



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

УДК 338.242:334
JEL: H11, L14, O17

Юлія Залознова, Ірина Петрова, Наталія Трушкіна

*Інститут економіки промисловості НАН України
Україна*

КЛАСИФІКАЦІЯ ФОРМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: УЗАГАЛЬНЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ТА ВІТЧИЗНЯНОГО ДОСВІДУ

Уточнено зміст терміна «державно-приватне партнерство», виявлено основні причини виникнення потреби в ньому та визначено сфери його застосування в Україні. Досліджено різні форми державно-приватного партнерства: контрактні, інституціональні, моделі приватного фінансування (DBFO, BOOT, BOT, BOO). Узагальнено передовий зарубіжний досвід упровадження проектів на засадах державно-приватного партнерства та визначено складники ефекту від їх реалізації. Розглянуто практичні приклади застосування різних форм державно-приватного партнерства в зарубіжних країнах. Запропоновано спрощену та розширену класифікацію форм державно-приватного партнерства.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, класифікація, форми, моделі, схеми, ознаки, зарубіжний досвід.

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (№ держреєстрації 0115U001638).

Юлия Залознова, Ирина Петрова, Наталья Трушкина

*Институт экономики промышленности НАН Украины
Украина*

КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ОБОБЩЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА

Уточнено содержание термина «государственно-частное партнерство», выявлены основные причины возникновения потребности в нем, определены сферы его применения в Украине. Исследованы различные формы государственно-частного партнерства: контрактные, институциональные, модели частного финансирования (DBFO, BOOT, BOT, BOO). Обобщен передовой зарубежный опыт внедрения проектов на основе государственно-частного партнерства и определены составляющие эффекта от их реализации. Рассмотрены практические примеры применения различных форм государственно-частного партнерства в зарубежных странах. Предложены упрощенная и расширенная классификации форм государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, классификация, формы, модели, схемы, признаки, зарубежный опыт.

THE CLASSIFICATION OF FORMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: SYNTHESIS FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE

The content of the term «public-private partnership» is updated. The main causes of the needs identified in the public-private partnership. The scope of application of public-private partnership in Ukraine are determined. Various forms of public-private partnerships explored: contractual, institutional and private funding model (DBFO, BOOT, BOT, BOO). Advanced foreign experience in implementation of public-private partnership projects is summarized and components of the effect of their implementation defined. Practical examples of the use of various forms of public-private partnerships in foreign countries are considered. Simplified and enhanced classification of forms of public-private partnership on the classification features offered. It revealed that specific features of public-private partnership, which distinguish it from other forms of cooperation are distribution of risks between the private and public sectors of the economy on the operation of the relevant infrastructure and services; public-private partnership objects are not transferred to the ownership of the private partner.

Key words: *public-private partnership, classification, forms, models, charts, signs, foreign experience.*

Постановка проблеми. Як свідчить світова практика господарювання, державно-приватне партнерство (ДПП) є широко розповсюдженим явищем. Таке партнерство вважається однією з форм угоди, що має юридичну силу між організацією державного, приватного та публічного секторів економіки, вимагає якісно нових інвестиційних ресурсів від приватного партнера (кошти, технології, досвід, репутація тощо) та передає ключові ризики приватному партнеру (проектування, будівництво тощо), у якій оплата здійснюється в обмін на виконання робіт, з метою надання послуг, що традиційно надавалися державним сектором. Отже, ДПП дозволяє «державі, залишаючись власником та контролером процесу, за допомогою приватного партнера впроваджувати передові технології, оновлювати та розбудовувати інфраструктуру, досягаючи не тільки розрахованих техніко-економічних показників, але й інших системних показників, що покращують добробут населення» [1, с. 5].

Дослідження показують, що серед головних причин виникнення потреби у ДПП є розрив між поставленими суспільними завданнями та наявними в розпорядженні держави ресурсами; обмеження можливостей повної передачі певних об'єктів у приватний сектор економіки; невідповідний стан інфраструктури та неналежна якість послуг; незадоволення споживачів, невідповідний рівень добробуту, погіршення стану навколишнього середовища; нераціональні обсяги операційних витрат, безперервне зростання збитків; доцільність запровадження ефективних інноваційних технологій, заміна, створення нових потужностей; перевищення обсягів необхідних капіталовкладень над наявними у державі ресурсами тощо.

Разом з тим, як свідчить передовий досвід розвинених країн, застосування державно-приватного партнерства сприяє одержанню економічного ефекту, до складових частин якого можна віднести підвищення ефективності та якості обслуговування порівняно з державним сектором економіки; залучення додаткових інвестицій; уникнення державних запозичень; доступ до інноваційних технологій тощо.

Отже, ДПП є однією з дієвих форм співробітництва між державним, публічним та приватним секторами в різних сферах економічної діяльності, оскільки така співпраця дозволяє всім партнерам одержувати вигоду від об'єднання фінансових ресурсів, технологій і управлінських знань з метою забезпечення сталого розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За одержаними результатами проведеного аналізу міжнародної та вітчизняної практики виявлено, що є різноманіття класифікаційних форм взаємодії держави й приватного сектора на засадах державно-приватного партнерства, які застосовують у різних галузях виробничої та соціальної сфер. Нині діє понад 30 різних форм ДПП.

До переліку загальноприйнятих форм класифікації, що застосовують на практиці, можна включити такі [2–18]: контракти на виконання робіт (надання послуг); контракти на управління та постачання різноманітної продукції для державних потреб; орендні (у тому числі лізингові) відносини; угоди про розподіл продукції; концесії; спільна діяльність; спільні підприємства (державно-приватні); відчуження власності тощо.

Цей перелік форм участі державного і приватного секторів економіки в реалізації проектів не є остаточно вичерпним і потребує постійного вдосконалення з урахуванням мети проекту, зобов'язань кожного із учасників тощо. Нові форми ДПП виникають залежно від розподілу правомочностей власності між учасниками, а також обраних схем фінансування і моделей управління. Слід зазначити, що вибір найбільш ефективної форми державно-приватного партнерства залежить від того, в якій сфері економічної діяльності здійснюватиметься інноваційний проект.

