

МОДЕЛІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Стаття присвячена аналізу існуючих моделей державно-приватного партнерства в розвинутих країнах світу, та країнах, що розвиваються. Розглянуто моделі правових режимів державно-приватного партнерства за критерієм структури правового забезпечення. Проведено аналіз стану та виявлено основні проблемні зони системи партнерських відносин влади і бізнесу в рамках діючих моделей державно-приватного партнерства. Досліджено кореляцію наявності спеціального органу, що регулює відносини державно-приватного партнерства і можливості активного (ефективного) застосування механізму ДПП. Запропоновано алгоритм прийняття рішення щодо вибору моделі державно-приватного партнерства.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, концесія, моделі, приватна фінансова ініціатива, кооперація, партнерство.

Хусаїнов Руслан

МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

Статья посвящена анализу существующих моделей государственно-частного партнерства в развитых странах мира, и странах, которые развиваются. Рассмотрены модели правовых режимов государственно-частного партнерства по критерию структуры правового обеспечения. Проведен анализ состояния и выявлены основные проблемные зоны системы партнерских отношений власти и бизнеса в рамках действующих моделей государственно-частного партнерства. Исследовано корреляцию наличия специального органа, регулирующего отношения государственно-частного партнерства и возможности активного (эффективного) применения механизма ГЧП. Предложен алгоритм принятия решения по выбору модели государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессия, модели, частная финансовая инициатива, кооперация, партнерство.

Khusainov Ruslan

MODELS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: FOREIGN EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR UKRAINE

This paper analyzes the existing models of public-private partnerships in developed countries and developing countries. The models of legal regimes public-private partnerships structure criterion for legal support. An analysis and identified the major problem areas of the system partnership of government and business within existing models of public-private partnerships. Investigated the correlation of the presence of a special body that governs the relationship public-private partnerships opportunities and active (effective) use PPP mechanism. The algorithm deciding on the choice of the model of public-private partnerships.

Keywords: public-private partnerships, concession, models, private finance initiative, cooperation, partnership.

Постановка проблеми. Бюджетний дефіцит і неможливість здійснення якісного контролю з боку держави в секторі державних послуг і управлінні державним майном, а також необхідність модернізації існуючої та створення нової інфраструктури змусили уряди багатьох країн звернутися до приватного сектору, з метою залучення додаткового капіталу і покращення якості послуг, що надаються, у відповідь на зростаючі вимоги суспільства. За даними Світового Банку, станом на 2013 рік загальна сума вкладень в інфраструктурні проекти приватним сектором в країнах, що розвиваються, сягнула суми в 150,3 млрд. доларів США. Лідерами є Бразилія, Туреччина, Індія, Мексика, Росія та Китай, на ці країни припадає 59% або 88,7 млрд. доларів США [1]. Більшість провідних країн світу усвідомили необхідність залучення приватного сектору для реалізації соціально важливих проектів, в яких зацікавлена держава. В рамках такої співпраці, починаючи з 1980-х років був започаткований механізм, який одержав назву державно-приватне партнерство (далі – ДПП). На сьогоднішній день існує багато моделей ДПП в залежності від специфіки країни і сфер

застосування (енергетика, освіта, культура, охорона здоров'я, комунальне господарство тощо).

Напрацьований в міжнародній практиці методологічний апарат моделей державно-приватного партнерства дозволяє його використовувати в різних галузях народного господарства при вирішенні ряду важливих соціально-економічних задач. Вибір ефективної моделі державно-приватного партнерства у великій мірі визначає, чи будуть проекти на основі механізму ДПП успішними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий вклад у дослідження різних аспектів партнерських відносин держави і приватного сектору в умовах економічних систем різних країн (регіонів), ефективності функціонування різних моделей державно-приватного партнерства внесли закордонні та вітчизняні дослідники, такі як: Брайловський І., Варнавський В., Гриценко Л., Геєць В., Запатріна І., Іцковіц Г., Резниченко Н., Самуельсон П., Сазонов В., Сімсон О., Федулова Л., Черевиков Є., Шарінгер Л. та інші.

