

УДК 334

К.В. Павлюк, доц., д-р екон. наук

ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАНУ"

С.М. Павлюк, канд. екон. наук, головн. спец.

Центр наукових досліджень Національного банку України

Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави

У статті розглянуто сутність і роль державно-приватного партнерства, його роль у розвитку економіки та соціальної сфери, основні форми і передумови впровадження в Україні.

управління економікою, соціально-економічний розвиток, державно-приватне партнерство

Постановка проблеми. Одним із основних напрямів трансформації економіки України на сучасному етапі є подальше реформування системи управління економікою. Дійовим засобом підвищення ефективного функціонування державної власності є розвиток партнерських відносин держави та бізнесу, що дозволить залучити в державний сектор економіки додаткові ресурси, насамперед інвестиції. У такій системі відносин відбувається об'єднання ресурсів і потенціалів держави і бізнесу, що сприяє підвищенню ефективності використання наявних ресурсів, розподілу ризиків між державним і приватним сектором та їх мінімізації.

В Україні розвиток партнерських відносин держави і бізнесу знаходиться на початковій стадії, зокрема не сформовано інститути та інституціональне середовище державно-приватного партнерства. Це зумовлює необхідність наукового обґрунтування сутності державно-приватного партнерства як форми інституціональної взаємодії державної влади з бізнесом його ролі в розвитку суспільства, форм і способів реалізації державно-приватного партнерства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Останнім часом у зарубіжній і вітчизняній літературі приділяється багато уваги дослідженню інституціональним аспектам відносин між державою і приватним сектором, розвитком державно-приватного партнерства. Багатоаспектні проблеми взаємодії інститутів влади і приватного підприємництва аналізувалися з різних позицій. Зокрема, проблемам інституціональних відносин між державою і приватним сектором присвячені праці Т. Веблена, Дж. Коммонса, Р. Коуза, Д. Норта, Дж. Ходжсона та інших. Серед вітчизняних вчених слід назвати О. Амошу, В. Дементьєва, А. Гриценка, В. Сікору, А. Чухна та ін. Проблеми взаємодії держави і бізнесу аналізувалися у працях таких учених, як Т. Барнеков, Р. Бойл, В. Варнавський, Т. Єфименко, Я. Кузьмінов, М. Мейер, Д. Річ, М. Ролль, Л. Фабіус, А. Фербеке та ін.

Метою даної статті є визначення сутності державно-приватного партнерства, обґрунтування ролі у соціально-економічному розвитку держави та передумов його впровадження в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У деяких дослідженнях термін «державно-приватне партнерство» розглядається як у вузькому, так і в широкому смислі. Державно-приватне партнерство у вузькому смислі описує довгострокове, що регулюється договором, співробітництво між державою і приватним сектором з метою виконання суспільних завдань, яке охоплює весь життєвий цикл відповідного проекту: від планування до їх експлуатації, включаючи технічне обслуговування.

У широкому смислі термін «державно-приватне партнерство» включає в себе всі форми кооперації між державою і приватним сектором, які знаходяться в полі між вирішенням завдань, що традиційно відносяться до компетенції держави, самою державою, з одного боку, приватизацією, з іншого [1].

Також у широкому смислі державно-приватне партнерство трактується як взаємовигідне середньо - і довгострокове співробітництво між державою і бізнесом, що реалізується в різних формах (починаючи від контрактів на виконання робіт, акціонування і закінчуючи консультаціями держави і бізнес асоціацій) і яке ставить за мету вирішення політичних і суспільно значимих завдань на національному, регіональному і місцевому рівнях [2].

На наш погляд, у наведених вище визначеннях державно-приватного партнерства мають місце як дискусійні положення, так і помилкові його трактування. Власне, це підтверджується і в літературних джерелах [3]. Так, помилково вважати, що державно-приватне партнерство – це будь-яка взаємодія держави та бізнесу, яка не потребує спеціального нормативного і організаційного забезпечення, що державно-приватне партнерство – це удосконалення управління виключно матеріальними активами і об'єктами.

Помилковим є і такий підхід, що держава у державно-приватному партнерстві може отримати соціально-значимі об'єкти і за їх допомогою надавати суспільству послуги, при цьому не витрачаючи кошти і нічим не ризикуючи. Також побутує думка, що розвиток державно-приватного партнерства не потребує спеціальних компетенцій державних і муніципальних службовців, відтак вкладення в їхню підготовку не потрібні. У більшості визначень відсутні конкретні критерії, відповідно до яких реальний проект за участю держави і приватного сектора може, чи навпаки не може бути віднесений до державно-приватного партнерства.