Питаннями класифікації форм державно-приватного партнерства займаються багато науковців, серед них М. Айрепетян [2], І. Богдан [3], В. Варнавський [4–7], І. Запатріна [8], Л. Захарченко [9], О. Клименко, О. Корольов [5], О. Левковець [10], О. Ляхович [11], Г. Медведєва [9], В. Павлов [11], К. Павлюк, С. Павлюк [12], Н. Резниченко [13], О. Сімсон [14], Л. Тараш [15], Я. Ткаченко [16], П. Шилепницький [17], В. Шиманська [18] та інші. При цьому, зарубіжними і вітчизняними вченими, як правило, використовуються різні поняття, такі як «форма», «модель», «вид», «тип», «схема», що не дає можливості представити узагальнену картину можливих форм ДПП. У зв'язку із цим потребує дальших досліджень аналіз, узагальнення та систематизація наявних форм державно-приватного партнерства з урахуванням різних сфер економічної діяльності, моделей фінансування, можливих ризиків, терміну угоди тощо.

Формулювання мети статті. Метою статті є дослідження різних наукових підходів і систематизація форм державно-приватного партнерства за класифікаційними ознаками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державно-приватне партнерство як економічна категорія є сукупністю відносин права власності, фінансово-економічних, організаційно-управлінських і правових відносин, які складаються між державою і приватним партнером у межах моделей фінансування, відносин власності й управління з приводу участі в системі узгоджених видів діяльності зі створення цінності, що утворюють множину форм державно-приватного партнерства і є основою для обрання конкретної схеми взаємовідносин між партнерами для реалізації окремого проекту [15, с. 99].

Різноманітність форм державно-приватного партнерства дозволяє широко використовувати можливості приватного капіталу у вирішенні державою багатьох проблем у сферах виробництва суспільних благ і надання публічних послуг, виробництва природно-монопольних галузей економіки. У названих сферах держава не може відмовитися від своєї присутності і для вирішення суперечностей між обмеженими можливостями державного бюджету та потребою у вкладенні капіталу для забезпечення відтворення та розвитку об'єктів стратегічної і соціальної значущості цих сфер використовує державно-приватне партнерство. ДПП застосовується у різних сферах економічної діяльності, враховуючи їх специфічні особливості (рис. 1).

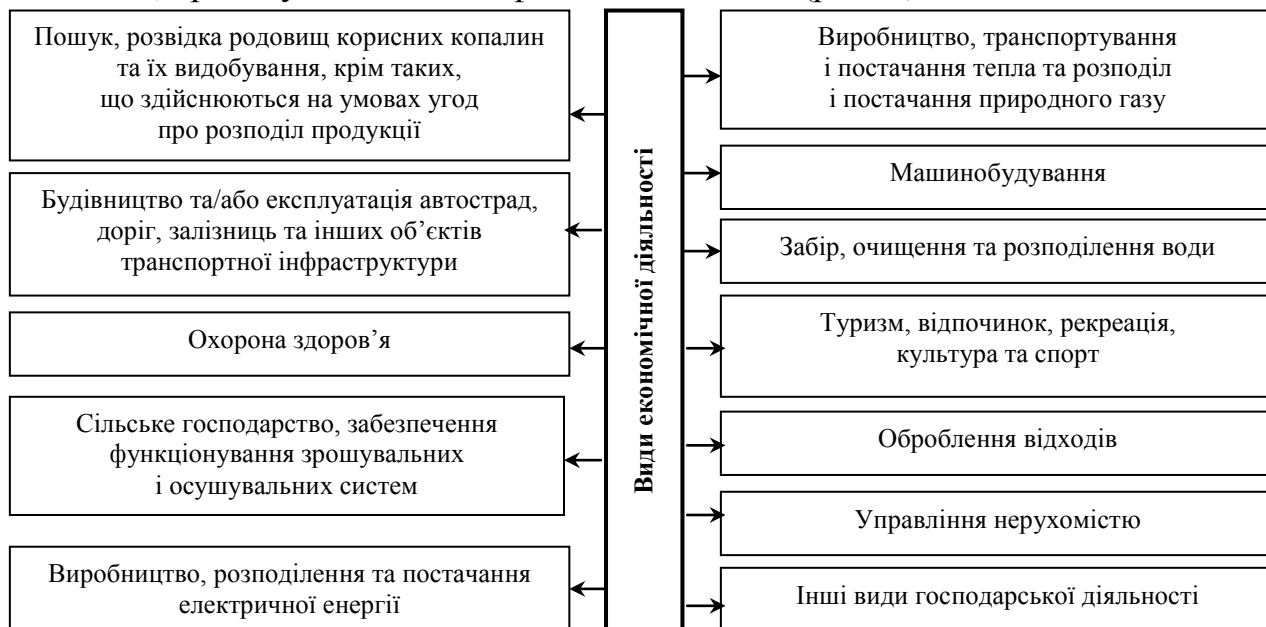


Рис. 1. Сфери застосування державно-приватного партнерства згідно із Законом України «Про державно-приватне партнерство»

Джерело: згруповано авторами за даними [1, с. 9].

Співробітництво між партнерами здійснюється в рамках різних структур, з різною компетенцією, з різним комплексом завдань і джерел фінансування. Тому є велика кількість різних варіантів застосування державно-приватного

партнерства. Комісією Європейських Співтовариств у «Зеленій книзі щодо державно-приватного партнерства та законодавства співтовариства у сфері державних контрактів та концесій» (СОМ (2004) 327 остаточна версія, 30.04.2004 р.) виділяють ДПП договірною характеру, в якому партнерство між державним і приватним сектором ґрунтується виключно на договірних відносинах, і ДПП інституційного характеру, що включає співробітництво між державним і приватним секторами у рамках окремої структури [19].