Значний вклад в розробку теорії і методології ДПП та реалізації практичного застосування моделей державно-приватного партнерства внесли дослідження міжнародних організацій, таких як: Міжнародний Валютний Фонд (МВФ), Європейська Комісія (ЄК), Організація Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР), Світовий Банк (СБ) тощо.

Невирішені частини загальної проблеми. Не зважаючи на велику кількість досліджень, досі залишаються не повністю розкритими питання застосування моделей державно-приватного партнерства з точки зору їх ефективності в конкретних соціально-економічних умовах країни. Вибір моделі державно-приватного партнерства є вкрай важливим кроком на шляху ефективного впровадження механізму ДДП в країні (регіоні). Для прийняття правильного рішення, необхідно враховувати не лише ефективність апробації певних моделей в інших країнах, але і національні особливості, такі як: нормативно-правова база; соціально-економічний розвиток країни; рівень добробуту населення, що включає його платоспроможність; рівень корупції; прийнятна норма ризику, як для державного, так і для приватного партнера тощо. В загальному вигляді, вибір моделі ДПП є вкрай важким завданням, адже проведений нами аналіз показав, що універсальної моделі не існує. Окрім цього, при виборі моделі вкрай важливо

враховувати специфіку галузі економіки, в якій вона буде впроваджена.

Метою статті є систематизація та узагальнення закордонного досвіду відносно моделей державно-приватного партнерства та виявлення факторів, що визначають перспективи їх адаптації до умов України.

Виклад основного матеріалу. У державно-приватному партнерстві, приватний сектор відіграє важливу роль в питаннях розвитку та підтримки громадської (соціальної) інфраструктури та наданні послуг, які, як правило, відносяться до сфери відповідальності державного сектору. Державно-приватне партнерство є формою договору про партнерство, яке, в самому широкому вигляді, відноситься до будь-якого типу відносин між державним і приватним секторами в наданні (виробництві) товарів і послуг та управлінні/розвитку інфраструктури. Тим не менш, різні країни мають різні визначення державно-приватного партнерства. У багатьох країнах, ДПП визначається як довгострокове ділове співробітництво між урядом і приватним секторами з метою забезпечення державних послуг, в результаті чого ризики і прибуток є загальними [2; 3]. Закордоном, поняття «державно-приватне партнерство» називається по-різному, хоча від цього не змінюється його суть: в більшості країн Європи використовується аббревіатура PPP (Публічно-Приватне Партнерство, Public-Private Partnerships); у Великобританії та деяких інших країнах механізм ДПП має назву – Приватна Фінансова Ініціатива (ПФІ, Private Finance Initiative); в США та Канаді – РЗ.

Наявність постійного тренду щодо реалізації проектів в рамках співпраці держави та приватного капіталу підтверджують дані Світового Банку. Так, з 2000 по 2010 роки 29 країн Латинської Америки та Карибського басейну впроваджують 688 інфраструктурних проектів загальною вартістю 191 млрд. доларів США. В той же час, 17 країн Східної Азії та Тихоокеанського регіону впроваджують 908 проектів у галузі інфраструктури загальною вартістю 154 млрд. доларів США [4, с. 5].

Для аналізу існуючих на сьогоднішній день моделей ДПП звернемося до історії становлення механізму державно-приватного партнерства. Провівши аналіз історії розвитку ДПП В.Є. Сазонов пропонує таку періодизацію її етапів:

I етап (XIII століття (принаймні, 1256 - дата надання першої відомої концесії в Іспанії) - до 1761) - етап казуального і неінституалізованого застосування державно-приватного партнерства (у формі концесії), не забезпеченого спеціальними законодавчими актами;

II етап (1761 (дата прийняття в Іспанії профільного Королівського Декрету, хоча в інших державах Європи відлік слід вести з початку XIX століття) - 1960-і роки XX століття) - етап законодавчо забезпеченого фрагментарного застосування державно-приватного партнерства (переважно у формі концесії, але також і у формі громадських робіт);

III етап (1960-ті - 1990-ті роки) - етап інтенсивного зростання інтересу до механізмів і конкретних проектів державно-приватного партнерства в Європі та в інших регіонах світу, масового прийняття законів про державно-приватне партнерство;

IV етап (початок 2000-х років - наш час) - етап значної структурно-функціональної поліформізації моделей і ускладнення відносини державно-приватного партнерства [5, с. 33-34].

