

## УЧАСНИКИ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ЇХНІ ІНТЕРЕСИ

Н. М. БОНДАР, д-р екон. наук

*Національний транспортний університет*

[ruta2000@ukr.net](mailto:ruta2000@ukr.net)

Є. С. САГАЙДАК

*Національний транспортний університет*

[sahaidak@ffu.org.ua](mailto:sahaidak@ffu.org.ua)

Катастрофічні наслідки впливу російської агресії на стратегічні інфраструктурні об'єкти потребує їх швидкого відновлення для забезпечення подальшого стабільного розвитку економіки країни в цілому. Через обмеженість бюджетних коштів та капіталомісткість проектів, пов'язаних з інфраструктурою, у тому числі транспортною, реалізація відповідних об'єктів потребуватиме залучення приватних інвестицій. Таке залучення відбувається на основі визнаного та поширеного у світі механізму державно-приватного партнерства (ДПП). Незважаючи на різне трактування поняття ДПП як у вітчизняній, так й зарубіжній практиці, у розумінні такого партнерства спостерігається низка основних спільних рис: 1) модель взаємодії держави та приватного бізнесу передбачає об'єднання їхніх зусиль та ресурсів (у тому числі сильних сторін та переваг); 2) між учасниками партнерства обов'язково має місце розподіл ризиків; 3) метою створення партнерств є реалізація найбільш суспільно значущих проектів; 4) взаємодія держави та приватного бізнесу передбачає довгострокову основу; 5) предметом партнерства є управління, розвиток та використання об'єктів державної та муніципальної власності; 6) відбувається зміна статусу держави з володільця послуг на споживача послуг. Отже, під *державно-приватним партнерством* можна розуміти будь-які договірні або організаційні форми взаємодії держави та приватного капіталу, що передбачають передачу приватному бізнесу з боку держави певних повноважень з проектування, будівництва, управління, фінансування, експлуатації та обслуговування об'єктів на основі укладених типових контрактів (договорів) для здійснення суспільно значущих проектів із заздалегідь визначеними державою вимогами щодо результатів їхньої реалізації, а також розподіл пов'язаних із ними ризиків та очікуваних прибутків [1].

Виходячи із запропонованого визначення, як економічну категорію «державно-приватне партнерство» можна розуміти як: 1) невід’ємну частину економічної системи, яка являє собою сукупність економічних відносин, ресурсів, результатів, ефективності тощо; 2) суб’єкт господарських відносин, що характеризується виробничо-господарськими, ресурсними, фінансово-кредитними та соціальними зв’язками; 3) соціально-економічну систему, яка регулюється інституціональним середовищем та спрямована на надання суспільству необхідних послуг та продукції; 4) як проект, що передбачає наявність цілі, ресурсного забезпечення та обмеження у часі; 5) як організаційну структуру, що забезпечує реалізацію проекту та досягнення поставленого суспільно важливого завдання; 6) як загальну характеристику способу дій, пов’язаних із спільним вирішенням завдань державою і приватним бізнесом; 7) спосіб фінансування суспільно-значущого проекту [1]. Така неоднозначність розуміння категорії «державно-приватного партнерства» потребує системного підходу до визначення складу учасників. В той же час, склад учасників буде відрізнятися, залежно від форми ДПП.

За класифікацією Світового банку – однієї з провідних інституцій, яка активно бере участь у фінансуванні подібних проектів, ДПП може здійснюватися у формах: контракти на управління та договори лізингу (оренди); концесії; нові проекти (або проекти «з нуля»); продаж (приватизація) активів. Найбільш складними є концесії на відновлення та експлуатацію діючих об’єктів та нові проекти, за якими концесіонер здійснює великі інвестиційні вкладення капіталу [3].

Реалізація проекту на умовах концесії являє собою складний процес, що передбачає об’єднання інтересів та зусиль низки учасників, кожний з яких бере на себе певну частину відповідальності за весь проект. До складу основних учасників реалізації проекту ДПП на умовах концесії належать: державний та приватний учасники, які виступають акціонерами і формують акціонерний капітал новоствореної спеціальної проектної компанії (Special Purpose Vehicle (SPV));

ініціатор (концедент) – державний органі влади, який ініціює реалізацію суспільно значущого проекту на засадах концесії;

банки та фінансово-кредитні установи, які забезпечують формування кредитного капіталу для новоствореної SPV

страхові компанії;

генеральний підрядчик, що виконує проектування, будівництво;

постачальники матеріально-технічних ресурсів, енергії, послуг з технічного нагляду та супроводу тощо;

оператор, що забезпечують експлуатацію та обслуговування об'єкта [2].