Договірні форми ДПП охоплюють моделі, де одна або кілька функцій з проектування, фінансування, будівництва, відновлення (реконструкції, модернізації), експлуатації передається приватному партнеру на основі угоди. У більшості країн основною моделлю є *концесія*. Особливістю взаємодії держави і приватного сектора є прямий зв'язок між приватним партнером і кінцевим користувачем. Оплата складається із зборів користувачів за надані послуги або за необхідності доповнюється за рахунок державних субсидій. Нині концесія отримала широке розповсюдження у світі під різними назвами [16, с. 167]: чисті концесії (*concessions stricto sensu*), франшизи (*franchises*), операційні концесії (*operating concessions*), контракти на управління (*management contracts*), лізинг (*leases*), оренда (*affermage*), контракти BOT (*Build, Operate, Transfer* – будівництво – експлуатація/управління – передача), ROT (*Rehabilitate, Own, Transfer* – відновлення – володіння – передача) тощо.

Світовим банком розроблено різні моделі залучення приватного капіталу до державно-приватного партнерства. Ключовою відмінністю між різними моделями прийнято вважати характер і ступінь ризику, який передається від держави до бізнесу. Відповідно до цього критерію Світовий банк виділяє такі моделі [16, с. 157; 20]:

- контракти на управління, в яких частина операційного ризику в бізнесі може бути переданою концесіонеру. Тобто державне підприємство або установа передається в управління керуючій компанії – свої управлінські функції держава передає концесіонеру, апріорі виходячи з того, що приватний менеджмент ефективніше державного. Винагорода концесіонера може змінюватися залежно від прибутковості компанії і повністю залежить від обсягу операційного прибутку, але значний операційний ризик все ж залишається публічній стороні, оскільки фінансова віддача від переданого підприємства залежить від рівня операційного прибутку фірми;

- лізинг або оренда – не передбачає ніякої плати концесіонеру з боку держави. Прибуток концесіонера безпосередньо залежить від операційного прибутку фірми. Операційний ризик повністю передається концесіонеру. Держава лише несе відповідальність за вибір інвестора і, таким чином, несе інвестиційний ризик;

- концесія, угоди типу BOT і ROT, коли концесіонер зобов'язується інвестувати і, таким чином, бере на себе і операційний, і інвестиційний ризики.

Водночас виділення окремих видів угод типу BOT і ROT засвідчило наявність чіткого розмежування концесійних проектів, які, відповідно,

передбачають будівництво нових об'єктів «з нуля» (greenfield projects), і проектів, спрямованих на реконструкцію вже наявних державних активів (brownfield projects). Саме останні, що пов'язані з передачею наявних активів на певний тривалий термін, і відносять до класичної концесії [16, с. 167].

В інших моделях, поширених у країнах Європейського Союзу, приватний партнер управляє об'єктом в інтересах державного партнера. Платежі приватний партнер одержує регулярно тільки від держави. Прикладом такої взаємодії є «*Private Finance Initiative*» (PFI) у Великобританії, «*Contrat de partenariat and equivalents*» у Франції, «*Betreibermodell*» у Німеччині.

Private Finance Initiative. Програма приватного фінансування (PFI), основна модель ДПП у Великобританії, була введена в 1992 р. урядом Джона Мейджора як спосіб залучення управлінських навичок і комерційного досвіду приватного сектора з метою проектування, будівництва, фінансування та експлуатації об'єктів, які є державною монополією у непривабливих з ринкових позицій галузях (виробничої та соціальної інфраструктури) на основі довгострокових контрактних зобов'язань. У цій моделі оплата праці приватному партнеру не набуває форми зборів від користувачів, на відміну від концесій, а є регулярними платежами, які сплачує державний партнер. Ці платежі можуть бути фіксованими, але також можуть розраховуватися, наприклад, на основі наявності робіт або пов'язаних послуг, або навіть на основі рівня використання таких робіт.

У рамках PFI використовуються п'ять основних схем державно-приватного партнерства (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика схем державно-приватного партнерства при реалізації PFI-проектів

Назва	Зміст
DBFO (спроєктуй – побудуй – профінансуй – управляй)	Передбачає, що приватне підприємство проектує, будує, фінансує та експлуатує об'єкти на основі специфікацій, визначених представниками державного сектора та їх міністерствами. При таких проектах ризик повністю передається приватному бізнесу.
BOOT (побудуй – володй – управляй – передай)	Приватний партнер одержує правомочність не лише користування, але й володіння об'єктом упродовж терміну дії угоди, після чого він передається державі.
BOT (побудуй – управляй – передай)	Використовується головним чином в концесіях. Інфраструктурний об'єкт створюється за рахунок концесіонера, який після завершення будівництва одержує право експлуатації спорудженого об'єкта впродовж терміну, достатнього до окупності вкладених коштів. Після його закінчення об'єкт передається державі. Концесіонер одержує право користування, а не володіння об'єктом.
BOO (побудуй – володй – управляй)	Передбачає, що збудований об'єкт після закінчення терміну дії угоди не передається державі, а залишається у розпорядженні інвестора.
Будівництво «під ключ»	—

Джерело: складено авторами за даними [21; 22].

Разом з тим у зв'язку з кризовими явищами в економіці в останні роки уряд Великобританії розробляє новий підхід до державно-приватного партнерства на основі посилення регулювання, проведення міжгалузевого аналізу та планування, поєднання традиційних і нових інструментів державно-приватного партнерства [7, с. 67]. Казначейством у грудні 2012 р. опубліковано «Новий підхід до державно-приватного партнерства» [23], у якому розкривається нова модель державно-приватного партнерства – PF2 (Private Finance 2). PF2 має нову структуру фінансування, де частка державного фінансування набагато менше порівняно з попередньою моделлю PFI. Крім цього, PF2 забезпечує виконання контракту набагато швидше і дешевше порівняно з PFI. Отже, модель PF2 поєднує потенціал PFI з новими інструментами до фінансування інфраструктури.

«*Contrat de partenariat and equivalents*» у Франції. Договір про партнерство та його еквіваленти включає договір про партнерство (*contrat de partenariat*), довгострокову оренду муніципальної власності (*bail emphytéotique administratif*), довгострокову оренду нерухомого майна у сфері охорони здоров'я (*bail emphytéotique hospitalier*), оренду державного майна (*autorisations d'occupation temporaire du domaine public*) та орендний договір з правом попереднього викупу (*bail avec clause de rachat anticipé*) [24, с. 8–10].

