

ПОТЕНЦІАЛ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ІНФРАСТРУКТУРНІЙ СФЕРІ МЕГАПОЛІСА

Проаналізовано стан та перспективи реалізації проектів публічно-приватного партнерства в інфраструктурній сфері мегаполісу, систематизовано міжнародний досвід застосування інструментів публічно-приватного партнерства.

Проанализированы состояние и перспективы реализации проектов публично-частного партнерства в инфраструктурной сфере мегаполиса, систематизированы международный опыт применения инструментов публично-частного партнерства.

The paper is devoted to the analyzes of the status and prospects of the public-private partnerships projects in infrastructure of metropolis and the systematization of the international experience with using tools of public-private partnerships.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, інфраструктурні проекти, класифікація публічно-приватних проектів.

Інтеграція мегаполіса у глобалізований простір з використанням можливостей просторового розвитку потребує використання інструментів публічно-приватного партнерства в інфраструктурній сфері, що забезпечить істотне зростання регіональної економіки за рахунок залучення інвестицій місцевих компаній та зовнішніх інвесторів.

На сьогоднішній день публічно-приватне партнерство (ППП) (*Public-Private Partnership*) є найбільш універсальним механізмом, що дозволяє реалізувати потенціал приватнопідприємницької ініціативи, зберігаючи при цьому контрольні й регулюючі функції держави в соціально значимих секторах економіки. При цьому на відміну від приватизації як форми передачі державної (муніципальної) власності у власність юридичних і фізичних осіб, партнерство дозволяє зберігати право власності за державою (місцевим самоврядуванням), хоча при цьому в рамках державної (муніципальної) власності відбуваються істотні інституціональні перетворення, що дозволяють розширити участь приватного бізнесу у виконанні частини соціальних, економічних, організаційних, управлінських та інших функцій держави й місцевого самоврядування.

В останні роки теоретичним питанням організаційно-економічного змісту PPP як механізму організації ефективної партнерської взаємодії в рамках «держави – бізнес» значна увага приділена в дослідженнях таких науковців, як Б.Винницький, Б.Данилишин, І.Запатріна, О.Косарев, Л. Федулова [1-6] та ін. Досвід співпраці держави і бізнесу в рамках PPP узагальнювали В.Варнавський, Л.Беннет, Ф.Говард, В.Ребок [7-9]

та ін. Проте потребують подальшого обґрунтування механізми застосування ППП для реалізації інфраструктурних проектів мегаполісів.

Уряди практично усіх країн світу вирішують проблеми розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, розширення та модернізації належних їм засобів виробництва в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Руйнування і старіння інфраструктури обертається для суспільства підвищеними витратами, негативно відбивається на продуктивності праці, ефективності, веде до зниження конкурентоспроможності національних економік, зростання числа нещасних випадків, аварій, катастроф. ППП досить поширене у світовій практиці, особливо у країнах Західної Європи – Великобританії, Іспанії, Німеччині, Італії, Нідерландах, Франції, а також у країнах Азії, Північної та Південної Америки, Східної Європи (табл. 1).

Таблиця 1 – Систематизація міжнародного досвіду використання ППП-проектів

Галузі реалізації проекту	Країни «Великої сімки»		Інші розвинуті країни		Країни з перехідною економікою		Країни, що розвиваються	
	Кіл-ть	%	Кіл-ть	%	Кіл-ть	%	Кіл-ть	%
Засоби розміщення	51	8,3	22	9,13	1	2,7	1	4,55
Аеропорти	-	-	4	1,66	2	5,4	2	9,1
Мости та тунелі	13	2,51	6	2,49	2	5,4	-	-
Оборона	20	3,25	1	0,4	-	-	-	-
Освіта	138	22,4	23	9,5	1	2,7	1	4,55
Охорона здоров'я	184	29,9	29	12	2	5,4	1	4,55
Інноваційні технології	2	0,33	2	0,83	-	-	-	-
Організація дозвілля	1	0,16	2	0,83	1	2,7	-	-
Легке наземне метро	25	4	19	7,88	2	5,4	1	4,55
Порти	2	0,33	2	0,83	1	2,7	-	-
Тюрми	9	1,44	4	1,66	2	5,4	2	9,1
Залізні дороги	5	0,8	11	4,56	-	-	1	4,55
Автомобільні дороги	92	15	93	38,6	23	62,1	10	45,5
Соціальне житло	22	3,6	4	1,66	-	-	-	-
Вуличне освітлення	15	2,4	-	-	-	-	-	-
Комунальне господарство	1	0,16	3	1,24	-	-	-	-
Використання відходів	23	3,7	7	2,9	-	-	1	4,55
Споруди водоочищення	12	1,9	7	2,9	-	-	2	9,1
Інші	-	-	2	0,83	-	-	-	-
Усього	615	100	241	100	37	100	22	-

