витоки. Творча спадщина у контексті історії економічної думки в Україні / За ред. В.Д.Базилевича. – К. : Знання, 2009. (Славетні постаті) – 862 с.
102. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: монографія / А.І. Ігнатюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.
103. Ігнатюк А.І. Державна політика у пріоритетних галузях економіки України / А.І. Ігнатюк // Культура народів Причорномор'я. – 2010. – № 174. – Т.1. – С. 63–66.
104. Історія економічних учень: хрестоматія / В.Д. Базилевич, Т.В. Гайдай, А.О. Маслов, Н.І. Гражевська, О.П. Нестеренко, Л.В. Вернигора / За ред. проф. В.Д. Базилевича. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2008. – 782с.
105. Кашин С. Не в дружбу, а в госслужбу [Електронний ресурс] / С. Кашин // Секрет фірми. – Електрон. дані. – 2005. – № 30(117). – Режим доступу: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=862040>
106. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. / Дж. М. Кейнс; пер. с англ. под ред. А.Г. Худокормова. — М. : Экономика, 1993. – 543 с.
107. Кенэ Ф. Физиократы. / Ф. Кенэ Ф, А. Р. Ж. Тюрго, П. С. Дюпон де Немур. – М. : Эксмо, 2008. – 1200 с.
108. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк – М. : Гелиос АРВ, 2000. – 367 с.
109. Красота О.В. Розгортання світової економічної кризи в Україні та можливості обмеження рецесії / О.В. Красота // Вчені записки Університету «КРОК». Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 19. – С. 27-37.
110. Лендшел М. Державно-приватне партнерство як інструмент підвищення конкурентоспроможності територій [Електронний ресурс] / М. Лендшел – Електрон. дані. – Режим доступу: [//www.rgd.org.ua/project_activities/round_tables/4th_annual_forum/lendel.ppt](http://www.rgd.org.ua/project_activities/round_tables/4th_annual_forum/lendel.ppt)
111. Лехан В. М. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір / В. М. Лехан, Г. О. Слабкий, М. В. Шевченко. – К. : Український інститут стратегічних досліджень МОЗ України, 2009. – 48 с.

112. Ледомська С. Сертифікатна приватизація: деякі аспекти визначення основних результатів / С. Ледомська, Ю. Тараторін // Економіка України. – 2001. – № 8. – С. 22–27.
113. Лист Ф. Национальная система политической экономии. / Ф. Лист; пер. с нем. под ред. К. В. Трубникова – С.-Пб. : А. Э. Мартенс, 1891. – 486 с.
114. Лібанова Е. М. Соціальні проблеми і соціальні важелі конкурентоспроможності української економіки / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2. – С. 5-20.
115. М. Бунге: сучасний дискурс / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2005. – 697 с. – (Славетні постаті).
116. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика: монографія / І.І. Мазур. – К. : Київський університет, 2006. – 329 с.
117. Мазур І.І. Економічний діалог: партнерство заради прогресу [Електронний ресурс] / І.І. Мазур. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Table/8022007/80207/019.htm#a1>
118. Мамутов В. Про поєднання держрегулювання і ринкової саморегуляції / В. Мамутов // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 59-65.
119. Мартусевич Р.А. Мировой опыт государственно-частного партнерства в коммунальном хозяйстве: факторы успеха и неудач с позиций частного сектора: материалы VII Международной конференции «Модернизация экономики и государство» [Електронний ресурс] / Р.А. Мартусевич – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.nisse.ru>
120. Маршалл А. Принципы экономической науки. / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – 312 с.
121. Маслов А.О. Значення теорії інформаційної економіки в умовах глобалізації / А.О. Маслов // Економіка ринкових відносин. – 2010. – № 5. – С. 369-375.
122. Микитюк О.П. Кооперування підприємств як засіб підтримки їх конкурентоспроможності / О.П. Микитюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – № 25. – С. 151-156.
123. Милль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии: в 3 т. / Дж. С. Милль – М. : Прогресс, 1980. –Т.1. – 495 с.
124. Митчелл У. Экономические циклы: проблема и ее постановка. / У. Митчелл; пер. с англ. Е. Д. Кондратьевой, О. Е. Пряхиной, В. Э. Шпринка. – М. : Госиздат, 1930. – 502 с.

125. Міжнародний економічний рейтинг «Ліга кращих» [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.businessukraine.net>
126. Модернізація України – наш стратегічний вибір: щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2011. – 432 с.
127. Мостепанюк А. В. Аналіз світового досвіду розвитку державно-приватного партнерства та проблеми його застосування в Україні / А. В. Мостепанюк // Бізнес інформ. – 2012. – №1. – С. 186-190.
128. Мостепанюк А. В. Державно-приватне партнерство як механізм підвищення конкурентоспроможності економіки країни / А. В. Мостепанюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – № 26. – С. 296-304.
129. Мостепанюк А. В. Еволюція наукових поглядів на співпрацю держави та бізнесу в ринковій економіці / А. В. Мостепанюк // Університетські наукові записки. – 2010. – №2. – С. 291-299.
130. Мостепанюк А. В. Економічні механізми співпраці держави та бізнесу за умов ринкових перетворень / А. В. Мостепанюк // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 1 (5). – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2011_1/11mavugp.pdf
131. Мостепанюк А. В. Інституціоналізація державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці / А. В. Мостепанюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №6 (109). – С. 44-49.
132. Мостепанюк А. В. Концесія як механізм активізації інвестиційних процесів у трансформаційній економіці / А. В. Мостепанюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – №4. – Т.3. – С. 169-173.
133. Мостепанюк А. В. Ризики реалізації проектів державно-приватного партнерства: причини виникнення та механізм управління / А. В. Мостепанюк // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – №1. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/znprudps/2011_1/pdf/11mavacm.pdf.
134. Мостепанюк А. В. Світовий досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства / А. В. Мостепанюк // Економіка та держава. – 2011. – № 11. – С. 82-85.
135. Мостепанюк А. В. Суперечності розвитку державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці / А. В. Мостепанюк // Вчені записки Університету «КРОК». – 2012. – №30. – С. 65-72.