Договір про партнерство – договір, на підставі якого державна або приватна юридична особа забезпечує фінансування, проектування, будівництво, реконструкцію, управління та обслуговування інфраструктури або надання послуг за плату, яка виплачується його державним партнером на довгостроковій основі. Договір про партнерство – це модель контрактної форми ДПП, яка застосовується в будь-якій діяльності й у будь-якому секторі, на відміну від інших моделей договору.

Різновидом договору про партнерство є довгострокова оренда муніципальної власності (ВЕА) і довгострокова оренда нерухомого майна в секторі охорони здоров'я (ВЕН). Ці моделі передбачають передачу приватному партнерові права на будівництво на тій земельній ділянці, що належить державі або місцевим органам влади. За введення в експлуатацію об'єкта права приватного партнера обмежуються технічним обслуговуванням й управлінням. Ці моделі менш пристосовані для отримання додаткових доходів (доходу користувачів). Сферами застосування для ВЕА є поліція, юстиція та оборона, а для ВЕН – охорона здоров'я.

Оренду державного майна введено в дію в 1994 р., яка дає право суб'єкту приватного сектора будувати будинок на державній земельній ділянці, після чого будівлю надають в оренду органам державної влади. Право власності на будівлю передається органам державної влади після закінчення терміну дії договору. На відміну від оренди державного майна, орендний договір з правом попереднього викупу нерухомості передбачає право купівлі органами державної влади будівлі до закінчення терміну дії договору. Оренда державного майна й оренда з правом попереднього викупу нерухомості

використовується у сферах оборони, внутрішньої безпеки й міліції.

«Betreibermodell» у Німеччині. Контрактна форма державно-приватного партнерства включає такі моделі [25]: придбання (Е-модель), власника (І-модель), лізингову (L-модель), орендну (М-модель) і концесійну (К-модель) (табл. 2).

Інституціональні форми ДПП, на відміну від контрактних, передбачають співробітництво між державним і приватним учасниками у рамках окремої структури шляхом створення установи, що спільно належить державному та приватному секторам (партнерства у вигляді об'єднань підприємств, холдингів, корпоративних партнерств (господарських товариств) або контроль приватним сектором державного підприємства. У країнах ЄС поширено різноманітні терміни для позначення інституційних форм і відповідних моделей – «Спільні підприємства» (*joint venture (JV)*) у Великобританії, «Співтовариство змішаної економіки» або «Державно-приватне співтовариство» (*Société d'économie Mixte (Sem)*) у Франції, «Інституційна модель» або «G-модель» (*PPP-Gesellschaftsmodell*) у Німеччині тощо.

Таблиця 2

Характеристика моделей контрактної форми ДПП у Німеччині

Особливості			Модель придбання (Е-модель)	Модель власника (І-модель)	Лізингова модель (L-модель)	Орендна модель (М-модель)	Концесійна модель (К-модель)
Власність на спорудження	Виконання договору	Замовник		+			+
		Підрядник	+		+	+	
	Закінчення строку дії договору	Замовник	+	+	опція		+
		Підрядник				+	
Вид плати	Плата за послугу			+			
	Регулярні внески			+		+	
	Фінансування користувачами						+
	Лізингова плата (з передачею права власності)		+		+		

Джерело: складено авторами за даними [26, с. 6].

У Великобританії спільні підприємства (*joint venture (JV)*) здійснюються на основі організації змішаних державно-приватних акціонерних товариств або продажу бізнесу частини акцій у наявних державних підприємствах [7, с. 68]. Ще одним різновидом інституційної форми є створений для реалізації проекту об'єкт (часто без створення юридичної особи), але є інституційно відокремленим (фонд, траст, спеціальна юридична особа (*Special Purpose Vehicle*)).

У Франції органи державної влади створюють інституційні структури, зокрема для управління державними послугами на місцевому рівні (наприклад, для послуг із водопостачання тощо). Місцеві публічні підприємства створюють у відповідності з приватним правом надання послуг громадського інтересу. Органи державної влади володіють контрольним пакетом акцій в акціонерному

товаристві, яке відповідає англійському варіанту акціонерного товариства з обмеженою відповідальністю. Виділяють три моделі державних підприємств у Франції [27]: співтовариство змішаної економіки або державно-приватне співтовариство (*Société d'économie Mixte*), місцеве державне співтовариство територіального планування (*Société publique locale' aménagement*) і місцеве державне співтовариство (*Société publique locale*).

У Німеччині застосовують інституційну модель (*G-модель*) – державний і приватний сектори створюють спільні підприємства для проектування, будівництва, фінансування та експлуатації об'єкта державної власності [25]. Особливістю ДПП у Німеччині є змішані форми з елементами як контрактних, так і інституційних моделей партнерської взаємодії державного та приватного секторів економіки.

Отже, як показує аналіз наукових джерел, у переважній більшості зарубіжних країн, які мають позитивний досвід реалізації проектів на засадах ДПП, однією з визначальних ознак такого партнерства є те, що зазначений механізм застосовують з метою впровадження масштабних, національних і міжнародних суспільно значущих проектів. Світовий досвід переконує, що взаємодія між державою та приватним бізнесом має найбільший ефект передусім в інфраструктурних галузях, де історично склалися передумови, потреба та можливості для такої співпраці при реалізації масштабних соціально-економічних завдань. Так, у Великобританії реалізується понад 900 проектів на засадах ДПП. Як правило, ці проекти впроваджують у сфері соціальної інфраструктури (освіта, медицина, транспорт, обробка відходів).

Нині у Франції впроваджують 73 проекти на суму 8,5 млрд євро. Однією з особливостей партнерства у Франції є утримання балансу між державними великими та малими проектами, які впроваджує місцева влада. Сферою реалізації ДПП у країні є концесії на спорудження автомагістралей і водопостачання. Завдяки впровадженню механізмів державно-приватного партнерства Туреччина протягом останнього десятиліття збільшила в три рази ВВП, залучивши 115 млрд дол. США інвестицій у 193 проекти. Основними сферами діяльності для інвестування є: енергетика (76 проектів), дороги та дорожня інфраструктура (29 проектів), порти та портова інфраструктура (21 проект), аеропорти (19 проектів) та охорона здоров'я (17 проектів).