Практично поза увагою дослідників, за деякими виключеннями, як свідчать наведені вище визначення, залишається така форма взаємодії влади та бізнесу, як їхня конструктивна взаємодія у політичній сфері. Багато проблем у сфері реалізації взаємних інтересів держави і бізнесу, зокрема питання низької інвестиційної привабливості того чи іншого сектора економіки, чи окремого інвестиційного проекту знаходяться не в економічній чи правовій площині, а у політичній. Найпершим кроком має бути проголошення принципів партнерства на політичному рівні. Держава на вищому політичному рівні має оголосити необхідність, можливість і готовність розвитку такого партнерства. Держава має визнати, що державно-приватне партнерство є ефективною формою взаємовідносин влади і бізнесу в економічній і інших сферах суспільної діяльності, спрямованих на забезпечення поступального розвитку суспільства. При цьому повинні бути чітко визначені мета такого співробітництва, сфера його дії, а також принципи, на яких воно здійснюватиметься.

На нашу думку, в широкому розумінні трактування поняття державно-приватного партнерства включає конструктивну взаємодію держави, приватного сектора, громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності. У зв'язку з цим державно-приватне партнерство можна розглядати як суспільно-приватне партнерство, визначаючи його як конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значимих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства.

Державно-приватне партнерство не відміняє приватизацію. Звичайно, є сфери, де приватний сектор може працювати без державної участі. Однак є традиційні сфери державної відповідальності: оборона, соціальна сфера, інфраструктура. З чисто ринкової позиції вони мало привабливі і можуть зникнути, якщо їхні активи передати у приватну власність. До то ж держава не може повністю передати їх у власність. Тому на практиці логічно виникає так звана напівприватизація (semi-privatization), з якою часто ототожнюють партнерства.

Поділяємо точку зору, [4] що такі крайні позиції не зовсім коректно практикують співвідношення категорій «приватизація» і «партнерство». Під приватизацією розуміється відчуження майна, що знаходиться у власності держави (державне майно) і органів місцевого самоврядування (комунальне майно) у власність фізичних і юридичних осіб за певну плату. Якщо приватизація означає передачу державної і комунальної власності у приватне володіння і вихід держави із певного виробництва сфери діяльності, то створення партнерств означає лише передачу приватному сектору частини функцій держави стосовно державних об'єктів і функцій місцевої влади стосовно об'єктів комунальної власності. Однак ці об'єкти залишаються у власності держави. На відміну від приватизації у партнерствах держава зберігає певну економічну активність. Її діяльність при цьому можна розглядати як державне регулювання економічних процесів. З точки зору економічної теорії такі партнерства означають інституціональні перетворення державного сектора економіки і являють собою реформування державної політики і управління для забезпечення поступального розвитку економіки і надання населенню суспільних послуг.

У залежності від трактування сутності партнерства до його базових ознак у вузькому (економічному) трактуванні відносять наступні [5]:

- сторонами державно-приватного партнерства є держава і приватний бізнес;
- взаємодія сторін закріплюється на офіційній, юридичній основі;
- взаємодія сторін має рівноправний характер;
- державно-приватне партнерство має чітко виражену публічну, суспільну спрямованість;
- у процесі реалізації сторін на основі державно-приватного партнерства консолідуються, об'єднуються ресурси і вклади сторін;
- фінансові ризики і затрати, а також досягнуті результати розподіляються між сторонами у визначених наперед пропорціях.