Не зважаючи на дану періодизацію, кожна країна і регіон має свою власну історію становлення механізму державно-приватного партнерства, зі своїми специфічними особливостями. На хід впровадження механізму ДПП в економіку країни впливає її географічне розташування, політична ситуація, функціональна модель державного управління, розмір валового внутрішнього продукту, розвиненість економіки тощо.

Одним із світових лідерів серед країн, які активно впроваджують механізм державно-приватного партнерства є Великобританія. За даними European PPP Expertise Centre, Великобританія є найбільшим ринком ДПП в Європі як з точки зору вартості, так і кількості проектів. За результатами 2013 року було закрито 31 угоду загальною вартістю 6 мільярдів євро [6, с. 2]. Співпраця держави і приватного сектору у Великобританії має давню історію, але останніми роками така співпраця на основі ДПП значно зросла. У 1992 році уряд консерваторів запустив у Великобританії таку форму державно-приватного партнерства, як, Приватна Фінансова Ініціатива. Як правило, за договором ПФІ приватний сектор відповідає за проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію об'єктів на основі критеріїв, визначених у державному секторі. По суті, державний сектор не

управляє активами, але має зобов'язання здійснювати регулярні платежі постачальникам послуг – приватним партнерам, для покриття вартості послуг протягом терміну дії договору, строк дії якого зазвичай складає від 25 до 30 років. Після закінчення строку дії договору, право власності на активи або залишається у власності постачальника послуг – приватного партнера, або повертається у державний сектор, на основі умов первісного договору [7]. Традиційно, є дві основні цілі впровадження ДПП у Великобританії: а) для того, щоб збільшити обсяг інвестицій шляхом залучення приватного капіталу, при цьому не збільшуючи капітальні витрати уряду; б) забезпечити поліпшення методів (форм) державних закупівельних процедур, які за певних обставин можуть забезпечити суттєву економію за рахунок ефективності [8]. ДПП став широко використовуваним механізмом у наданні державних послуг у Великобританії в цілому ряді різних секторів, таких як освіта, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища та утилізація відходів. За статистичними даними, станом на березень 2012 року, було укладено угоди на реалізацію 717 проектів ДПП оціночною вартістю 54,7 млрд. фунтів стерлінгів [9].

Дослідження чинників мотивації впровадження механізму ДПП в порівнянні з традиційними закупівлями, в якому прийняли участь 19 країн-членів ОЕСР, показало, що такі фактори, як: «роль міністерств фінансів і підрозділів, що займаються питаннями ДПП», «стимул», «високий рівень постійної підтримки», «навички та час доставки або збереження витрат в рамках бюджету» є одними з основних причин чому країни зробити вибір на користь ДПП в «придбанні права надання» громадських та комунальних послуг [10]. Тобто, саме лобістська та інформаційна підтримка з боку держави є одним із найбільш важливих стимулів для приватного капіталу приймати участь у реалізації спільних проектів на основі механізму державно-приватного партнерства.

За визначенням Резниченко Н.В.: «ДПП є набором моделей побудови стосунків між державою і приватним сектором для спільної реалізації проектів по створенню інфраструктури суспільного сектора або надання послуг на його основі, в рамках яких відбувається розподіл обов'язків, прав і ризиків, а також заходи фінансової задіяності сторін в проект» [11, с. 79]. Інший вчений, Айрапетян М.С., зазначає, що: «Залежно від характеру

вирішуваних в рамках ДПП конкретних завдань все багатоманіття існуючих і знову виникаючих форм партнерств підрозділяється на окремі типи (моделі). Відповідно цілям ДПП розрізняються організаційні моделі, моделі фінансування та кооперації. У багатьох випадках партнерства використовують форми, що базуються на перевагах різних моделей і їх поєднанні» [12].