У цілому на сучасному етапі концесії є найбільш розвиненою прогресивною формою партнерства держави, органів місцевої влади та приватного сектора. Ця форма управління державною власністю поширена в понад 120 країнах Європейського Союзу, США, Азії, Східної Європи та СНД.

Залучення державою приватного бізнесу є однією з основних світових тенденцій у розвитку транспортної сфери. При цьому таке партнерство відбувається у найрізноманітніших формах: від контрактів на управління наявними об'єктами до передачі приватним компаніям повного циклу будівництва та експлуатації нового об'єкта інфраструктури (табл. 3).

За експертними оцінками, реалізація проектів у сфері водопостачання та

каналізації на засадах ДПП у США та Канаді сприяла скороченню витрат на 10–40 %; у Шотландії – на 20 %; в Ірландії – на 25–30 %. У сфері транспорту, за даними Європейської Комісії, зниження рівня операційних витрат становило 10–17 %. У Великобританії в різних сферах економічної діяльності ця економія становила в середньому 17 %.

Таким чином, для української практики важливим є застосування передового зарубіжного досвіду за реалізації інноваційних проектів на засадах ДПП. При цьому, за оцінками експертів, в інфраструктуру України залучено приватних інвестицій у розмірі 12,3 млрд дол. США: до сфери телекомунікацій (89 %), енергетики (8 %), водопостачання та каналізації (2 %) і транспортної сфери (1 %).

Таблиця 3

**Практичні приклади застосування різних форм
державно-приватного партнерства в зарубіжних країнах**

Проекти	Країни
<i>Реалізація інфраструктурних проектів</i>	
Будівництво автомобільних доріг, шкіл і лікарень	Великобританія, Іспанія, Фінляндія, Канада
Будівництво швидкісних автомобільних і залізничних доріг, метрополітену та аеропортів, стадіонів	Франція, Австрія, Португалія, Туреччина, Греція
Будівництво поромних переправ	Румунія, Болгарія, Греція
Побудова нових і реконструкція зношених міських транспортних систем та об'єктів житлово-комунального господарства	Австралія, Нідерланди, Ірландія
Проекти у сфері залізничного транспорту	Великобританія, Нідерланди, Данія, Швеція
<i>Реалізація гуманітарних проектів</i>	
Проекти з підвищення якості освіти та охорони здоров'я	США, Канада
Проведення наукових досліджень	Німеччина
<i>Реалізація проектів у сфері сільського господарства</i>	
Будівництво, експлуатація та управління іригаційними проектами	Бразилія, Індія, Перу, Марокко, Йорданія
Будівництво й управління мережами компанії «холодного ланцюгу»	Філіппіни, Індія, Мексика
Будівництво, обслуговування й управління ринками збуту місцевої сільськогосподарської продукції	Філіппіни, Йорданія
Будівництво й експлуатація зернових терміналів у морських портах	Філіппіни
Переробка відходів сільського господарства	Молдова, Словенія, Бразилія

Джерело: складено авторами за даними [20; 23].

За одержаними результатами дослідження виявлено, що в зарубіжних і вітчизняних літературних джерелах немає єдності підходів до форм ДПП, що зумовило наявність різноманіття класифікацій. Так, О. Сімсон під час розробки класифікації публічно-приватного партнерства у сфері інновацій пропонує враховувати такі ознаки: залежність від мети партнерства, суб'єкти ППП,

рівень інноваційної системи, термін дії, напрями ДПП в інноваційній сфері, форми реалізації відносин партнерства [14, с. 158–159, 303–304, 332].

Дослідники В. Павлов і О. Ляхович виділяють такі основні форми співпраці державного та приватного секторів в інноваційній сфері України:

- традиційні (запровадження інноваційних рішень на засадах ДПП у традиційних сферах господарювання) та інноваційні (запровадження проектів НДДКР на засадах ДПП та їх підтримка на всіх етапах інноваційного процесу);

- прямі (участь державного партнера у проектах ДПП через спільне фінансування та його управління) та непрямі (участь державного партнера у проектах ДПП через механізми податкового регулювання);

- інституційні (формалізація відносин ДПП здійснюється на підставі створення господарської одиниці) та договірні (формалізація відносин ДПП здійснюється на підставі укладання договору) [11, с. 58].

Зазначаючи, що є велика кількість варіантів державно-приватного партнерства, П. Шилепницький пропонує їх класифікувати за певними критеріями (рис. 2).

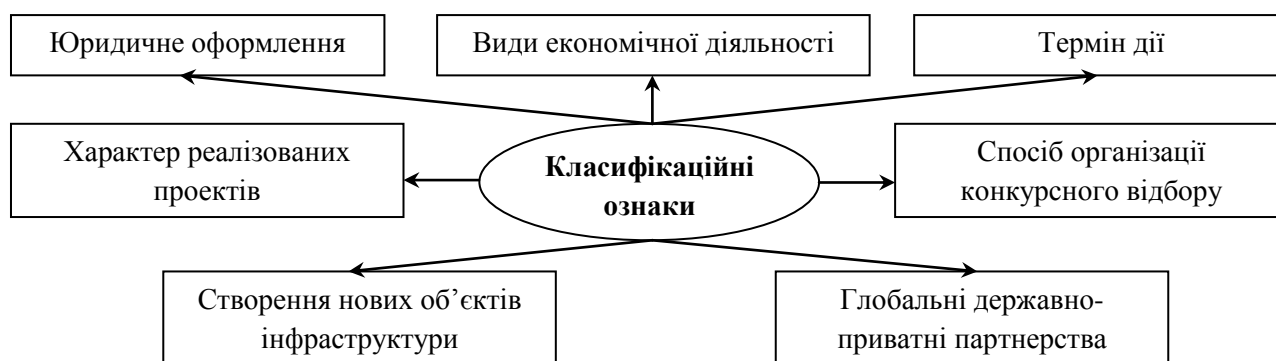


Рис. 2. Науковий підхід П. Шилепницького до класифікації типів державно-приватного партнерства

Джерело: згруповано авторами за даними [17, с. 22].