136. Мостепанюк А. В. Формирование научных взглядов на сотрудничество государства и частного капитала в рыночной экономике / А. В. Мостепанюк // Современная наука. – 2010. – №3. – С. 182-186.
137. Науменкова С.В. Реалізація потенціалу національного розвитку в умовах формування нової фінансової архітектури / С.В. Науменкова // Социальная экономика. – 2010. – № 2. – С. 139-143.
138. Национальный доклад «Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве». – М. : Ассоциация Менеджеров, 2007. – 116 с.
139. Немова Л. ГЧП за рубежом – пример для подражания или предостережение [Электронный ресурс] / Л. Немова. – Электрон. дані. – Режим доступу: <http://opres.ru/1145472.html>
140. Осецький В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики монографія / В.Л. Осецький – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 412 с.
141. Осецький В.Л. Підприємницькі ризики та їх страхування в економіці України / В.Л. Осецький // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2006. – Вип. 81-82. – С. 34-36.
142. Офіційний сайт «Transparency International – Україна». Індекс корупції 2012, глобальна порівняльна таблиця. [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/cpi/global-table>
143. Офіційний сайт Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://ukraine.usaid.gov/ua/programs/privatno-derzhavni-partnerstva-uk>
144. Офіційний сайт Головного управління житлово-комунального господарства Луганської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: www.zkh.lg.ua
145. Офіційний сайт Луганської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: www.loga.gov.ua/netcat.../h_509182aa12ee1f840f5dfa9ed9e7cfdb
146. Офіційний сайт Львівської державної обласної адміністрації [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.loda.gov.ua/ua/news/itm/2557/>
147. Офіційний сайт Чернігівської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://cg.gov.ua>
148. Петленко Ю. В. Організація служби фінансового менеджменту на підприємстві / Ю. В. Петленко // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 94–98.

149. Петти У. Трактат о налогах и сборах / У. Петти [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://ek-lit.narod.ru/pettsod.htm>
150. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: в 2 т. / А. Пигу; пер. с англ. А. Г. Фонов, М. С. Штернгарц. – М. : Прогресс, 1985. – 512 с. – (Экономическая мысль Запада).
151. Пилякина В.С. Механизм государственно-частного партнерства в банковском проектном финансировании в России. / В.С. Пилякина // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 4. – С. 15-23.
152. Пильтяй О. В. Рівень економічного розвитку та пріоритети публічно-приватного партнерства / О. В.Пильтяй // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1 (17). – С. 165-176.
153. Пильтяй О. Фінансова криза та державно-приватне партнерство / О. Пильтяй // Вісник Київського нац.торгівельно-економ. університету. – 2010. – № 6. – С. 79-89.
154. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко – К. : ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с.
155. Покритан А. Деякі питання аналізу і реформування відносин власності / А. Покритан, В. Гринчук // Економіка України. – 2003. – № 11. – С. 40–46.
156. Полуянов В. П. Світова практика державно-приватного партнерства в інфраструктурному забезпеченні комунального господарства / В. П. Полуянов // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 78-87.
157. Полякова О.М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення / О.М. Полякова // Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. – 2009. – №87. – С. 317-322.
158. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства // Организация Объединенных Наций Нью-Йорк; Женева, 2008. – 128 с.
159. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році: щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2012. – 256 с.
160. Програма розвитку державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.auc.org.ua/page/programa-rozvitku-derzhavno-privatnogo-partnerstva>
161. Професійна спілка працівників охорони здоров'я України: інформація про соціально-економічну ситуацію в галузі охорони здоров'я у 2010 році

- [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://medprof.org.ua/socialno-ekonomichnii-zakhist/informacija-pro-socialno-ekonomichnu-informaciju-v-galuzi-okhoroni-zdorovja/>
162. Радіонова І.Ф. Соціальний капітал у формуванні екстерналій освітньої сфери / І. Ф. Радіонова, Н. О. Ткаченко // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 11-12. – С. 3-7.
163. Рахункова палата України. [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>
164. Рішення господарського суду міста Києва № 6/394-9/152пд 01.04.2010 р. [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.citynews.net.ua/topnews/6549-hozyajstvennyj-sud-goroda-kieva-priznal-nedejstvitelnyimi-rezultaty-konkursa-o-peredache-v-koncessiyu-luganskvody-neponyatnoj-offshornoj-kontore.html>
165. Рожкова С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики [Електронний ресурс] / С. Рожкова – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://mangoinvest.net/001/analiz-mirovogo-opyta-ispolzovaniya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-razlichnykh-otraslya-0?page=0,0>
166. Руководство по партнерству государственного и частного секторов: Public-Private Partnership (PPP) Handbook [Електронний ресурс] / Азиатский банк развития. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.adb.org/Documents/Translations/Russian/Public-Private-Partnership-ru.pdf>
167. Рябова С. Концесія: без права на помилку [Електронний ресурс] / С. Рябова // Електронний журнал енергосервісної компанії «Екологічні системи» – Електрон. дані. – 2011. – № 9.– Режим доступу: http://escoecosys.narod.ru/2011_9/art161.htm
168. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2009 році [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
169. Сизоненко В.О. Економічні інтереси – рушійна сила ринкової трансформації: монографія / В.О. Сизоненко. – К. : Київський університет, 2002. – 107 с.
170. Сизоненко В.О. Підприємництво в структурі ринкової економіки. / В.О. Сизоненко. – К. : ІЕП, 2003. – 317 с.
171. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. / А. Смит; пер. с англ. В. С. Афанасьев. – М. : Эксмо, 2007. – 957 с. – (Антология экономической мысли).