Кожен з цих учасників має відповідні інтереси, які узгоджуються і закріплюються у відповідному концесійному договорі, зокрема:

1) концедент – це орган влади будь-якого рівня, що ініціює реалізацію проекту та виступає стороною при підписанні контрактів на реалізацію проекту з боку держави (публічного сектору). Цілями держави є реалізація суспільно значущого проекту, розвиток економіки регіону, створення нових робочих місць, покращення соціально-економічної ситуації. Досягнення зазначених цілей забезпечує отримання державою додаткових надходжень до бюджету у вигляді концесійних платежів та податків від активізації на прилеглих територіях підприємницької діяльності. Крім того, як учасник проекту, держава також отримує доходи при розподілі прибутку від експлуатації об'єкта інвестування;

2) концесіонер - спеціальна проектна компанія (Special Purpose Vehicle (SPV)), яка виступає стороною приватного партнера у концесійному договорі. Вона формується з представників приватного та державного партнерів. До компетенції концесіонера належить вибір: підрядчиків у разі, коли проект передбачає будівництво нового або відновлення діючого об'єкта; постачальників матеріалів та обладнання; оператора, який буде експлуатувати або обслуговувати об'єкт; пошук фінансових ресурсів для реалізації проекту. SPV створюється як самостійна юридична особа з акціонерним статутним капіталом. Акціонерами можуть бути: орган влади, що виступає державним партнером за проектом; приватні структури, які мають частку в капіталі SPV, що була створена для управління проектом відповідно до концесійного договору. Інтерес концесіонера полягає в отриманні додаткових доходів, прибутку та формуванні іміджу соціально орієнтованого партнера. Акціонерами SPV також можуть бути підрядчики, експлуатаційні організації, інжинірингові консультанти, місцеві інвестори. Вони прагнуть отримати винагороду за ризики, які вони приймають на себе в межах проекту. Така винагорода може мати вигляд: прибутку, що генерується під час їхньої індивідуальної діяльності в межах проекту; прибутку, що генерується SPV та розподіляється між спонсорами у вигляді дивідендів пропорційно індивідуальній частці кожного з них у проекті.

3) кредитори. Можуть бути представлені: комерційними кредиторами – фінансово-кредитними установами, які є основними постачальниками коштів для фінансування проектів на умовах концесії, а також кредиторами з ринку капіталів, кошти яких залучаються під час випуску та розміщення SPV облігаційних позик. Вони зацікавлені в отриманні доходів, що корелюються з пов'язаними з ними ризиками.

4) підрядники – будівельні компанії, які, як правило, є одними з основних учасників договору концесії внаслідок того, що вони є єдиною стороною, яка реально контролює будівельні ризики і впливає на ефективність проекту. До того ж такі організації часто мають значні фінансові можливості, які вони реалізують становлячись акціонерами SPV. У свою чергу, основні підрядники наймають субпідрядників, яким передають частину своєї відповідальності, ризиків та доходів;

5) оператори – експлуатаційні компанії, до функцій яких входить управління об'єктом, робота з його експлуатації та поточного обслуговування, а також збір платежів з користувачів послуг. Приватні оператори працюють відповідно до конкретного контракту, укладеного із SPV. Коли проект передбачає тільки утримання та експлуатацію існуючого об'єкта, у більшості випадків засновується SPV для проведення робіт з експлуатації та технічного обслуговування діяльності (контракт на утримання та експлуатацію).

Список використаних джерел:

1. Бондар Н. М. Розвиток транспортної інфраструктури України на засадах державо-приватного партнерства: монографія. К.: НТУ, 2014. 336 с.
2. Бондар Н. М., Сукманюк В. М., Юрченко А. С. Світова практика застосування концесій у дорожньому будівництві: монографія. Київ: НТУ, 2019. 120 с.
3. Private Participation in Infrastructure (PPI). Annual Report 2021. The World Bank. IBRD-IDE. URL: <https://ppi.worldbank.org/content/dam/PPI/documents/PPI-2021-Annual-Report.pdf>
4. Public-Private Partnership Handbook. 2017. URL: <https://www.github.org/resources/publications/public-private-partnership-ppp-handbook/>