Відомий фахівець у сфері ДПП В. Варнавський за рівнем участі приватного сектора в реалізації прав власності виділяє контрактні й концесійні форми. До контрактних форм належать: контракти на постачання продукції для державних потреб; контракти на виконання робіт і надання суспільних послуг; контракти технічної допомоги; контракти на управління [6, с. 43] (табл. 4).

Контрактні форми ДПП є досить поширеною формою партнерських відносин державних (муніципальних) органів влади та приватного капіталу. Сферою застосування є розвиток міського пасажирського транспорту, створення складних інформаційних систем з управління рухом вантажів на залізничному транспорті тощо.

До концесійних форм ДПП відносять оренду (лізинг); угоди на розподіл продукції; інвестиційні контракти та концесії. Така форма партнерства, як угоди про розподіл продукції, дещо нагадує концесії, однак її відмінністю є принципово інший розподіл відносин власності між державою та приватним капіталом. Якщо згідно з концесійним договором концесіонер (приватний

партнер) є власником усієї випущеної ним продукції, то за умовами угоди про розподіл продукції приватний партнер є власником лише частини випущеної продукції. Умови та порядок розподілу продукції визначаються угодою про розподіл продукції. Світова практика свідчить про широке застосування угод про розподіл продукції у сфері розвідки та видобування корисних копалин на наданих у користування ділянках надр.

Таблиця 4

Контрактні форми державно-приватного партнерства

Форма	Характеристика
Контракти на обслуговування	Укладають, насамперед, для формування ефективних ринків пасажирських транспортних, освітніх, медичних та інших послуг
Контракт на управління	Передбачає делегування приватному капіталу органами управління влади повноважень з розширення сфери послуг, зокрема в частині соціального захисту населення тощо
Контракт на виконання робіт або надання суспільних послуг	Часто укладаються на середньостроковий період і реалізуються на об'єктах міського господарства (наприклад, облаштування зупинок міського транспорту, благоустроїв зон відпочинку, прибирання вулиць та вивіз сміття тощо)
Контракт на надання технічної допомоги	Сфера застосування таких форм контрактів досить широка і передбачає реалізацію науково-технічних розробок приватного капіталу на об'єктах, що належать державі
Контракт на експлуатацію	Передача в експлуатацію приватному бізнесу залізничних станцій, аеропортів, об'єктів житлово-комунального господарства
Контракт на постачання продукції для державних потреб (державне замовлення)	Віднесення такого контракту до форм ДПП (у вченого викликає заперечення), адже у цьому випадку відсутні розподіл відповідальності, ризиків та прибутків між партнерами, тобто основні риси партнерства

Джерело: складено авторами за даними [6, с. 43–44].

Окремою формою партнерств розглядаються акціонування та спільні підприємства, які мають безліч типів залежно від ступеня участі держави, організаційних форм тощо.

Серед механізмів ДПП М. Айрапетян виокремлює організаційні моделі, моделі фінансування та кооперації [2]. Організаційні моделі не передбачають суттєвого втручання у відносини власності. Співпраця публічного та приватного партнерів відбувається шляхом залучення третіх організацій, переуступки окремих функцій і контрактних зобов'язань, використання можливостей передачі об'єктів у зовнішнє управління. Прикладом такої моделі є концесії. Моделі фінансування включають такі форми, як комерційний найм, оренду, усі види лізингу, попереднє та інтегроване проектне фінансування.

Моделі кооперації являють собою будь-які можливі форми та методи об'єднання зусиль низки партнерів, які відповідають за окремі стадії загального процесу створення нової споживчої вартості як публічного блага. Часто така кооперація вимагає організації складних, у тому числі холдингових структур для спорудження об'єктів та їхньої експлуатації, особливо у сфері виробничої

та соціальної інфраструктури.

Узагальнення передового зарубіжного та вітчизняного досвіду дозволило сформулювати за класифікаційними ознаками спрощену (табл. 5) та розширену класифікацію форм ДПП (табл. 6).

Таблиця 5

Спрощена класифікація форм державно-приватного партнерства

Форма взаємодії	Власність	Основна частина ризиків	Тривалість
Контракти на виконання робіт (надання послуг)	Державна	Держава	Короткострокові (1–3 роки)
Контракт на управління	Державна	Держава	Середньострокові (3–8 років)
Оренда	Державна	Спільно / приватний сектор	Довгострокові (8–15 років)
Концесія	Державна	Приватний сектор	Довгострокові (15–30 років)
Спільні підприємства	Державна + приватна	Держава + приватний сектор	Довгострокові (більше 30 років)

Джерело: авторська розробка.

Таким чином, специфічними особливостями державно-приватного партнерства, що відрізняє його від інших форм взаємодії, є розподіл ризиків між приватним і державним секторами економіки стосовно функціонування відповідного об'єкта інфраструктури та наданих послуг; об'єкти ДПП не передаються у власність приватному партнеру.

Таблиця 6

Розширена класифікація форм державно-приватного партнерства

Форми ДПП	Середній термін угоди, роки	Надання послуг	Забезпечення оборотного капіталу	Одержання чистого прибутку / покриття чистих збитків	Довгострокове фінансування	Володіння активами	Секторальне планування та регулювання послуг
Акціонування та фінансування ринку приватних послуг	Необмежений термін	Д	Д / П	Д	Д / П	Д	Д
Контракт на надання послуг	2–3	П	Д	Д	Д	Д	Д
Контракт на управління	2–5	П	Д	Д	Д	Д	Д
Лізинг	7–15	П	П	П	Д	Д	Д
ВОТ	20–30	П	П	П	П	Д	Д
ВОО	20–30	П	П	П	П	П	Д
Концесія	20–30	П	П	П	П	Д	Д
Відчуження та продаж активів	Необмежений термін	П	П	П	П	П	Д

Примітка. Д – державний; П – приватний.

Джерело: авторська розробка.

Висновки. У зарубіжній і вітчизняній економічній літературі можна знайти безліч класифікацій різновидів форм, типів і видів партнерства держави та бізнесу в господарській сфері. Загальноприйнятий підхід у цьому питанні

відсутній. Зазвичай до класифікаційних ознак, за якими доцільно систематизувати форми ДПП, відносять правовідносини власності (володіння, користування, розпорядження), розподіл ризиків між партнерами, тривалість відносин, сфери застосування тощо.