172. Соловьев Ю. В. Зарубежный опыт измерения и обеспечения эффективности в сфере государственно-частного партнерства / Ю. В. Соловьев // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). – СПб. : Реноме, 2012. – С. 3-7.
173. Соціально-економічна захищеність населення України, за матеріалами вибіркового обстеження Держкомстату [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
174. Стан корупції в Україні. Порівняльний аналіз загальнонаціональних досліджень: 2007-2009, 2011 : звіт за результатами соціологічних досліджень / Київський міжнар. ін-т соціології. – К., 2011. – 47 с.
175. Сташишин А. Концесія як форма поєднання інтересів держави і ділових підприємств в умовах трансформації економіки України. / А. Сташишин // Вісник Львівського університету. Серія економіка. – 2009. – Вип. 41. – С. 479-491.
176. Статистичні дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
177. Степанова О. В. Соціальний капітал та проблеми ефективності державного регулювання економіки [Електронний ресурс] / О. В. Степанова // Ефективна економіка. Електрон. дані. – 2011. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=801>
178. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц – М. : ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
179. Татаревський О. Усунення адміністративних бар'єрів та покращення державної регуляторної політики в Україні / О. Татаревський // Проект №121495 «Послуги з підтримки малого та середнього бізнесу у пріоритетних регіонах України», 2005. – 45 с.
180. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М.И. Туган-Барановский. – М. : РОССПЭН, 1998. – 664 с.
181. Турчинов О.В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки. / О.В. Турчинов. – К. : Ін-т Росії НАН України, 1996. – 199с.
182. Україна через системну бездіяльність влади остаточно отаборилася в клубі найкорумпованіших країн світу [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/cpi>

183. Федулова Л.І. Організаційний ресурс державно-приватного партнерства в умовах подолання наслідків кризи / Л.І. Федулова, І.Г. Яненко // Наукові праці. – 2009. – Т. 109. – Вип. 96. – С. 57-60.
184. Филук Г. М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: монографія / Г. Филук. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2009. – 404 с.
185. Фінансово-економічні показники роботи підприємств житлово-комунального господарства станом на 1 січня 2010 р. [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://minjkg.gov.ua>
186. Хайек Ф. А. фон. Дорога к рабству. / Ф. А. фон Хайек; пер. с англ. М. Б. Гнедовского. – М. : Экономика: МП Эконов, 1992. – 176 с. – (Экономисты-лауреаты Нобелевской премии).
187. Хайек Ф. А. фон. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма. / Ф. А. фон Хайек; пер. с англ. Е. Осиповой, под ред. У. У. Бартли. – М. : Новости, 1992. – 304 с.
188. Харпола Х. Борьба органов податковой службы с теньовой сферой экономики Украины / Х. Харпола // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 477-482.
189. Частно-государственное партнерство в России: финансирование проектов в условиях международной конкуренции: матер. междунар. конф. – М. : ЗАО «КПМГ», 2007. – 98 с.
190. Черевиков Є.Л. Державно-приватне партнерство у контексті розвитку конкуренції / Є.Л. Черевиков // Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем: моногр. / За заг. ред. О. В. Мартякової. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2011. – С. 659-666.
191. Черевиков Є.Л. Передумови розвитку публічно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства в Україні / Є.Л. Черевиков // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 99-110.
192. Черевиков Є.Л. Публічно-приватне партнерство як соціально-економічний інститут / Є.Л. Черевиков // Економічна теорія. – 2009. – № 4. – С. 31-39.
193. Черевиков Є.Л. Розвиток державно-приватного партнерства як форми суспільного партнерства в Україні / Є.Л. Черевиков // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: сб. науч. тр. – 2009. – Вып. 2. – Т. 1 – С. 262-269.
194. Черевиков Є.Л. Роль публічно-приватного партнерства в усуненні провалів ринку і держави / Є.Л. Черевиков // Управление социально-

- економічними системами: проблеми и решения: моногр. / под общ. ред. Мартяковой Е.В. – Донецк: ГВУЗ «ДонНТУ», 2009. – с. 54-56.
195. Черевиков Є.Л. Партнерство бізнесу і держави / Т.І. Єфименко, К.В. Павлюк, О.В. Степанова та ін. // Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / За заг. ред.. В.М. Гейця та ін. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – с. 148-154.
196. Черевиков Є. Л. Особливості державного фінансування інфраструктурних проєктів на засадах державно-приватного партнерства / Є. Л. Черевиков // Наукові праці НДФІ. – 2012. – Вип. 1 (58). – С. 29-38.
197. Чирикова А. Бизнес как субъект социальной политики в современной России / А.Чирикова // Общество и экономика. – 2006. – № 9. – С. 100-119.
198. Чухно А.А. Економічна теорія: монографія / А. А. Чухно. – К. : Акад. фін. упр., 2010. – Т. 1. – 509 с.
199. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України: монографія / А.А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 632с.
200. Шандрик В.І. Державно-приватне партнерство як форма надання суспільних послуг з боку держави [Електронний ресурс] / В.І. Шандрик // Теоретичні та прикладні питання державотворення. Електрон. дані. – 2011. – № 8. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/e-journals/tppd/2011_8/.../R.../19Shandruk.pdf
201. Шинкарук Л. В. Іноземні інвестиції: їх роль у становленні та розвитку економіки (регіональний аспект) / Л. В. Шинкарук. – Чернівці: Рута, 2009. – 174 с.
202. Штомпка П. Социология социальных изменений / Пер. с англ.; под ред. В. А. Ядова. – М. : Аспект-Пресс, 1996. – 416 с.
203. Щодо організації національного економічного діалогу як засобу суспільної консолідації навколо завдань соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс] / Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку Національного інституту стратегічних досліджень. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Marrch/02.htm>
204. Эйзенштадт Ш. Революция и преобразование обществ. Сравнительное изучение цивилизаций. / Ш. Эйзенштадт – М. : Аспект Пресс, 1999. – 416 с.
205. Annual report 2002 – COWI [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.publications.cowi.com/cowi/34/120>