Дослідження Сімсон О.Е. показали, що опрацювання доктринальних та законодавчих підходів до визначення ДПП/ППП дозволяє виділити три іпостасі партнерства. В першу чергу, PPP стає правовою моделлю гармонізації публічних і приватних інтересів в інноваційній сфері. З другого боку, перетворюючись на правову модель (форму), постає як самі правовідносини. І, нарешті, третя іпостась PPP – це безпосередньо конкретний договір або інституція (юридична особа або інша структура), тобто організаційно-інституціональна форма відносин [13, с. 26].

На нашу думку, важливу роль у питаннях класифікації моделей ДПП відіграє нормативно-правова база країни. Проведений В.Є. Сазоновим порівняльно-правовий аналіз показав, що відсутність спеціального комплексного профільного нормативно-правового акту у сфері державно-приватного партнерства, як свідчить практика, не є істотним чинником, що однозначно і безумовно негативно впливає на реалізацію і розвиток державно-приватного партнерства. При цьому в більшості держав світу найбільш розвиненим в структурі законодавства про державно-приватне партнерство є сегмент правового регулювання концесії [5, с. 37]. На сьогоднішній день, вченими розроблена класифікація моделей правових режимів державно-приватного партнерства за критерієм структури правового забезпечення державно-приватного партнерства, що представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація моделей правових режимів державно-приватного партнерства за критерієм структури правового забезпечення

державно-приватного партнерства
(складено автором на основі [5, с. 35-36])

Опис моделі	Характеристики	Країни де впроваджена модель
1	2	3
Модель, яка характеризується відсутністю профільних комплексних нормативно-правових актів у галузі ДПП	Проекти ДПП регулюються загальним законодавством, в тому числі актами про державні закупівлі	Австрія, Казахстан, Мальта, Нідерланди, Швейцарія

Модель мінімального збалансованого правового регулювання окремих аспектів ДПП (в тому числі - концесій) за допомогою сукупності галузевих нормативно-правових актів при відсутності спеціального комплексного профільного нормативно-правового акту в сфері ДПП	За альтернативною назвою – модель спеціального законодавства, диференційовано регулює відносини ДПП в деяких окремих сферах економіки	Азербайджан, Білорусь, Великобританія, Німеччина, Данія, Іспанія, Італія, Китай, Нова Зеландія, Чехія, Чилі, ПАР
---	---	--

Модель, яка характеризується наявністю спеціального комплексного профільного нормативно-правового акту (актів) в сфері ДПП (модель уніфікованого спеціального законодавства, що регулює відносини державно-приватного партнерства у всіх сферах економіки).	<i>Відомі різновиди:</i> - передбачає наявність тільки на центральному (федеральному, якщо в державі федеративний устрій) рівні спеціального профільного нормативно-правового акту в сфері ДПП і забезпечуючих актів; - передбачає наявність одночасно на центральному	Австралія, Аргентина, Бельгія, Бразилія (віднесемо одночасно до двох моделей - третьої і четвертої), Гватемала, Гондурас, Греція, Єгипет, Замбія, Ірландія, Канада, Кенія, Колумбія, Киргизстан, Латвія, Маврикій, Мексика, Пакистан, Перу, Польща, Португалія, Росія, Румунія, Сербія, Словенія,
---	--	---