Згідно із підходом, що державно-приватне партнерство є елементом і різновидом політичних мереж, тому для нього характерні всі ознаки даного роду взаємодії урядових, приватних і суспільних структур, а саме [6]:

- спільний інтерес учасників;
- наявність інституціональної складової співробітництва – договору;
- обмін ресурсами між учасниками;
- обмеженість певними секторами взаємодії;
- ієрархічний характер відносин учасників, заснованих на паритетній рівності прав відповідальності учасників;
- наявність культури консенсусу

Формування та розвиток проектів державно-приватного партнерства у світовій практиці відбувається на наступних принципах [7]:

- пріоритетність інтересів держави, який означає, що держава виступає замовником проекту і визначає основні правила взаємодії з бізнесом;
- ефективний розподіл ризиків між сторонами, тобто ризик має передаватись тій стороні, яка може ефективніше ним управляти;

- політична підтримка держави, що означає існування чіткої державної політики, яка є основою для вирішення всіх спірних питань, які виникають в ході виконання проектів державно-приватного партнерства;

- принципи прозорості, згідно з яким суспільство на задоволення потреб якого спрямовані дії партнерів, має доступ до інформації відносно їх діяльності;

- партнерський, рівноправний характер відносин між сторонами.

На нашу думку, ці принципи мають бути доповнені наступними:

- гарантованість джерел ресурсів партнерів;

- економічна паритетність, що означає спрямованість ресурсів для реалізації тих проектів державно-приватного партнерства, які забезпечують максимальний економічний чи соціальний ефект.

- економічна (чи соціальна) ефективність реалізації проектів державно-приватного партнерства;

- відповідальність сторін державно-приватного партнерства за дотримання договірних засад співробітництва та досягнення її кінцевої мети;

- повнота розкриття інформації про реалізацію і наслідки державно-приватного партнерства.

Економічний ефект для суспільства від партнерств держави і приватного сектора полягає в тому, що воно одержує якісніші суспільні блага і послуги при зменшенні витрат. Партнерства сприяють розвитку ринкових відносин, приватної ініціативи і приватного підприємництва. Розвиток партнерств являє собою переосмислення взаємовідносин держави і приватного сектора, нові види організації діяльності, нові механізми регулювання.

Макроекономічна роль державно-приватного партнерства може змінюватись відповідно до фаз економічного циклу. Зокрема, у фазі рецесії на основі реалізації різних форм ДПП може відбуватись працевлаштування циклічно безробітних та стимулювання інвестиційного попиту за рахунок розбудови об'єктів ринкової інфраструктури. Запровадження проектів на основі ДПП під час кризи дозволяє не лише підтримати сукупний попит у короткостроковому періоді, а й закласти фундамент довгострокового економічного зростання за рахунок випереджального 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 дозволить стримати надмірну ділову активність та підтримати темпи розвитку інфраструктури відповідно до зростаючих потреб ринку.

Згідно з підходами Європейської Комісії визначаються наступні основні ролі приватного сектору у схемах ДПП [8]:

- формування спільних інвестиційних ресурсів державного та приватного секторів для досягнення суспільно-значущих результатів;

- підвищення ефективності використання об'єктів державної власності на основі підприємницької мотивації;

- створення нових методів управління;

- створення доданої вартості для споживачів і суспільства в цілому;

- забезпечення кращого визначення потреб і оптимальне використання ресурсів.

Державно-приватне партнерство здатне забезпечити також додаткові переваги, які полягають у:

- зменшенні собівартості проектів;

- ефективному розподілі ризиків;

- удосконаленні систем управління;
- поліпшенні якості послуг населенню;
- підвищенні прибутковості проектів;
- удосконаленні державного управління;

Об'єднання фінансових ресурсів державного і приватного сектору дозволяє ефективніше вирішувати економічні і соціальні завдання. Причому, від такого об'єднання у формі ДПП виграють і бізнес і держава. Зрештою це служить підвищенню якості життя населення і посиленню конкурентоспроможності економіки.

Основа успішності об'єднання фінансових ресурсів у концепції ДПП полягає в тому, що і держава, і приватний сектор мають свої спеціалізації діяльності і свої переваги, при об'єднанні яких формується ця кооперація і створюється ефект синергії. З'являється можливість ефективніше працювати і досягати кращих результатів, насамперед у сфері інфраструктури.

На розвиток процесу об'єднання фінансових ресурсів держави і приватного сектору впливають два різноспрямованих фактори: нестача державних фінансових ресурсів і наявність ресурсів у бізнесу. З одного боку, в Україні і навіть у розвинених країнах держава не має достатніх фінансових ресурсів, щоб в повному обсязі створювати модернізувати, розширювати і обслуговувати інфраструктуру, що знаходиться у власності держави.