206. Blondal J.R. International Experience Using Outsourcing, Public Private Partnerships and Vouchers. – Arlington VA : IMB Centre for the Business of Government, 2005. – 48 p.
207. Building Better Partnerships: executive summary [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – London: IPPR, Commission on UK Public Private Partnerships, 2001. – Режим доступу: – [www.ippr.org /uploadedFiles/.../BBP%20Exec%20TG%20Edit.pdf](http://www.ippr.org/uploadedFiles/.../BBP%20Exec%20TG%20Edit.pdf)
208. Commons J. R. The Economics of collective action / Commons, John R.; Parsons, Kenneth H.; Perlman, Selig. – New York: Macmillan, 1950. – 343 p.
209. Corbacho A. Public Investment and Public-Private Partnerships: Addressing Infrastructure Challenges and Managing Fiscal Risks / A. Corbacho, K. Funke, G. Schwartz – IMF: Palgrave Macmillan, 2008. – 306 p.
210. Council Directive 92/50/EEC of 18 June 1992 [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: http://www.bipsolutions.com/html/dir_PHP/directive3.php
211. Department of Defence 2001, Private Financing Manual, Organisational Effectiveness Branch, Interim Version, 25 February [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.defense.gov>
212. Department of Treasury and Finance 2001, Partnerships Victoria: Practitioners Guide, Melbourne State Government of Victoria [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/australia_pfi_pvguidancematerial_riskalloc.pdf
213. Directive 2004/17/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 coordinating the procurement procedures of entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:320040017:EN:NOT>
214. Eggers W. Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships / W. Eggers, T. Startup // A Deloitte Research Study. The global report. – 2006. – 240 p.
215. European commission. Public Private Partnerships in research [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/research/industrial_technologies/ppp-in-research_en.html
216. Fukuyama F. Trust – the social virtues and the creation of Prosperity / F. Fukuyama. – New York : Free Press Paperbacks, 1996. – 457 p.

217. Gerrard M. B. Public-Private Partnerships: What Are Public-Private Partnerships, and How Do They Differ from Privatizations? / M.B. Gerrard // *Finance & Development*. – 2001. – Vol. 38. – № 3. – P. 48–51.
218. Graeme A. Hodge. Risks in Public-Private Partnerships: Shifting, Sharing or Shirking? / Hodge Graeme A. // *The Asia Pacific Journal of Public Administration*. – 2004. – № 26 (2). – P. 155-179.
219. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Brussels [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.publictendering.com/essentials/summary-of-the-european-legislation-about-public-procurement/green-paper-on-public-private-partnerships/>
220. Greve C. Public-Private Partnerships in Scandinavia / C. Greve // *International Public Management Review*. – 2003. – Vol. 4. – № 2. – p. 59-69.
221. Guidelines for Successful Public – Private Partnerships [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – 2003. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf
222. Haggard St. The Political economy of democratic transitions / Stephan Haggard, Robert R. Kaufman. – Princeton : Princeton University Press, 1995. – 391 p.
223. Hodge G.A. Public Private Partnership: An International Performance Review / G.A. Hodge, C. Greve // *Public Administration Review*. – 2007. – Vol.67. – №3. – p. 545-558.
224. Investment Attractiveness Index – 2012. European Business Association [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/ua/news/2012/7/6/1140>
225. Ismail K. Public Sector Comparator (PSC): A Value for Money (VFM) Assessment Instrument for Public Private Partnership (PPP) [Електронний ресурс] / K. Ismail, R. Takim, A.H. Nawawi, C. Egbu // *Papers and postgraduate papers from the special track held at the cib world building congress*. – Електрон. дані. – 2010. – p. 172-187. – Режим доступу: http://cibworld.xs4all.nl/dl/publications/tg72_pub356.pdf
226. Key performance indicators in Public-private partnership. [Електронний ресурс] // *U.S. Federal Highway Administration* – Електрон. дані. – 2011. – Режим доступу: <http://international.fhwa.dot.gov/pubs/pl10029/pl10029.pdf>
227. Key World Energy Statistics 2006 – IEA [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/2006/key2006.pdf>

228. Knack S. Building trust, public policy, interpersonal trust and economic development / S. Knack, P. Zak // *Supreme court Economic Review*. – 2002. – Vol. 10. – P. 91-107.
229. Marc Morje Howard. The Weakness of Postcommunist Civil Society. / Marc Morje Howard // *Journal of Democracy*. – 2002. – Vol. 13. – № 1. – P. 157-169.
230. Mostepaniuk A. Contradictions of development of public-private partnership in transforming economy / A. Mostepaniuk // *Nauka i studia*. – 2012. – №4 (49). – P. 34-41.
231. Mostepaniuk A. Global experience in implementing projects of public-private partnership / A. Mostepaniuk // *Nauka i studia*. – 2012. – №1 (46). – P. 91-102.
232. North D. Institutions, institutional changes and economic performance / D. North. – Cambridge University Press, 1990. – 159 p.
233. Private participation in infrastructure database [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://ppi.worldbank.org/index.aspx>
234. Public private partnerships. The government's approach. – London: the United Kingdom for The Stationery Office, 2000. – 49 p.
235. Public-private partnerships in Europe – before and during the recent financial crisis [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: http://www.eib.org/eprec/resources/efr_eprec_ppp_report.pdf
236. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2012–2013 [Електронний ресурс] / K. Schwab – World Economic Forum – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports>
237. Sedghi A. Do we trust our government? [Електронний ресурс] / A. Sedghi, S. Rogers // *The Guardian* – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.guardian.co.uk/news/datablog/2012/jan/24/trust-in-government-country-edelman>
238. The Canadian Council for Public-Private Partnership, Scale of Public-Private Partnerships [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: http://www.pppcouncil.ca/aboutPPP_definition.asp
239. TNS: Рівень довіри до влади стрімко наближається до критичної межі [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: http://rang.in.ua/ru/ratings_ukr/__id130_1819
240. Types of Public-Private Partnerships [Електронний ресурс] – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.ncppp.org/howpart/ppptypes.shtml>