1	2	3
Модель, яка характеризується наявністю спеціального комплексного профільного нормативно-правового акту (актів) в сфері ДПП (модель уніфікованого спеціального законодавства, що регулює відносини державно-приватного партнерства у всіх сферах економіки).	- (федеральному) і на регіональному рівнях спеціальних профільних нормативно-правових актів у сфері ДПП і забезпечуючих актів; - передбачає наявність тільки на регіональному рівні спеціальних профільних нормативно-правових актів у сфері ДПП.	США, Танзанія, Україна, Уругвай, Франція, Хорватія, Південна Корея, Японія.
Модель, яка характеризується певною редуваністю (надлишковою множинністю, перенасиченістю) законодавчих актів у галузі ДПП	Численні акти про ДПП на рівні регіонів дублюють федеральне законодавство, що не привносять здебільшого щось суттєво нового, при цьому поширюють дію своїх нормативно-правових актів про ДПП ще й на муніципальний рівень.	Бразилія

Аналізуючи історичні аспекти розвитку механізму ДПП, детально зупинимось на XX столітті. Розвиток ДПП в цей період

1980-1990 рр.) характеризувався такими факторами:

- посткризовий стан більшості економік країн світу;
- дефіцит фінансових ресурсів в державних та місцевих бюджетах;
- масова приватизація промислових підприємств.

Перераховані вище тенденції призвели до того, що держави були не в змозі самотійно утримувати і розвивати інфраструктуру, зокрема соціальну, і на високому рівні надавати послуги населенню. У результаті таких викликів, уряди багатьох країн світу почали активно залучати приватний капітал для реалізації соціально важливих проектів. Доволі активно ДПП набуло свого розвитку в країнах Європейського Союзу (далі – ЄС), зокрема Великобританії, Німеччині, Італії, Іспанії та в нових членах ЄС – Польщі, Чехії, Румунії тощо.

Зелена книга ЄК (2004 р.) пропонує розрізняти ДПП договірної природи – партнерство держави і приватного сектору виключно на базі договірних зв'язків, і інституційне ДПП (далі - ІДПП) зі змішаним капіталом [14]. В першому випадку мова йде про концесії, в другому – мова йде про спеціально створені структури за участі держави і приватного контрагента, який забезпечує фінансування та ноу-хау.

Держава відіграє визначальну роль у процесах імплементації механізму ДПП в країні. Зокрема, саме державний апарат створює нормативно-правову базу для впровадження проектів на основі ДПП, регулює взаємодію між державним сектором і приватним, створює сприятливі умови для ведення бізнесу тощо. В багатьох країнах світу з метою активізації державно-приватного партнерства, та з метою проведення активної просвітницької діяльності щодо ДПП створені спеціальні органи державної влади, іноді в рамках вже існуючих міністерств та відомств. Класифікація моделей правових режимів ДПП за критерієм наявності та статусу спеціального органу управління у сфері державно-приватного партнерства представлена в таблиці 2.

Таблиця 2

Класифікація моделей правових режимів державно-приватного партнерства за критерієм наявності та статусу спеціального органу

управління у сфері державно-приватного партнерства (складено
автором на основі [5, с. 38-39])

Опис моделі	Країни, де впроваджена модель
Модель одного спеціального органу управління у сфері ДПП - характеризується наявністю на центральному рівні влади спеціального профільного органу державного або державно-громадського управління (зокрема, спеціального фонду) у сфері ДПП (статус таких органів різний; в ряді випадків додатково до цього можуть бути аналогічні органи на регіональному рівні)	Австралія, Аргентина, Бельгія, Бразилія, Великобританія, Німеччина, Італія, Казахстан, Канада, Латвія, Мальта, Нова Зеландія, Пакистан, Перу, Португалія, Уругвай, Франція, Хорватія, Чилі, Японія
Модель, яка характеризується наявністю на рівні центральної влади відразу декількох спеціальних органів державного або державно-громадського управління у сфері ДПП	Данія, Ірландія, Китай, Мексика, Нідерланди, Росія, США, Швейцарія.
Модель, яка характеризується відсутністю спеціального профільного органу державного або державно-громадського управління у сфері ДПП	Австрія, Іспанія та ін.

Як показує практика, наявність чи відсутність спеціального органу не є визначальним фактором у питаннях впровадження механізму ДПП, хоча його наявність спрощує процедуру узгодження проекту, пошуку фінансування і проходження інших регулятивних процедур.