Потреби у сучасних і якісних інфраструктурних об'єктах постійно зростають. Разом з тим держава має можливість забезпечення сприятливих для приватного сектора умов для розвитку інфраструктурних проектів, наприклад, відведення землі для спорудження об'єктів інфраструктури, видача ліцензій, а також сприяння через застосування різних фінансових інструментів - надання державних гарантій, субсидій, пільгових кредитів та ін.

З другого боку, приватний бізнес має значні фінансові ресурси, які є мобільнішими ніж державні; він часто випереджає державний сектор у технічних і технологічних нововведеннях. Однак, для нього часто ускладнений доступ до тих сфер, які традиційно вважаються державними, або ризики діяльності виявляються дуже високими.

З точки зору держави об'єднання фінансових ресурсів державного та приватного секторів дозволяє вирішувати цілий ряд важливих завдань: підвищення ефективності розбудови і управління інфраструктури; максимізація, на вкладені ресурси; витрачання державних фінансових ресурсів в сучасних умовах задля їх економії в майбутньому; концентрація інвестицій у ключових для суспільства проектах; передача значної частини ризиків до приватного сектору; стимулювання інноваційної діяльності через механізми конкуренції.

Партнерство бізнесу і влади дозволяє істотно збільшити шанси на успіх при реалізації крупних проектів. Об'єднання ресурсів і справедливий розподіл ризиків між сторонами партнерства дозволяють активно залучати інвестиції для реалізації суспільно і соціально значущих проектів, багато з яких навряд чи могло бути реалізованим без об'єднання зусиль приватного і державного секторів.

ДПП дозволяє не просто реалізовувати проект, але реалізовувати його якісно, вводити його в строк, без затримок, це дозволяє підвищити якість державних послуг населенню і значно збільшити ефективність управління інфраструктурою, що сприяє ефективному розвитку об'єктів державного майна. При цьому механізми ДПП дозволяють успішно використовувати досвід і професіоналізм приватного сектору при збереженні державного контролю над активами. Віддача в майбутньому на інвестиції в рамках ДПП значно вище, ніж при традиційних схемах реалізації тих або інших

соціальних проектів. Це, у свою чергу, допомагає успішно здійснювати великі інфраструктурні проекти, які інакше навряд чи могли бути реалізовані в досяжному майбутньому. При цьому реалізація проектів ДПП дозволяє знижувати фінансове навантаження на платників податку і надає можливість доведення коштів до кінцевих споживачів.

Спільна робота бізнесу і влади в реалізації проектів ДПП сприяє розвитку новаторських форм проектного фінансування, стимулює підприємницьке мислення і сприяє впровадженню передових методів управління в органах влади. Все це сприяє розвитку діалогу між бізнесом і владою в різних сферах.

Держава формує інституціональне середовище партнерств, зокрема у сфері створення, регулювання і контролю діяльності партнерств, розробляє стратегії і принципи, на яких будуються відносини бізнесу з суспільством і владою в рамках партнерських відносин. У той же час механізми державного регулювання застосовуються в залежності від галузі, типу партнерства, його форми, соціально-економічної значимості проектів і інших чинників.

У матеріалах представництва ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері економіки пропонується наступна класифікація форм державно-приватного партнерства.

Контракти на послуги (державні контракти). Цей тип передбачає можливість підписання контракту між державною стороною та приватним підприємством для виконання поставлених завдань. Ці контракти застосовуються в операційній діяльності і містять в собі завдання щодо впровадження, функціонування та утримання нового обладнання. Такі контракти є короткотерміновими, від декількох місяців до декількох років. Вони дозволяють державі застосовувати технічний досвід приватного сектору, його робочий потенціал та зберігати кошти. Обов'язки щодо управління та надання фінансових ресурсів у повній мірі залишаються за урядом.

Контракти на управління (O&M, OM&M). Такі контракти дозволяють державі перекладати відповідальність щодо функціонування та управління об'єктом на приватний сектор. Вони укладаються на короткий строк, але він є довшим ніж у контрактах першого типу. Приватне підприємство отримує фіксовану плату, або плату у вигляді премій в залежності від ефективності своєї роботи. Функція щодо фінансування об'єкту за цим типом відносин залишається за державою.