241. United Nations Economic Commission for Europe. Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships [Електронний ресурс] – New York and Geneva, 2008. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/publications/ppp.pdf>
242. User Guidebook on Implementing Public-Private Partnerships for Transportation Infrastructure Projects in the United States. Federal Highway Administration (FHWA) [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Washington, 2007. – p. 60. – Режим доступу: http://www.fhwa.dot.gov/ipd/pdfs/ppp_user_guidebook_final_7-7-07.pdf
243. Van Ham H. Building Public Private Partnerships: Assessing and Managing Risks in Port Development / H. Van Ham, J. Koppenjan // Public Management Review. – 2001. – Vol .4. – № 1. – p. 593-616.
244. Whitery P. Economic growth and social capital / P. Whitery // Political Studies. – 2000. – № 48. – P. 450.
245. Working Together for a Change: Government, Business and Civil Partnerships for Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean. – Washington, D.C. : The World Bank, 1999. – 176 p.
246. World Public Sector Report. Globalization and the State. – N.Y. : A United Nations Publication, 2001. – 193 p.
247. Yang Y. Public Private Partnerships in the Social Sector / Y. Yang // Issues and Country Experiences in Asia and the Pacific. – 2000. – № 1. – p. 353.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Еволюція наукових поглядів на взаємовідносини держави та бізнесу в економіці

№	Наукова школа, представники	Трактування взаємовідносин держави та бізнесу
1.	Меркантилізм (XV – XVIII ст.): Т. Мен, П. Буагільбер та інші.	Всебічна співпраця держави та національних виробників, спрямована на реалізацію доктрини активного торговельного балансу.
2.	Фізіократія (2 пол. XVIII ст.): Ф. Кене та його прибічники	Розвиток і заохочення вільної конкуренції, застосування державного регулювання лише там, де без нього неможливо обійтися.
3.	Класична політекономія , (кін. XVIII – поч. XIX ст.): А. Сміт та його послідовники, Дж.-Ст. Міль.	Держава покликана виконувати роль гаранта свободи дій та приватної ініціативи для тих незалежних індивідуальних агентів, які створюють суспільне багатство; визнається необхідність державного втручання в економіку у галузях, які надають суспільні блага. Започаткування концепції державно-приватного партнерства (ДПП), виходячи з того, що держава повинна визначити для приватного підприємництва умови функціонування, здатні забезпечувати суспільну вигоду, або зберегти владу для того, щоб вигоди отримувало все суспільство.
4.	Німецька історична школа , (XIX-XX ст.): Ф. Ліст та його послідовники	Обґрунтування важливої ролі держави, покликаної створювати матеріальні, інституціональні та культурні передумови для швидкого індустріального піднесення країни, формування і розвитку єдиного внутрішнього ринку, узгодження суспільних інтересів та спрямування зусиль нації на реалізацію стратегічних перспективних завдань.
5.	Неокласична економічна теорія (70-ті рр. XIX ст.): А. Маршала, А. Пігу, Дж.-Б. Кларк.	Завдання держави полягає в інтерналізації зовнішніх ефектів, усуненні різниці між приватними і суспільними інтересами за умов вільної конкуренції, здатної забезпечити реалізацію приватних інтересів та необмежене переміщення благ. Обґрунтування необхідності співпраці держави та приватного сектору з метою забезпечення справедливого розподілу багатства та доповнення конкуренції взаємовигідним співробітництвом.
6.	Кейнсіанство (XX ст.): Дж. М. Кейнс та його послідовники	Активна роль держави у регулюванні економіки, забезпеченні повної зайнятості, стабілізації виробництва і цін, заснована на проведенні фіскальної і грошово-кредитної політики, що пом'якшує спади і різкі підйоми виробництва, що визначаються як економічні цикли.

Продовження табл. А.1

	Дж. Стігліц	Обґрунтування основних напрямів державного регулювання економіки та налагодження взаємодії держави та підприємницького сектору шляхом спрямування інвестицій у виробничу та соціальну інфраструктуру, розвитку державних замовлень (закупівель), державного фінансування венчурних підприємств, більшої частини фундаментальних (безприбуткових) наукових досліджень і науково-технічних розробок, які здатні принести дохід лише у віддаленій перспективі.
7.	Австрійський неолібералізм (XXст.): Ф. фон Хайєк, Л. ф. Мізес.	Виконання державою інституційних функцій, які полягають в охороні природного соціального порядку, що базується на економічній свободі, розвитку вільної конкуренції шляхом формування законодавчих норм, суспільних моральних цінностей, охорони усталених традицій тощо.
8.	Неоінституціоналізм (кін. XX ст.): Дж. Бюкенен, Р. Коуз та інші	Необхідність регулювання рентаорієнтованої поведінки економічних суб'єктів (державних службовців, парламентарів, президентів), які у своїй діяльності не обов'язково керуються суспільними інтересами, намагаючись отримати привілеї, преференції, доступ до інформації, обмеження конкуренції тощо. Налагодження партнерських стосунків між державою та бізнесом з урахуванням того, що в процесі обміну прав власності об'єкт передається тому економічному агенту, який запропонує за нього найвищу ціну, і тим самим досягається ефективний розподіл ресурсів в економіці. Делегування виконавцю прав ухвалення рішень, відповідно до системи контрактних відносин, зокрема відносини управління поведінкою виконавця (відносини принципала-агента), за яких один або більше суб'єктів (поручителів, принципалів) привертають (наймають) інших суб'єктів (виконавців, агентів) для виконання дій (надання послуг) від їх імені.