Основні базові моделі ДПП, які характеризуються специфічними формами відносин власності, джерелами фінансування та управління, були запропоновані Л. Шарінгером в 2004 році. Вони включають модель оператора, модель кооперації, договірну модель, модель лізингу. Світова практика показує, що в різні часові періоди широкого розповсюдження набули такі моделі ДПП [15]:

- модель власника, яка включає етапи планування, організації, будівництва, фінансування, експлуатації об'єктів на умовах ДПП;
- орендна модель, що передбачає укладання договорів на довгостроковій основі;
- модель лізингу, яка побудована на механізмах поетапного викупу об'єкту;
- операторська та договірна модель, сутність яких полягає в організації експлуатації об'єктів на умовах ДПП;
- концесійна модель, що заснована на експлуатації об'єктів на основі ДПП-взаємодії з частковим отриманням платежів від користувачів.

Різноманіття ДДП-моделей, як ми зазначали вище, пов'язано з особливостями країни і сферою застосування. Досвід реалізованих моделей в країнах Азії доводить, що певні моделі є більш придатними до певних ситуацій, ніж до інших. На сьогоднішній

день виділяють такі моделі, що практично були реалізовані в країнах Азії: договір на обслуговування, договір на управління, договір оренди, договір концесії, спільне підприємство.

У договорі на обслуговування (сервісні договори, Service Contracts) уряд наймає приватну фірму для надання послуг, і це, як правило, на короткий період часу (від 1 до 3 років). Відповідно до цієї моделі, уряд як і раніше основний постачальник послуг, а приватний партнер грає лише другорядну роль. Приватний партнер зазвичай не взаємодіє безпосередньо з замовником. У договорі на обслуговування, приватний партнер, як правило, відповідає за його вартість, а не за прибуток проекту. Уряд бере на себе всі комерційні ризики і фінансує будь-які поліпшення в системі у разі необхідності. Сервісні договори підходять в ситуаціях, коли попит є передбачуваним, і продуктивність можна легко контролювати. В рамках сервісних договорів здійснюється істотний вплив на продуктивність, а також вони можуть бути механізмом передачі технологій з приватного сектора. Ці договори є короткостроковими і мають низькі бар'єри для входу на ринок приватним партнерам. З іншого боку, договори на обслуговування не підходять тоді, коли капітальні вкладення потрібні від приватного партнера. Крім того, уряд залишає за собою право власності на активи і встановлює тарифи. Договір на обслуговування, як правило, використовується для обслуговування, термінового ремонту та у сфері освіти.

Головна перевага договорів на управління (Management Contracts) - це те, що вони дозволяють підвищити ефективність шляхом залучення приватного сектора без продажу активів у приватний сектор. Договір управління також відносно простий і, таким чином, легко розробляється. Договір на управління передбачає передачу в управління приватній компанії діючого бізнесу з метою підвищення ефективності операційної діяльності і покращення якості послуг, що надаються. Договори на управління часто використовуються для готелів і управління портів.

Договір оренди (Lease Contracts) – угода, при якій приватна компанія одержує доходи, генеровані державним активом – інфраструктурним об'єктом, в обмін на фіксовані орендні платежі і обов'язок експлуатувати об'єкт, підтримуючи його в працездатному стані (експлуатаційній готовності). У договорах оренди прибуток підрядника залежить від продажу комунальних послуг. Так, за рахунок зниження вартості витрат, підрядник може

збільшити прибуток, що є стимулом до вищої ефективності. Цей тип договору не підходить для залучення приватного фінансування. Різні країни успішно використовують такий вид договору при здачі приватному партнеру в оренду портових терміналів, залізничних ліній тощо.