Інвестиційне партнерство держави (муніципалітету) та бізнесу є багатоаспектним складним процесом, який складається з багатьох стадій і передбачає системне визначення необхідних напрямів партнерства, вимог до його якості та обсягів, платіжного механізму, процедур виявлен-

ня й оцінювання ризиків, їх розподілу між державою та приватним партнером, нагляд та контроль з боку держави за використанням приватним інвестором державного та комунального майна, яке передано в строкове користування.

Підсумовуючи міжнародний досвід застосування проектів ППП, варто виділити такі ключові фактори успіху ППП:

1. Юридичне оформлення партнерства між державою та учасниками з боку приватного сектора спеціальною угодою (договором, контрактом): держава розробляє і затверджує типові угоди стосовно до окремих галузей або сфер, але при цьому кожен договір є специфічним документом, що містить особливості і характерні риси.

2. Співфінансування в певних частках або 100-відсоткове фінансування приватним сектором проектів ДПП: один з головних стимулів держави до розвитку ППП полягає в залученні в об'єкти державної і муніципальної власності фінансових ресурсів приватного сектору, що дозволяє знизити навантаження на бюджет і одночасно розширити спектр надаваних населенню суспільних послуг, підвищити їх якість і доступність.

3. Переважно довгострокові контрактні відносини: як правило, ППП орієнтоване на розв'язання стратегічних задач розвитку державної і муніципальної власності і надання суспільних послуг.

4. Розподіл ризиків у проектах між державою і бізнесом: для проектів ППП характерні різноманіття і високий рівень ризиків, що обумовлює необхідність організації складних схем їх розподілу, перерозподілу і страхування ризиків.

5. Різноманіття форм ППП: критеріями віднесення до тієї чи іншої структурної групи звичайно виступають: відносини власності (володіння, користування, розпорядження), форми участі держави, схеми фінансування та розподілу ризиків, а також інші параметри.

6. Інноваційні методи управління сферою виробництва і надання суспільних послуг: в рамках проектів ППП приватний сектор привносить в сферу виробництва і надання суспільних послуг сучасний організаційний досвід, знання, нові управлінські технології.

Згідно з дослідженням британських (Partnerships UK) та міжнародних експертів (Світовий банк, Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР)) використання механізмів ППП, дійсно, забезпечує найкраще співвідношення ціни і якості («value for money»), надання суспільству послуг вчасно та згідно з контрактом. Рівень задоволеності населення послугами ППП істотно вище, ніж у традиційній «державній» системі.

Варто зазначити, що у міжнародній практиці відсутня єдина уніфікована класифікація форм ППП. Кожна зацікавлена сторона ділить мо-

делі ППП за ознаками, що сприяють спрощенню процедури ідентифікації моделі та роботи з нею. Найбільш деталізованою є класифікація типів ППП Світового банку за рівнем участі приватного партнера на чотири основні групи (табл. 2):