Лізингові угоди (BLT, BLTM, LROT). Лізинг дозволяє приватному підприємству протягом певного часу отримувати грошові надходження від проекту за визначену лізингову плату уряду. Підприємство несе відповідальність за функціонування та утримання об'єкту. Таким чином, приватний сектор приймає на себе комерційний ризик, бо для того, щоб отримувати оптимальний рівень прибутку, підприємство має зменшувати операційні витрати і, в той самий час, підтримувати належний рівень послуг, що надаються. Підприємство стає зацікавленим в ефективному управлінні об'єктом. Однак, обов'язки щодо стратегічного планування та фінансування об'єкту повністю залишаються за державою. Такі угоди укладаються, як правило, на строк від п'яти до п'ятнадцяти років. Найчастіше цей тип угод застосовується у проектах, що самостійно генерують грошові надходження, тобто є самоокупними.

Змішані типи контрактів (BOT, DBOT, ROT, BOOT, DBFO, DCMF, DBFOM, BOO). Форма партнерства обирається в залежності від розподілених між партнерами ризиків, які фіксуються у контракті. Назва механізму відображує функції, які виконує приватний партнер відповідно до контракту. Такі механізми передбачають, що державна сторона сплачує бізнесу за надані послуги. Строк дії контрактів не перевищує 30 років. Нижче представлені визначення деяких змішаних типів ДПП.

BOT (будівництво-управління-передача). Бізнес буде об'єкт, управляє проектом та передає державі. Держава сплачує бізнесу за надані послуги. Такі контракти є короткотерміновими (3-5 років).

DBOT (проекування-будівництво-управління-передача). Перевага цього підходу полягає в тому, що він містить у собі відповідальність приватного сектора щодо виконання одразу декількох функцій: проектування, будівництво та утримання об'єкту. Таке поєднання є ефективним з огляду на те, що приватний сектор застосовує комплексний підхід до проекту і одразу визначає програму щодо довготермінового утримання об'єкту. Такий підхід зменшує ризик, пов'язаний з непередбачуваними витратами у майбутньому.

Актуальність даного підходу зумовлена тим, що більшість проектів інфраструктури потребують набагато більше витрат в період експлуатації об'єкту, ніж в період розробки і впровадження. Такі угоди є довготерміновими, що робить приватний сектор стратегічним партнером уряду, але функція щодо фінансування залишається за державою.

ROT (відновлення - управління - передача). Цей тип є схожим на розглянутий вище. Різниця полягає в тому, що приватна сторона приймає в управління вже існуючий об'єкт і в її обов'язки входить його відновити.

DBFO (проекування-будівництво-фінансування-управління). Така форма партнерства є найголовнішим механізмом для залучення додаткових фінансових ресурсів приватного сектору до проектів в інфраструктурі. Такі угоди вповноважують приватне підприємство проектувати, будувати, фінансувати та управляти проектом в обмін та можливість отримувати грошові надходження протягом зафіксованого у контракті терміну. Строк дії таких угод складає 25-30 років, або, навіть більше. Згідно з умовами договору право володіння об'єктом залишиться у державній власності. Держава буде контролювати, щоб об'єкт належним чином функціонував і утримувався протягом строку дії договору, а потім був повернений в належному стані. Такі контракти укладатимуться на конкурсній основі і визначальними критеріями в наданій документації будуть наступні: кінцева ціна послуг для споживача, обсяг фінансової підтримки від держави, здатність бізнесу впровадити проект. В кінці строку дії контракту може бути прийнято рішення про передачу права власності на об'єкт приватній стороні.

Концесії. Така форма партнерства має довгостроковий характер (40-50 років), що дозволяє сторонам здійснювати стратегічне прогнозування та планування свої діяльності, та надає можливість диверсифікувати ризики між всіма приймаючими участь сторонами, завдяки чому суттєво підвищується життєздатність концесійних проектів. Бізнес матиме високу, а часто і повну волю у прийнятті інвестиційних, адміністративно-господарських та управлінських рішень. Регулююча функція залишається за державною стороною. Концесії поєднують елементи таких типів контрактів, як лізингові угоди та контракти на управління. Але, на відміну від зазначених контрактів, співпрацюючи з державою на засадах концесії, бізнес приймає на себе більшу частину ринкових та операційних ризиків. Відповідно до концесійної угоди, приватний партнер має право використовувати інфраструктурний об'єкт для надання послуг безпосередньо споживачам і отримує прибуток залежно від якості та кількості наданих послуг. Приватна сторона (концесіонер) відповідає за утримання об'єкта в належному стані та, у разі необхідності, здійснює його поновлення. Функція щодо фінансування, як правило, також належить приватному сектору. Концесійні угоди, на відміну від традиційних контрактів, повинні бути довготерміновими. Чим більше строк дії контракту, тим привабливішим для приватної сторони стає така форма бізнесу, оскільки дозволяє покрити витрати капіталу та максимізувати прибуток.

Спільна діяльність держави та бізнесу. Часткова передача об'єкта у власність приватному сектору. Така модель передбачає спільну діяльність щодо проекту. У таких проектах обидві сторони мають здійснювати інвестиції, але повний контроль в процесі управління залишатиметься за приватною стороною. Участь держави у таких проектах може мати різні форми, такі як надання пільгових кредитів, субсидій, участь у статутному капіталі, передача активів та інше. Головними вимогами до спільної діяльності є наступні: приватна сторона має бути обрана на конкурсних засадах; контроль має залишатися за приватною стороною; частка держави має бути чітко визначена; витрати мають компенсуватися безпосередньо через стягнення плати зі споживачів послуг; розподіл ризиків та нагород має бути чітко визначений та узгоджений заздалегідь.

Дослідники німецької економічної групи [10] зазначають, що ДПП реалізується в різних формах в залежності від способу участі, власності об'єкта інфраструктури, розподілу ризиків, тривалості співробітництва (таблиця 1).

Таблиця 1 – Основні форми державно-приватного партнерства

Форми ДПП	Модель	Управління і утримання	Інвестиції	Кінцева власність	Ризик	Термін контракту, років
Будівництво-володіння-передача (BOT)	«із зеленого поля»	Приватне	Приватні	Напів-приватна	Приватний	20-30
Будівництво-володіння-управління-передача (BOOT)	«із зеленого поля»	Приватне	Приватні	Напів-приватна	Приватний	30+
Будівництво-володіння-управління (BOO)	«із зеленого поля»	Приватне	Приватні	Приватна	Приватний	30+
Будівництво-оренда-володіння (BLO)	«із зеленого поля»	Приватне	Приватні	Приватна	Приватний	30+
Часткова приватизація	«відокремлення активів»	Приватне	Приватні	Приватна	Приватний	30+
Повна приватизація	«відокремлення активів»	Приватне	Приватні	Приватна	Приватний	Не визначений
Реконструкція-управління-передача (ROT)	Концесія	Приватне	Приватні	Державна	Напівприватна	20-30
Реконструкція-оренда-лізинг-передача (RLRT)	Концесія	Приватне	Приватні	Державна	В основному приватний	20-30
Будівництво-реконструкція-управління-передача (BROT)	Концесія	Приватне	Приватні	Державна	Приватний	20-30
Контракт на управління	Контракт	Приватне	Державні	Державна	Державний	3-5
Лізинг	Контракт	Приватне	Державні	Державна	Напівприватна	8-15

Незважаючи на існування окремих форм співпраці держави і приватного сектора, заснованих на принципах ДПП, українська економіка знаходиться тільки на початку складного процесу створення необхідної системи управління проектами ДПП. Впровадження проектів ДПП в Україні носить безсистемний поодинокий характер, про що свідчать дані таблиці 2.

Виходячи з вищенаведених даних, сфера застосування зазначених проектів є досить вузькою, що не дозволяє використовувати потенціал державно-приватного партнерства у розвитку економіки та соціальної сфери. Аналіз динаміки інвестицій у проекти на основі ДПП свідчить про те, що потенціал державно-приватного партнерства не було використано для розвитку економічної та соціальної інфраструктури національної економіки. Лише сфера телекомунікацій відзначається систематичною реалізацією інвестиційних проектів протягом 1992-2007 років (табл. 3).

Таблиця 2 – Форми реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні, 1992-2007рр.

Сектор реалізації проектів державно-приватного партнерства	Форми реалізації державно-приватного партнерства							
	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
Енергетика	12	160	-	-	-	-	12	160
Телекомунікації	1	252	7	6309	-	-	8	6561
Водопостачання та водовідведення	-	-	-	-	1	100	1	100
У цілому	13	412	7	6309	1	100	21	6821

Джерело: за даними Світового банку

Таблиця 3 – Динаміка інвестиційних проектів на основі державно-приватного партнерства в Україні у 1992-2007рр.

Рік початку реалізації проекту та інвестування	Сектор реалізації проектів державно-приватного партнерства							
	Енергетика		Телекомунікації		Водопостачання та водовідведення		Всього	
	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол. США	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол. США	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол. США	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол. США
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	2
1998	6	-	1	331	-	-	7	7
1999	-	-	-	242	-	-	-	242
2000	-	-	-	206	-	-	-	206
2001	6	160	-	255	-	-	6	415
2002	-	-	-	186	-	-	-	186
2003	-	-	-	370	1	-	1	370
2004	-	-	-	738	-	-	-	738
2005	-	-	-	1407	-	100	-	1507
2006	-	-	-	865	-	-	-	865
2007	-	-	-	1346	-	-	-	1346
У цілому	12	160	8	6561	1	100	21	6821

Джерело: за даними Світового банку

Державно-приватне партнерство в Україні має стати каталізатором активності, тим аттрактором (за термінологією теорії синергізму) утворення партнерських структур, що сприятиме розвитку економіки та соціальної сфери. Зазначене, значною мірою, можливе за умови законодавчого визначення правових, економічних, та організаційних засад функціонування ДПП у спеціальному законі про загальні засади розвитку ДПП. Після прийняття спеціального закону потребують нормативного врегулювання особливості ДПП в окремих сферах економіки, а також законодавче удосконалення механізмів ДПП (концесія, угоди про розподіл продукції, спільна діяльність тощо).

Висновки та пропозиції. Для розвитку державно-приватного партнерства необхідно: закріплення принципів ДПП у державних і регіональних стратегіях

соціально-економічного розвитку держави та регіонів; створення сприятливого інституційного середовища ДПП; розробка і удосконалення його нормативно-правової бази; забезпечення державної підтримки і гарантій держави партнерам з приватного сектору; створення державного органу з питань ДПП, а також інститутів громадянського суспільства, необхідних для його діяльності: об'єднань, асоціацій, союзів, експертних і консультативних комітетів; запровадження публічного контролю за виконанням договірних зобов'язань всіма учасниками-партнерами.

У стратегії реалізації державно-приватного партнерства повинні бути відображені загальні напрями і сфери ДПП, види і обсяги послуг, які будуть надаватися у вигляді ДПП, передбачувані форми партнерств; основоположні принципи функціонування ДПП; пріоритетність інтересів держави, ефективний розподіл ризиків між сторонами, політична підтримка держави, партнерський, рівноправний і транспарентний характер відносин; економічна (соціальна) ефективність реалізації проектів ДПП.

Головним спрямуванням нормативно-правового забезпечення має бути незмінність форми власності та цільового призначення об'єкта, який споруджується, модернізується чи управляється за допомогою механізмів ДПП, протягом усього строку партнерства; справедливий розподіл ризиків, пов'язаних з виконанням договорів ДПП; справедливий розподіл прибутку між державою та приватним сектором.

Список літератури

1. Власов А. «Особый путь Петербурга в сфере государственно-частного партнерства» /<http://www.konkir.ru/article.html?id=3772>
2. http://www.lobbying.ru/print.php?artiele_id=2359
3. Кузьминов Я. И. Государственно-частное партнерство: на пути к эффективности / <http://www.hse.ru/lingua/en/news/recent/4016069.html>
4. Варнавский В.Г. Партнерства государства и частного сектора: формы, проекты, риски/ В.Г. Варнавский; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М.: Наука, 2005. – 315с.
5. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
6. http://www.lobbying.ru/print.php?artiele_id=2359
7. Матеріали представництва ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері економіки.
8. Guidelines for Successful Public – Private Partnerships, 2003. – 100p. // http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf
9. Матеріали представництва ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері економіки.
10. GET Немецкая экономическая группа в Беларуси. – Минск, 2007.

К. Павлюк, С. Павлюк

Сущность и роль государственно-частого партнерства в социально-экономическом развитии государства

В статье рассмотрены сущность и роль государственно-частного партнерства, его роль в развитии экономики и социальной сферы, основные формы и предпосылки внедрения в Украине

К. Pavlyuk, S. Pavlyuk

Essence and role of partnership of the state and private business in socio-economic development

Essence and role of partnership of the state and private business, his role in development of economy and social sphere, basic forms and preconditions of introduction in Ukraine, is considered in the article.

Одержано 12.04.10