У концесійних угодах (Concession Contract) підрядник несе відповідальність за комплексну поставку послуг у конкретному регіоні. Підрядник несе відповідальність за забезпечення оборотного капіталу і всіх капітальних вкладень. Хоча, державний сектор може продовжити фінансування для підтримки життєздатності функціонування об'єкту концесії, у випадках, що передбачені договором. Ці договори, як правило, довгострокові (25-30 років), що є прийнятним для приватного партнера з точки зору повернення вкладених ним інвестицій. Концесіонер збирає тариф від споживачів безпосередньо, відповідно до договору. Роль держави в основному обмежується регулювання цін і контролем якості обслуговування. Крім того, в цьому типі договору, володіння всіма активами залишається за урядом. Однією з переваг концесії є те, що вони можуть бути засобом залучення приватного фінансування. На додаток до цього, більш високий ризик може бути перекладений на приватного партнера. Ці договори також мають сильні стимули в підвищення ефективності, так як більш низькі витрати призведуть до збільшення прибутку. Основними недоліками даного типу договірної взаємодії є складність регулювання вартості тарифів та впровадження процедури контролю за виконанням стандартів. Окрім того, через довготривалість договірної взаємодії, процедура розробки технічного проекту і проведення конкурсу є вкрай затяжними.

Спільні підприємства (Joint Ventures) перебувають у спільному володінні і управляються державним і приватним секторами одночасно. Обидві сторони повинні бути готові інвестувати у новостворену управляючу компанію. У спільному підприємстві, уряд спільно з приватним партнером відповідає за питання фінансування, будівництва, експлуатацію та підтримку проекту протягом певного періоду. Основною перевагою спільних підприємств є те, що обидва партнери інвестують у проект, таким чином, обидві сторони мають стимул до продуктивної співпраці один з одним і зацікавлені в покращенні ефективності. В рамках реалізації такої моделі часто виникає конфлікт інтересів між

учасниками проекту. Також відомі випадки корупції, до якої призводить формальність закупівельних процедур. При порівнянні різних моделей, можна відзначити, що договори на обслуговування/ договори на управління/лізинг є відносно простими моделями, тому велика кількість приватних компаній зацікавлена прийняти участь в них, що призводить до посилення конкуренції на ринку між приватними операторами і веде за собою зниження вартості надання послуг і підвищення їх якості.

Сучасна зарубіжна та вітчизняна практика показують, що базові моделі в чистому вигляді майже не використовуються, а здебільшого застосовуються інтегровані моделі.

Прийняття рішення щодо вибору моделі державно-приватного партнерства залишається за державою (регіоном). Проведений в статті аналіз існуючих моделей ДПП різних країн світу показав, що при виборі найбільш прийнятної моделі не слід фокусуватися на тому, що вона була успішно апробована в іншій країні. Вибір моделі ДПП залежить від цілей уряду, джерел фінансування, терміну окупності, можливостей приватного партнера і багатьох характеристик проекту, саме тому вибір моделі є вкрай складним процесом.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження показало, що механізм державно-приватного партнерства на сьогоднішній день є симбіозом різних форм взаємодії держави з приватним капіталом (приватним сектором). Не викликає сумніву й те, що його практичне використання є вкрай важливим в умовах циклічності економіки. Досвід провідних країн світу, а також регіональних лідерів (Бразилія, Індія, Малайзія, Китай) доводить його ефективність в умовах економік, що розвиваються. Існуючі моделі, розглянуті в роботі, мають свої переваги і недоліки, що зумовлює їх практичне впровадження в умовах економіки України.

В рамках подальших досліджень доцільно провести аналіз використання різних моделей ДПП в розрізі галузей народного господарства в різних країнах світу з метою вироблення рекомендацій щодо їх застосування в умовах конкретної країни в певний період її соціально-економічного розвитку.