Слід урахувати, що державно-приватне партнерство у різних сферах економічної діяльності має свої особливості, пов'язані з відносинами власності, фінансуванням і методами управління. У сучасних умовах господарювання в Україні не розроблено спеціальних актів, які регламентують застосування механізмів державно-приватного партнерства у різних галузях економіки, а це, безперечно, стримує їх впровадження.

З метою активізації розвитку економіки на засадах ДПП відповідним органам державної влади доцільно розробити і внести на розгляд до Верховної Ради України Стратегію сприяння розвитку державно-приватного партнерства в різних сферах економічної діяльності.

У дальших дослідженнях планується узагальнити та систематизувати теоретичні підходи до визначення змісту терміна «державно-приватне партнерство», визначити форми ДПП у сфері регулювання збутової діяльності підприємств.

Список використаних джерел

1. Практичний посібник з підготовки техніко-економічного обґрунтування та застосування методики проведення аналізу ефективності здійснення ДПП. – К. : Програма розвитку ДПП, 2012. – 102 с.
2. Айрапетян М. С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / М. С. Айрапетян. – Режим доступа : <http://www.center-bereg.ru/o3811.html>.
3. Богдан И. Концессии в Украине : формы и пути внедрения / И. Богдан // Экономика Украины. – 2011. – № 3. – С. 35–45.
4. Варнавский В. Государственно-частное партнерство : некоторые вопросы методологии / В. Варнавский // Вестник Института экономики РАН. – 2008. – № 3. – С. 17–33.
5. Государственно-частное партнерство : теория и практика : монография / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, А. В. Королев и др. – М. : Издат. дом Государственного ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 288 с.
6. Варнавский В. Государственно-частное партнерство : некоторые вопросы теории и практики / В. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41–50.
7. Варнавский В. Новые подходы к финансированию инфраструктуры в Великобритании / В. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 9. – С. 67–74.
8. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні : перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62–86.
9. Медведева Г. Б. Государственно-частное партнерство как форма

взаимодействия двух институтов [Электронный ресурс] / Г. Б. Медведева, Л. А. Захарченко. – Режим доступа : <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1456/1/Medvedeva.pdf>.

10. Левковець О. М. Державно-приватне партнерство як інструмент економічних реформ (теоретичний аспект) / О. М. Левковець // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2012. – № 4. – С. 18–32.

11. Павлов В. І. Особливості форм державно-приватного партнерства в інноваційній сфері [Електронний ресурс] / В. І. Павлов, О. О. Ляхович // Регіональна економіка. – 2013. – № 3. – С. 57–65. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2013_3_6.

12. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. – Сер. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 31–40.

13. Резниченко Н. В. Модели государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / Н. В. Резниченко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. Менеджмент. – 2010. – Вып. 4. – С. 58–83. – Режим доступа : <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/486.pdf>.

14. Сімсон О. Е. Правова модель приватно-публічного партнерства в інноваційній сфері: монографія / О. Е. Сімсон. – Харків : Право, 2013. – 448 с.

15. Тараш Л. І. Узагальнення практики використання форм державно-приватного партнерства / Л. І. Тараш, І. П. Петрова // Вісник економічної науки України. – 2015. – № 2 (29). – С. 97–103.

16. Ткаченко Я. С. Світова практика застосування концесій / Я. С. Ткаченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 12. Ч. 3. – С. 166–169.

17. Шилепницький П. І. Характеристика типів державно-приватних партнерств [Електронний ресурс] / П. І. Шилепницький // Інвестиції : практика та досвід. – 2010. – № 18. – С. 20–25. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_18_7.

18. Шиманська В. В. Формування організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу на засадах реалізації державно-приватного партнерства / В. В. Шиманська // Вісник Житомирського державного технічного університету. – Сер. Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 220–225.

19. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions [Електронний ресурс] / Commission of the European Communities. – Brussels, 30.4.2004. – Режим доступу: http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2004/com2004_0327en01.pdf.

20. Methodology Private Participation in Infrastructure Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppi.worldbank.org/methodology/ppi-methodology>.

21. Policy, finance & management for public-private partnerships / Edited by Akintola Akintoye and Matthias Beck. – London : Wiley & Blackwell. 2009. – 470 p.

22. Gaffney D. The politics of the Private Finance Initiative and the new HNS / D. Gaffney, A. Pollock, D. Price, J. Shaoul // *British Medical Journal*. – 2013. – No. 319. – pp. 249–253.

23. A new approach to public private partnerships [Electronic resource] / HM Treasury, December 2012. – 106 p. – Mode of access : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/205112/pf2_infrastructure_new_approach_to_public_private_partnerships_051212.pdf.

24. France PPP Units and Related Institutional Framework [Electronic resource] / European PPP Expertise Centre, 2012. – 44 p. – Mode of access : http://www.eib.org/epec/resources/epec_france_public_en.pdf.

25. Übersicht PPP – Vertragsmodelle / PPP Task Force im BMVBS [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.pppprojektdatenbank.de/fileadmin/user_upload/Downloads/PPP-Modelle.pdf.

26. Рынок государственно-частных партнерств (ГЧП) в Германии (Федеральное министерство финансов) [Электронный ресурс] / Материалы в рамках визита делегации Комитета по собственности в Федеративную Республику Германия для обмена опытом по изучению германской практики законодательного обеспечения управления публичной собственностью и организации сотрудничества государства и бизнеса, ФРГ, Потсдам, 1–5 декабря 2008 г. – Режим доступа : <http://www.komitet25.km.duma.gov.ru/site.xp/050057056.html>.

27. Entreprises publiques locales [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.lesepl.fr/Anglais.php>.

References

1. *Praktychnyj posibnyk z pidhotovky tekhniko-ekonomichnoho obgruntuvannia ta zastosuvannia metodyky provedennia analizu efektyvnosti zdijsnennia DPP* [The practical guide for the preparation of the feasibility and application of methods of analysis of the efficiency of PPP] (2012), Prohrama rozvytku DPP, Kyiv, Ukraine.