Таблиця 2 – Класифікація проектів публічно-приватного партнерства

Група 1	Форми ППП 2	Опис 3
Контракти з управління та лізингу (<i>Management and Lease Contracts</i>)	контракти з управління – держава платить приватному партнеру за управління проектом. Операційний ризик залишається за державою	приватний партнер бере на себе управління проектом на певний час, власність та інвестиційні зобов'язання лишаються за державою
	контракти лізингу – держава віддає в лізинг приватному партнеру проект за винагороду. Операційний ризик переходить до приватного партнера	
Конcessії (<i>Concessions</i>)	реконструкція, управління, передача (<i>Rehabilitate, operate, and transfer (ROT)</i>) – приватний партнер реконструює існуючий об'єкт, потім управляє та підтримує об'єкт за власний кошт та на власний ризик до кінця дії договору	Держава надає приватному партнеру право володіння і користування існуючим об'єктом за договором за плату з умовою повернення. Державному сектору належить право власності на об'єкт (нерухомість), в той час як приватний сектор зберігає за собою права на його розширення і всі удосконалення, проведені у встановлений концесійним угодою період. Приватна компанія несе операційні та інвестиційні ризики.
	реконструкція, лізинг або оренда, передача (<i>Rehabilitate, lease or rent, and transfer (RLT)</i>) – приватний партнер реконструює існуючий об'єкт, потім бере його в оренду чи лізинг у держави та управляє проектом до кінця дії контракту	
	спорудження, реконструкція, управління, передача (<i>Build, rehabilitate, operate, and transfer (BROT)</i>) – приватний партнер добудовує існуючий об'єкт, потім управляє та підтримує його за власний кошт та на власний ризик до кінця дії угоди	
Нові проекти (<i>Greenfield Projects</i>)	спорудження, лізинг, передача (<i>Build, lease, and transfer (BLT)</i>) – приватний інвестор будує об'єкт на власний ризик, передає право власності державі, потім бере в лізинг об'єкт та управляє ним до кінця строку дії контракту. Держава може забезпечити інвестора гарантіями довгострокових грошових надходжень через гарантовану мінімальну завантаженість об'єкту (широко використовуються на платних автошляхах) або контракти з основними споживачами (енергетика).	приватний партнер або спільне з державною підприємство будує та керує об'єктом протягом визначеного терміном контракту

1	2	3
	спорудження, управління, передача (<i>Build, operate, and transfer (BOT)</i>) - приватний інвестор будує об'єкт на власний ризик, управляє на власний ризик та передає право власності державі в кінці строку дії угоди. Під час дії контракту право власності на об'єкт може бути передано державі або залишитися у інвестора. Держава може забезпечити інвестора гарантіями довгострокових грошових надходжень через гарантовану мінімальну завантаженість об'єкту або контракти з основними клієнтами.	
	спорудження, володіння, передача (<i>Build, own, and operate (BOO)</i>) – приватний інвестор будує та володіє об'єктом на власний ризик. Держава може забезпечити інвестора гарантіями довгострокових грошових надходжень через гарантовану мінімальну завантаженість об'єкту (широко використовується на платних автошляхах) або контракти з основними споживачами (енергетика).	
	комерційний проект (<i>Merchant</i>) – приватний інвестор будує об'єкт на вільному ринку, де держава не дає гарантій повернення інвестицій. Приватний партнер бере на себе ризик спорудження, управління та ринкові ризики (наприклад, комерційна електростанція)	
Часткова приватизація активів (<i>Divestitures</i>)	приватна компанія купує частину пакету акцій підприємства, що перебуває у державній/комунальній власності. Управління підприємством може переходити до приватної компанії або залишатися за державою	

Джерело: складено за даними WorldBank [10]

Таким чином, наведена класифікація свідчить, що комерційні угоди і контрактні конструкції, які застосовні до ППП є надзвичайно різноманітними за формами. За висловлюванням експерта Світового банку Джеффри Делмона: «Класифікація ППП Світового банку не обмежує використання конкретних схем з числа названих, а, скоріше, є прикладом того, якими методами приватна компанія може бути залучена в проєкт ППП. Можна стверджувати, що не існує детальної схеми, окрім тієї, яка найкраще враховує умови країни, галузі, проєкту або зміст проблеми».

Наведена класифікація застосовується у міжнародній практиці і до інфраструктурних проєктів, які є домінуючими при застосуванні інструментів PPP. Крім того, Національна рада США з питань державно-приватного партнерства виокремлює ще такі форми співпраці між державою та приватним інвестором, як звільнений від оподаткування лізинг (державний партнер фінансує проєкт за рахунок займу в приватного інвестора, при цьому інвестор набуває права власності, а держава сплачує йому лізингові платежі, що не підлягають оподаткуванню). Така співпраця широко використовується в світі – від телекомунікаційних проєктів до муніципальних автопарків) та проєкт під ключ (приватний партнер погоджується збудувати об'єкт за певними стандартами і вимогами та погоджується на фіксовану ціну. Це перекладає ризик будівництва на нього, тоді як держава значно зменшує бюрократичні процедури. Така форма співпраці доречна для швидкого будівництва суспільно необхідних об'єктів. За такого типу співпраці фінансування та право власності може бути покладено на будь-кого з партнерів).