Джерело: Розроблено автором за даними: [41; 46; 106; 107; 108; 113; 115; 120; 123; 124; 149; 150; 171; 178; 186].

Додаток Б

Таблиця Б.1

Кількість проектів ДПП та обсяг інвестицій за секторами економіки та формами реалізації ДПП у пострадянських країнах за 1990-2011 роки

Реалізація проектів ДПП	Форми реалізації ДПП
-------------------------	----------------------

за видами діяльності	Концесії		Проекти «відокремлення активів»		Проекти «зеленого поля»		Контракти на управління та лізинг			В цілому	
	Кількість проектів	Інвестиції млн. дол. США	Кількість проектів	Інвестиції млн. дол. США	Кількість проектів	Інвестиції млн. дол. США	Кількість проектів	Інвестиції млн. дол. США	Кількість проектів	Інвестиції млн. дол. США	
Азербайджан											
Енергетика	3	375	0	0	0	0	0	0	3	375	
Телекомунікації	0	0	0	0	4	1987	0	0	4	1987	
Транспорт	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Водопостачання та водовідведення	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	
Усього	3	375	0	0	4	1987	1	0	8	2362	
Білорусія											
Енергетика	0	0	1	5000	1	500	0	0	2	5500	
Телекомунікації	0	0	1	1120	3	2472	0	0	4	3592	
Транспорт	0	0	1	4	0	0	0	0	1	4	
Водопостачання та водовідведення	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Усього	0	0	3	6124	4	2972	0	0	7	9096	
Вірменія											
Енергетика	1	200	3	386	0	0	1	0	5	586	
Телекомунікації	0	0	1	541	2	549	0	0	3	1090	
Транспорт	3	778	0	0	0	0	0	0	3	778	
Водопостачання та водовідведення	0	0	0	0	0	0	3	0	3	0	
Усього	4	978	4	927	2	549	4	0	14	2454	
Грузія											
Енергетика	0	0	12	929	2	184	2	0	16	1113	
Телекомунікації	0	0	1	144	10	919	0	0	11	1063	
Транспорт	2	108	1	345	0	0	2	121	5	573	
Водопостачання та водовідведення	0	0	1	435	0	0	0	0	1	435	
Усього	2	108	15	1853	12	1102	4	121	33	3183	

Продовження табл. Б.1

Казахстан											
Енергетика	2	623	22	1523	0	0	3	0	27	2146	
Телекомунікації	0	0	1	3801	4	3735	0	0	5	7536	
Транспорт	1	231	0	0	1	31	1	0	3	262	
Водопостачання та водовідведення	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	

Усього	0	0	0	0	1	223	0	0	1	223
Узбекистан										
Енергетика	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Телекомунікації	0	0	0	0	7	3213	0	0	7	3213
Транспорт	0	0	1	25	0	0	0	0	1	25
Водопостачання та водовідведення	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0
Усього	0	0	1	25	7	3213	1	0	9	3238
Україна										
Енергетика	0	0	20	577	3	480	0	0	23	1057
Телекомунікації	0	0	2	1572	12	9306	0	0	14	10878
Транспорт	0	0	0	0	1	130	0	0	1	130
Водопостачання та водовідведення	1	102	0	0	0	0	1	100	2	202
Усього	1	102	22	2149	16	9916	1	100	40	12268

Джерело: Складено автором за даними: [233].

Додаток В

Таблиця В.1

Нормативно-методичне забезпечення ДПП в Україні

Документ	Питання, що врегульовуються документом
Кодекси України	

Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (Гл. 36)	Використання у підприємницькій діяльності прав суб'єктів господарювання (комерційна концесія), визначення обов'язків праволодільця (концесіодавця) та користувача (концесіонера), деякі питання субконцесії.
Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV(Гл. 76 – комерційна концесія, Гл. 77 – спільна діяльність)	Відносини між сторонами угод, які можуть застосовуватися в сфері державно-приватного партнерства.
Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI(Розділ XVIII)	Особливості оподаткування платників податків в умовах дії угоди про розподіл продукції.
Повітряний Кодекс України, затверджений 19 травня 2011 року N3393-VI (Ст. 75.)	Особливості розпорядження майном аеропортів (аеродромів), згідно з якими державний та/або комунальний аеродром може передаватися приватному інвестору в оренду, концесію, управління тощо.
Закони України	
«Про оренду державного та комунального майна» від 10.04.1992 № 2269-XII	Ефективність використання державного та комунального майна шляхом передачі його в оренду фізичним та юридичним особам.
«Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 № 723/97-ВР	Загальні правові та економічні засади фінансового лізингу.
«Про оренду землі» від 06.10.1998 № 161-XIV	Загальні правові та економічні засади оренди землі.
«Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. № 1039-XIV (зі змінами)	Відносини, що виникають у процесі укладення, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції щодо пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони.
«Про управління об'єктами державної власності» (Ст. 5) від 21.09.2006 року N 185-V	Правові основи управління об'єктами державної власності.
«Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р., який діє в редакції від 15.01.2009 р. № 891-VI	Особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії.
«Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI	Правові, економічні та організаційні засади взаємодії держави та приватних партнерів, регулює відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням і розірванням договорів, які підписуються в рамках ДПП, а також установлює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів.