2. Ajrapetjan, M. S. (2012), *Zarubezhnyj opyt ispol'zovaniia gosudarstvenno-chastnogo partnerstva* [Foreign experience with public-private partnerships], [Online], available at: <http://www.center-bereg.ru/o3811.html>.

3. Bogdan, I. (2011), Concessions in Ukraine: the forms and ways of introduction. *Jekonomika Ukrainy*, vol. 3, pp. 35–45.

4. Varnavskij, V. (2008), Public-private partnership: some methodological issues. *Vestnik Instituta jekonomiki RAN*, vol. 3, pp. 17–33.

5. Varnavskij, V. G., Klimenko, A. V. and Korolev, A. V. (2010), *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teorija i praktika* [Public-private partnerships: theory and practice], Izdat. dom Gosudarstvennogo un-ta Vysshej shkoly jekonomiki, Moscow, Russia.

6. Varnavskij, V. (2011), Public-private partnership: some questions of the theory and practice. *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*, vol. 9, pp. 41–50.

7. Varnavskij, V. (2012), New approaches to financing infrastructure in the UK. *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*, vol. 9, pp. 67–74.
8. Zapatrina, I. V. (2010), Public-private partnership in Ukraine: prospects of application for the implementation of infrastructure projects and public services. *Ekonomika i prohnozuvannia*, vol. 4, pp. 62–86.
9. Medvedeva, G. B. and Zaharchenko, L. A. (2010), Public-private partnerships as a form of cooperation between the two institutions, [Online], available at: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1456/1/Medvedeva.pdf>.
10. Levkovets', O. M. (2012), Public-private partnerships as a tool for economic reforms (theoretical aspect). *Visnyk Natsional'noho universytetu «Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho»*, vol. 4, pp. 18–32.
11. Pavlov, V. I. and Liakhovych, O. O. (2013), Features forms of public-private partnership in the innovation sphere. *Rehional'na ekonomika*, [Online], vol. 3, pp. 57–65, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2013_3_6.
12. Pavliuk, K. V. and Pavliuk, S. M. (2010), The essence and role of public-private partnerships in the socio-economic development. *Naukovi pratsi KNTU*, vol. 17, pp. 31–40.
13. Reznichenko, N. V. (2010), Models of public-private partnership. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta*, [Online], vol. 4, pp. 58–83, available at: <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/486.pdf>.
14. Simson, O. E. (2013), *Pravova model' pryvatno-publichnoho partnerstva v innovatsijnij sferi* [The legal model of public-private partnership in the innovation sphere], Pravo, Kharkov, Ukraine.
15. Tarash, L. I. and Petrova, I. P. (2015), Generalization practice of using forms of public-private partnership. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, vol. 2(29), pp. 97–103.
16. Tkachenko, Ya. S. (2015), World practice of concessions. *Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu*, vol. 12, no. 3, pp. 166–169.
17. Shylepnyts'kyj, P. I. (2010), Characteristics of the types of public-private partnerships. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, [Online], vol. 18, pp. 20–25, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_18_7.
18. Shymans'ka, V. V. (2013), Formation of organizational-economic mechanism of development of tourist complex on the basis of the implementation of public-private partnership. *Visnyk Zhytomyrs'koho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu*, vol. 4, pp. 220–225.
19. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions, [Online], Commission of the European Communities, Brussels, 30.04.2004, available at: http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2004/com2004_0327en01.pdf.
20. Methodology Private Participation in Infrastructure Database, [Online], available at: <http://ppi.worldbank.org/methodology/ppi-methodology>.
21. Akintoye, A. and Beck, M. (2009), Policy, finance & management for public-private partnerships, London, Wiley & Blackwell.

22. Gaffney, D., Pollock, A., Price, D. and Shaoul, J. (2013), The politics of the Private Finance Initiative and the new HNS. *British Medical Journal*, no. 319, pp. 249–253.

23. A new approach to public private partnerships (2012), [Online], available at: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/205112/pf2_infrastructure_new_approach_to_public_private_partnerships_051212.pdf.

24. France PPP Units and Related Institutional Framework (2012), European PPP Expertise Centre, [Online], available at: http://www.eib.org/eppec/resources/eppec_france_public_en.pdf.

25. Übersicht PPP – Vertragsmodelle, PPP Task Force im BMVBS, [Online], available at: http://www.pppprojektdatenbank.de/fileadmin/user_upload/Downloads/PPP-Modelle.pdf.

26. Rynok gosudarstvenno-chastnyh partnerstv (GChP) v Germanii (Federal'noe ministerstvo finansov) [Market of public-private partnerships (PPP) in Germany (Federal Ministry of Finance)] (2008), Materialy v ramkah vizita delegacii Komiteta po sobstvennosti v Federativnuju Respubliku Germanija dlja obmena opytom po izucheniju germanskoj praktiki zakonodatel'nogo obespechenija upravlenija publichnoj sobstvennost'ju i organizacii sotrudnichestva gosudarstva i biznesa [The materials in the framework of the visit the delegation of the Committee on Property in the Federal Republic of Germany for the exchange of experience in the study of the practice of the German legislature to ensure the control of public property and organizing cooperation between the state and business], FRG, Potsdam, 1–5.12.2008, [Online], available at: <http://www.komitet25.km.duma.gov.ru/site.xp/050057056.html>.

27. Entreprises publiques locales, [Online], available at: <http://www.lesepl.fr/Anglais.php>.

How to cite this article? Як цитувати цю статтю?

Стиль – ДСТУ:

Залознова Ю. Класифікація форм державно-приватного партнерства: узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду [Електронний ресурс] / Ю. Залознова, І. Петрова, Н. Трушкіна // *Agricultural and Resource Economics : International Scientific E-Journal*. – 2016. – Vol. 2. – No. 3. – С. 88–105. – Режим доступу : www.are-journal.com.

Style – Harvard:

Zaloznova, Yu., Petrova, I. and Trushkina, N. (2016), The classification of forms of public-private partnership: synthesis foreign and domestic experience. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, [Online], vol. 2, no. 3, available at: www.are-journal.com.