Література

1. 2013 Global Trends: An Overview of Trends by Sector and Region. The Private Participation in Infrastructure Project Database. Retrieved from <http://ppi.worldbank.org/features/Dec2014/2013-Global-PPI-Highlights.pdf>
2. Klijin, E. H. and Teisman, G. R. (2003) Institutional and strategic barriers to public private partnership: an analysis of Dutch cases. *Public Money and Management*. July, pp. 137-146.
3. Startin, J., Baxter, A, and Harding, N. (2009) “Comparing public–private partnerships for highway projects in the USA and the UK/EU: Applying lessons learned”, *Journal of Public Works & Infrastructure*, Vol. 1, No. 4, pp. 329–348.
4. IOSSA, E. and MARTIMORT, D. (2015) The Simple Microeconomics of Public-Private Partnerships. *Journal of Public Economic Theory*, 17, pp. 4–48. doi: 10.1111/jpet.12114.
5. Сазонов В.Е. Государственно-частное партнерство в России и за рубежом: административно-правовое исследование : автореф. дис. ... доктора юрид. наук / Сазонов В.Е. ; ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации». – М., 2013. – 57 с.
6. Market Update. Review of the European PPP Market in 2013. European PPP Expertise Centre. February 2014. Retrieved from http://www.eib.org/epec/resources/publications/epec_market_update_2013_en.pdf
7. Ismail S. and Pendlebury, M. (2006) “The Private Finance Initiative (PFI) in Schools: The Experiences of Users”, *Financial Accountability & Management*, Vol. 22, No. 4, pp. 381-404.
8. Robinson, P. (2000) “The Private Finance Initiative: the real story”, *Customer Policy Review*, Vol. 10, No. 3, May/Jun, pp. 82-85.
9. Suhaiza Ismail. (2014) "Driving forces for implementation of public private partnerships (PPP) in Malaysia and a comparison with the United Kingdom", *Journal of Economic and Administrative Sciences*, Vol. 30 Iss: 2, pp. 82–95. doi: 10.1108/JEAS-06-2013-0019.
10. Burger, P., and Hawkesworth, I. (2011) “How to attain value for money: comparing PPP and traditional infrastructure public procurement”, *OECD Journal on Budgeting*, Vol. 11, Issue 1, pp. 91-146.

11. Резниченко Н. В. Модели государственно-частного партнерства. Журнал «Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия “Менеджмент”». Выпуск 4, 2010. – С.58 – 83.
12. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. – Доступный з: <http://www.ppp-russia.ru/analitica/item-1.html>
13. Сімсон О. Е. Правова модель державно-приватного партнерства як інструмент гармонізації публічних і приватних інтересів в інноваційній стратегії України : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.04, 12.00.03 / О. Е. Сімсон ; Нац. юрид. ун- т ім. Ярослава Мудрого. – Харків, 2015. – 42 с.
14. Green Paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions; Commission of the European Communities. – Brussels, 2004. – 22 p.
15. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора / Л. Шарингер // Российский экономический журнал. – 2004. - №9/10. – С. 41-52.
5. Sazonov V.E. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v Rossy`y` y` za rubezhom: admy`ny`straty`vno-pravovoe y`ssledovany`e : avtoref. dy`s. ... doktora yury`d. nauk / Sazonov V.E. ; FGBOU VPO «Rossy`jskaya akademy`ya narodnogo khozyajstva y` gosudarstvennoj sluzhby pry` Prezy`dente Rossy`jskoj Federacy`y`». – М., 2013. – 57 s.
11. Rezny`chenko N. V. Modely` gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. Zhurnal «Vestny`k Sankt-Peterburgskogo uny`versy`teta. Sery`ya “Menedzhment”». Выпуск 4, 2010. – S.58 – 83.
12. Ajrapetyan M.S. Zarubezhnyj opyt y`spol`zovany`ya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [Elektronny`j resurs]. – Dostupny`j z: <http://www.ppp-russia.ru/analitica/item-1.html>
13. Simson O. E. Pravova model` derzhavno-pry`vatnogo partnerstva yak instrument garmonizaciyi publiczny`x i pry`vatny`x interesiv v innovacijnij strategiyi Ukrayiny` : avtoref. dy`s. ... d-ra yury`d. nauk : 12.00.04, 12.00.03 / O. E. Simson ; Nacz. yury`d. un- t im. Yaroslava Mudrogo. – Xarkiv, 2015. – 42 s.

***Рецензент:** Балджи М.Д., д.е.н., професор кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету*

22.04.2015