Продовження табл. В.1

«Про концесії» від 16.07.1999 р., який діє в редакції від 08.07.2011 р.	Правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах).
«Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і	Порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора.

водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р. № 2624-VI	
«Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності» від 08.07.2011 року N 3687-VI.	Особливості передачі в оренду чи концесію окремих об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності, особливості оренди та концесії таких об'єктів.
«Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо здійснення спільної діяльності» від 08.07.2011 N 3686-VI	Основні зміни у законодавчих актах щодо здійснення спільної діяльності.
Постанови Кабінету Міністрів України	
«Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства» від 9 лютого 2011 р. № 81	Процедуру надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства. Державний партнер готує звіт про виконання договору, що подається до уповноваженого органу виконавчої влади з питань державно-приватного партнерства, який проводить моніторинг, узагальнює та оприлюднює результати здійснення державно-приватного партнерства. Затверджена форма звіту, перелік показників.
«Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства» від 17 березня 2011 р. № 279	Процедуру надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної власності, форми надання державної підтримки.
«Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними» від 16 лютого 2011 р. № 232	Методика визначення видів можливих ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, методи їх оцінки та форми управління ними.

Продовження табл. В.1

«Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства» від 11 квітня 2011 р. № 384	Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим.
Накази Міністерства економічного розвитку і торгівлі України	
«Про затвердження форми подання пропозиції щодо здійснення державно-приватного партнерства» від 16 серпня 2011 р. № 40	Форми подання пропозиції щодо здійснення державно-приватного партнерства.
«Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» від 27 лютого 2012 р. № 255	Форму техніко-економічного обґрунтування здійснення державно-приватного партнерства. Затверджено Методику проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства.

Джерело: Складено автором за даними: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 22; 23; 24; 25; 26].

Додаток Д

Таблиця Д.1

Основні показники ефективності ТОВ «Луганськвода»

Показник	За жовтень, листопад, грудень 2008 р.	За жовтень, листопад, грудень 2009 р.
<i>Перша група показників</i>		
Обсяг наданих послуг – всього, тис. грн. (без ПДВ)	89032,1	77267,9
- водопостачання	61125,3	56577,4
- водовідведення	27906,8	20690,5
Дебіторська заборгованість за надані послуги – всього, тис. грн. (на 01.01.2010)	35159,9	72186,4

Чистий прибуток (+), збиток (-) підприємства від наданих послуг з водопостачання та водовідведення, тис. грн.	- 2803,8	- 6124,0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги - всього, тис. грн. (на 01.01.2010)	33378,7	106436,4
в тому числі за спожиту електроенергію	29836,7	98845,4
Поточна заборгованість по оплаті праці працівникам підприємства, тис. грн.	6456,2	6473,4
<i>Друга група показників</i>		
Поточна заборгованість підприємства перед бюджетом, тис. грн.	5888,9	4170,0
<i>Третя група показників</i>		
Кількість укладених договорів підприємства з населенням-власниками житлових будинків сектору індивідуальної забудови (показує свідомість населення та прозорість вживання тарифів підприємства на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення) (на 01.01.2010)	3339 (2 %)	123351 (70 %)
Фактична собівартість послуг, грн./ куб. м		
- водопостачання	4,722	5,147
- водовідведення	2,586	3,664

Джерело: [185].