Таким чином, світовий досвід доводить, що PPP є альтернативою приватизації об'єктів державної та комунальної власності, оскільки об'єднує переваги державного та приватного секторів, зокрема, соціальну відповідальність, громадську підзвітність та пріоритетність екологічних стандартів у діяльності, а також фінансові ресурси, технології, управлінську ефективність та підприємницьку ініціативу. Особливо актуальним державно-приватне партнерство є для розвитку та забезпечення нормального функціонування суспільно значущих об'єктів, на утримання яких не вистачає бюджетного фінансування. Державно-приватне партнерство може застосовуватися згідно із Законом України "Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні" [11] для регулювання відносин, які виникають під час реалізації проєктів у сферах, серед яких: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво та/або експлуатація автошляхів, 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, що стане суттєвим кроком на шляху вирішення важливих для усього суспільства соціально-економічних проблем мегаполісу.

1. Винницький Б. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном [Текст] / [Богдан Винницький, Мирослава Лендзель, Богдан Онішук та ін.] – К. : К.І.С., 2008. – 146 с.

2.Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади і бізнесу // [Електронний ресурс] Юридичні новини Online / Режим доступу:<http://news.yurist-online.com/news/kmu/2/>.

3.Данилишин Б.М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України "Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні" // [Електронний ресурс] Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності Міністерства економіки та європейської інтеграції України / Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system?>

4.Запатрина И.В. Потенциал публично-частного партнерства для развивающихся экономик [Монография]. – К.:В.Р., 2011. – 152 с.

5.Косарев А.И. Партнерство держави і приватного бізнесу в розвитку повітряного транспорту України / А. Й. Косарев, О. М. Рибак // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємство. – 2007. – № 3. – С. 118-125.

6.Федулова Л.І. Організаційний ресурс державно-приватного партнерства в умовах подолання наслідків кризи / Л. І. Федулова, І. Г. Яненко // Наукові праці. – Том. 109. – Вип. 96. – С. 57-60.

7.Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – 60 с.

8.W. Lance Bennett and Philip N. Howard. Evolving Public-Private Partnerships: A New Model for e-Government and e-Citizens. – Microsoft® Partnerships for Technology Access, 2008. – P. 25.

9.Вольфрам Ребок. Государственно-частное партнерство в Украине / Ребок Вольфрам // [Електронний ресурс] Arzinger. – Киев, 2009. – 176 с. / Режим доступу:http://arzing.ua/file_collection/ua/book_PPP_A5_rus.pdf.

10.World Bank Infrastructure Governance Roundtable, UK. PPP Forum // <http://pppartnership.blogspot.com/>.

11.Закон України №2404-VI від 01.07.2010 р. «Про державно-приватне партнерство» // [Електронний ресурс] Президент України Віктор Янукович. Офіційне інтернет-представництво / Режим доступу :<http://www.president.gov.ua/documents/12134.html>.

Отримано 22.10.2012

УДК: 361: 338: 316

В.П.РЕШЕТИЛО, д-р екон. наук, Г.В.СТАДНИК, канд. екон. наук
Харьковская национальная академия городского хозяйства

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СОВРЕМЕННОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Исследованы основные противоречия в развитии процессов глобализации мировой экономики, факторы влияния современных глобализационных процессов на развитие национальной и региональной экономики, определены приоритетные направления государственного регулирования национальных экономических систем в условиях глобализации.

Досліджені основні суперечності в розвитку процесів глобалізації світової економіки, чинники впливу сучасних глобалізаційних процесів на розвиток національної і регіональної економіки, визначено пріоритетні напрями державного регулювання національних економічних систем в умовах глобалізації.

Basic contradictions are investigational in development of processes of globalization of world economy, factors of influence of modern globalization processes on development of na-