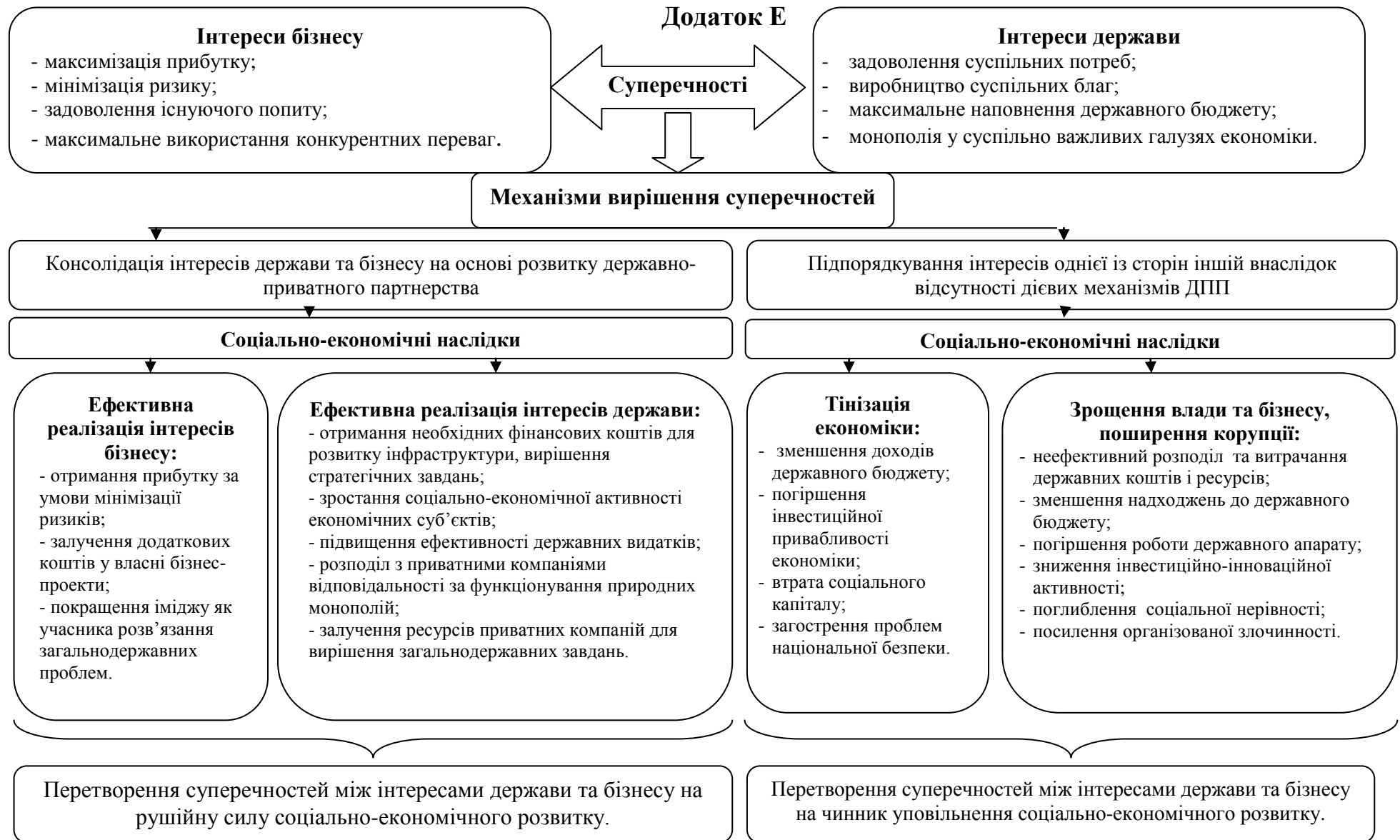


Рис. Е.1 Теоретична модель вирішення суперечностей інтересів держави та бізнесу в трансформаційній економіці на основі розвитку державно-приватного партнерства

Додаток Ж

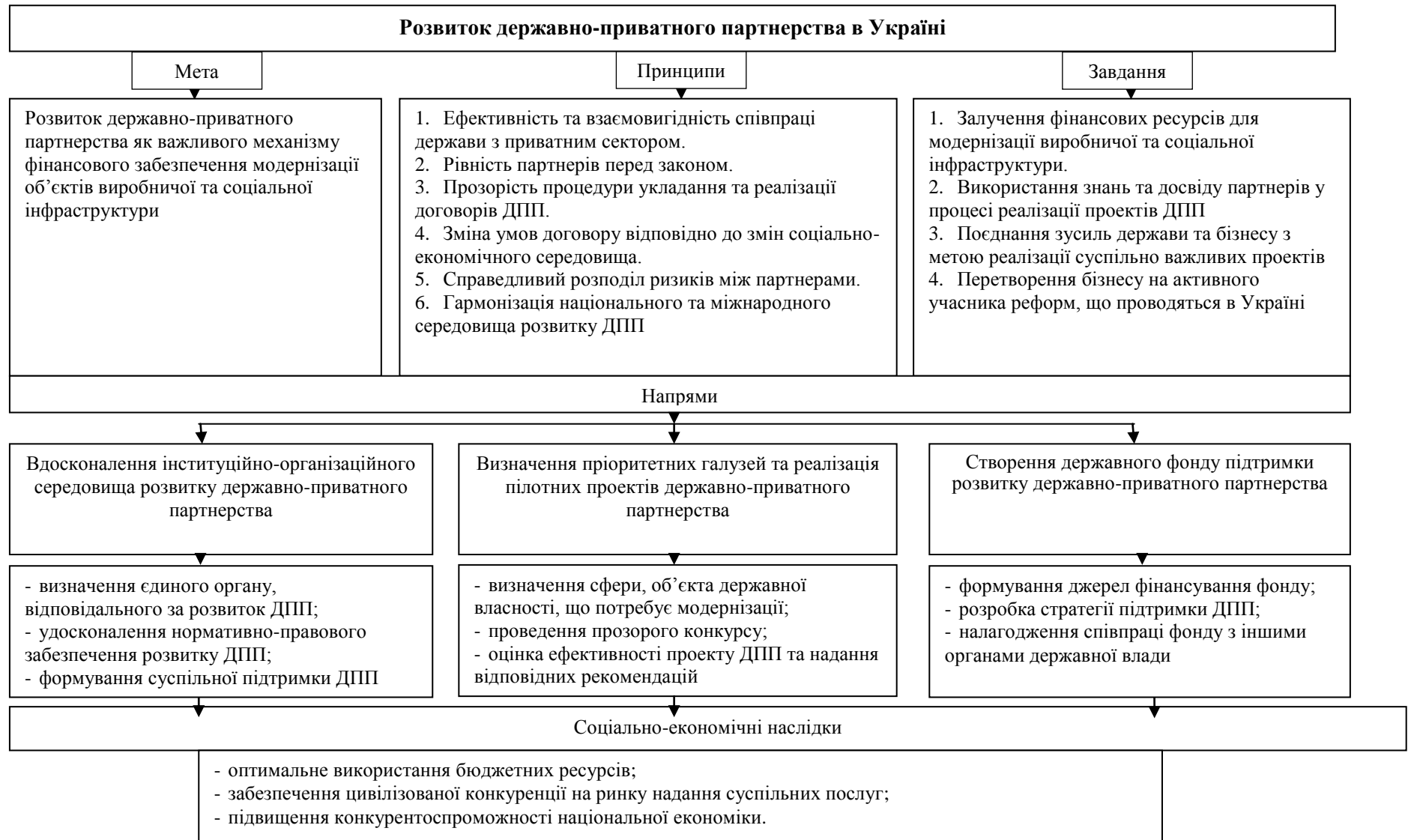


Рис. Ж.1 Концептуальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні

