

Оксана КАЙДАННИК

## **ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

---

*Систематизовано наукові погляди щодо класифікації форм державно-приватного партнерства, окреслено їх сильні та слабкі сторони, обґрунтовано перспективи впровадження окремих форм державно-приватного партнерства для розвитку комунальних підприємств в Україні.*

---

В економічній літературі наведено багато класифікацій, типів і різновидів державно-приватного партнерства (ДПП) в господарській сфері. Критеріями віднесення до тієї чи іншої структурної групи, зазвичай, виступають: відносини власності (володіння, користування, розпорядження), форми участі держави в проектах, методи розподілу ризиків і інші параметри. Слід зазначити, що вибір конкретної моделі та форми ДПП залежить від економічної ефективності реалізації проекту.

У всьому розмаїтті методів і форм партнерства міра конкретної участі держави та приватного бізнесу, а також умови їх поєднання можуть істотно різнитися. Приватний компонент у партнерствах може виступати як однієї зі сторін контракту (найчастіше контракти на поставку товарів і послуг для державних потреб, контракти технічної допомоги, контракти на управління), коли права власності жорстко розділені. До партнерств з розділеними правами власності належать угоди про розподіл продукції та лізингові (орендні) угоди. У разі концесійних угод всіх типів вже йдеться про часткову передачу окремих правомочностей власності від державного до приватного партнера

(зазвичай, правомочностей користування, володіння й управління). Акціонерна або пайова участь приватного капіталу в державному підприємстві (спільне підприємство) передбачає більш високий рівень інтеграції державного та приватного капіталу в реалізації партнерських відносин для досягнення соціально та економічно значущих цілей. В рамках кожної з цих інституційних альтернатив державно-приватного партнерства і безлічі специфічних варіантів розподілу правомочностей між державним і приватним секторами створюється можливість використовувати ефективні системи стимулів, відповідні концентрації прав власності.

Партнерські відносини держави та бізнесу вимагають узгодження інтересів цих двох основних інститутів сучасного суспільства й економіки. Кожна зі сторін партнерства має власні цілі, вирішує конкретні завдання, сторони мають різні мотивації. Держава зацікавлена у зростанні обсягів і поліпшенні якості послуг інфраструктурних і соціально орієнтованих галузей. Приватний сектор прагне стабільно отримувати та збільшувати прибуток. При цьому обидві сторони зацікавлені в успішному здійсненні проектів в цілому. Проекти ДПП часто полегшують вихід на світові ринки капі-

талів, активізують залучення іноземних інвестицій в реальний сектор економіки. Особливе значення ДПП має для економіки регіонів, оскільки на його основі відбувається розвиток місцевих ринків капіталу, товарів і послуг. Проте інтереси держави і бізнесу можуть не просто не збігатися, а й бути суперечливими, тому укладанню договору про партнерство повинні передувати переговори сторін, що збалансують ці інтереси та цілі проектів.

Різноманітні класифікації форм державно-приватного партнерства наведені у працях А. Білицької, В. Варнавського, І. Губанова, О. Лисихіної, Р. Халфіної, Л. Шарінгера. Переваги та недоліки форм ДПП проаналізовано в роботах М. Айрапетяна, А. Гладова, М. Дерябіної. Останнім часом багато уваги проблемам впровадження державно-приватного партнерства також приділяють дослідники Світового банку й Організації Об'єднаних Націй (ООН). Незважаючи на велику кількість публікацій, в Україні потенціал державно-приватного партнерства та розмаїття його форм використовують недостатньо та неефективно, тому класифікація форм ДПП та перспективність їх впровадження в українських реаліях, особливо в комунальному господарстві, потребує подальшого дослідження.

Метою статті є систематизація наукових поглядів щодо класифікації форм державно-приватного партнерства, а також дослідження перспектив впровадження різних форм ДПП для розвитку комунальних підприємств.

Форми державно-приватного партнерства науковці аналізували з різних позицій. Російський дослідник В. Г. Варнавський, вказуючи на те, що державно-приватне партнерство має широкий спектр форм, відносить до них різноманітні контракти, які держава надає приватним компаніям: на виконання робіт і надання суспільних послуг; на управління; на поставку продукції для державних потреб; контракти технічної допомоги; орендні (лізингові) відносини, що виникають у зв'язку з передачею державою в оренду приватному сектору своєї власності: будівель, споруд, виробничого обладнання; угоди про розподіл продукції (УРП); державно-приватні підприємства; концесії [1].

Окремі економісти вирізняють базові моделі державно-приватного партнерства, ґрунтуючись на критерії того, яку роль кожен з партнерів виконує щодо власності, управління та фінансування. При цьому виокремлюють моделі: оператора, кооперації, концесії та лізингу [2, 13], які наведено в табл. 1.

Вибір тієї чи іншої з базових моделей визначає держава на підставі того, в яких сферах і які послуги можуть стати предметом державно-приватного партнерства. При цьому слід враховувати, що зазначені базові моделі в чистому вигляді практично не зустрічаються, а частіше використовуються змішані форми. Більше того, в конкретних інфраструктурних сферах окремі базові моделі залишаються домінуючими.

Таблиця 1

**Базові моделі державно-приватного партнерства [2; 13]**

	<b>Власність</b>	<b>Управління</b>	<b>Фінансування</b>
Модель оператора	Приватна/державна	Приватне	Приватне
Модель кооперації	Приватна/державна	Приватне/державне	Приватне/державне
Модель концесії	Державна	Приватне/державне	Приватне/державне
Модель договірної	Приватна/державна	Приватне	Приватне
Модель лізингу	Приватна	Приватне/державне	Приватне/державне

Світовий досвід свідчить про те, що вказані моделі переважно використовуються в таких галузях і виробництвах:

- модель оператора набула широкого поширення в переробці відходів. Вона характеризується чітким поділом відповідальності між приватним партнером і державою при збереженні контролюючих функцій за державою;
- модель кооперації використовується там, де конкретні послуги недостатньо визначені, а тому їх складно зробити окремими об'єктами оподаткування та амортизаційних відрахувань. У такому випадку партнерство реалізується через спільну проектну компанію держави та приватного інвестора;
- модель концесії діє в галузях з тривалим терміном реалізації проектів, а також у тих випадках, коли передача прав власності від держави приватному партнеру викликається з політичних чи правових причин;
- договірна модель використовується в енергетиці, в якій інвестиції спрямовані на зниження поточних витрат. При цьому економія, отримана від зниження поточних витрат, нерідко перевищує власне інвестиційні витрати;
- модель лізингу є найбільш придатною для спорудження громадських будівель. У світі накопичено вельми представницький досвід лізингових форм партнерства органів місцевого самоврядування з приватним бізнесом [2, 13–14].

Досить цікаву класифікацію форм ДПП наводить І. А. Губанов. Він поділяє форми ДПП на три групи: імперативні – для появи таких форм співробітництва потрібне волевиявлення держави й утвердження правовідносин у даній формі розпорядчим нормативно-правовим актом; змішані – ініціатива дії належить будь-якому суб'єкту правовідносин, але для виникнення правової конструкції необхідне прийняття спеціального

акту держави; диспозитивні – надані форми підпорядковані нормам цивільного права, у разі участі в таких формах партнерства держава виступає рівноправним членом; в окремих випадках прийняття правового акту потрібне тільки для закріплення обраної форми взаємин [3, 16].

У своєму дослідженні О. І. Лисихіна справедливо зазначає, що правова форма реалізації ДПП повинна відповідати двом основним вимогам: забезпечити для інвестора безпеку вкладення коштів у державну власність і реалізувати основну мету проекту, а саме розвинути ту сферу, яка стратегічно важлива для держави [4, 4].

Досить влучною є думка Р. О. Халфіної про те, що визначаючи форму відносин, держава виходить з об'єктивних закономірностей розвитку їх змісту і, разом з тим, з можливостей впливу на цей розвиток засобами правового регулювання. Ефективність впливу визначається тим, наскільки глибоко і повно пізнані закономірності розвитку змісту, якою мірою форма відносин відповідає пізнаним закономірностям і сприяє досягненню цілей, поставлених суспільством [5, 177]. Саме цим підкреслюється необхідність виокремлення різних типологій і класифікацій ДПП.

В загальному вигляді можна провести типологію державно-приватних партнерств за критерієм того, що покладено в основу реалізації проекту – угода або створення проектною компанією. Форма кооперації між державою і приватним сектором може бути як довгостроковою, яка реалізується на постійній основі та є інституційно закріпленою, так і тимчасовою, відносно неформалізованою, яка реалізується на основі строкових договірних відносин [6]. Виходячи з цього, форми державно-приватних партнерств поділяють на корпоративні, договірні та інші.

Корпоративні форми передбачають створення юридичної особи або спільного підприємства. Але такі юридичні особи та

спільні підприємства створюються під конкретний проект, у вигляді так званої компанії спеціального призначення (в міжнародній практиці – special purpose vehicle (SPV)). При акціонуванні ступінь свободи приватного сектору в прийнятті адміністративно-господарських рішень визначається його часткою в акціонерному капіталі (чим нижче частка приватних інвесторів порівняно з державою, тим менший спектр самостійних рішень вони можуть приймати без втручання держави або врахування її думки) [1].

Договірна правова форма реалізації державно-приватних партнерств може бути представлена широким спектром угод, які в різних країнах мають різні назви. В зарубіжній практиці типового контракту ДПП немає, скоріше, можна говорити про позиції, які повинні бути контрактно закріплені. До договорів, що опосередковують державно-приватне партнерство, належать концесійні угоди, договори оренди, аутсорсингу, договори на виконання робіт і надання суспільних послуг, контракти на управління та операторські угоди, договори на поставку продукції для державних потреб, контракти технічної допомоги, угоди про розподіл продукції та багато ін. Відзначимо, що договори, які належать до форм державно-приватного партнерства в одній країні, можуть не підпадати під визначення цього поняття в іншій.

Світова практика свідчить про те, що корпоративна форма реалізації ДПП є неоднозначним інструментом. Її рідко використовують як єдиний механізм, тобто без укладення контракту [6, 129]. У цьому зв'язку, виникають труднощі у виокремленні концептуальних відмінностей корпоративної моделі від договірної (крім створення юридичної особи).

Проте умовно можна провести різницю зазначених форм (корпоративної та договірної) залежно від рівня застосування. Корпоративна форма, на відміну від договірної,

ефективна при реалізації проектів локального характеру місцевими органами влади і рідко використовується на загальнодержавному рівні у великих проектах [7, 41].

Ще однією відмінністю аналізованих форм можна вважати рівень самостійності приватного партнера (самостійність у прийнятті рішень в рамках корпоративної форми більш обмежена, це пояснюється постійною участю держави в поточній виробничій, адміністративно-господарській та інвестиційній діяльності компанії) [6].

Як приклад інших форм ДПП деякі автори вказують державні інститути розвитку, особливі економічні зони [6]. Вважається, що особливі економічні зони покликані швидше координувати діяльність держави і приватного бізнесу в реалізації соціально-економічних проектів. У цьому зв'язку віднесення особливих економічних зон на регіональному рівні до ДПП є сумнівним. Водночас практична значимість включення в типологію моделей ДПП, поряд з корпоративними і договірними формами, інших форм ДПП дуже висока і полягає в можливості підвищити ефективність реалізації ДПП-проектів, а також дозволяє не допустити звуження категорії ДПП.

Російський дослідник М. С. Айрапетян [8] пропонує класифікувати моделі державно-приватного партнерства залежно від завдань:

1. Організаційні моделі – співпраця державної та приватної сторін відбувається завдяки залученню третіх організацій, здійснюється переуступка окремих функцій, повноважень, зобов'язань, передачі об'єктів в управління (типовий приклад – концесійні угоди);

2. Моделі фінансування – охоплюють такі форми, як оренда, лізинг, інтегроване проектне фінансування (для останнього характерним є: наявність проекту, призначення, структура і реалізація якого мають

унікальний характер; створення фінансово забезпеченої самостійної фірми для реалізації проекту; сплата відсотків та погашення основної частини боргу за рахунок генерованих у рамках проекту грошових потоків; ґрунтовний аналіз чутливості проекту до різних факторів та ризиків; укладання угоди з чітко окресленим колом прав, зобов'язань, відповідальності та оптимальним розподілом ризиків між сторонами партнерства [8]);

3. Моделі кооперації – будь-які методи та форми об'єднання зусиль декількох партнерів, що несуть відповідальність за окремі стадії комплексного процесу створення нової споживчої вартості як суспільного блага. В більшості випадків така кооперація потребує організації складних структур (як приклад, холдингового типу) для створення проектних об'єктів та їх експлуатації й застосовується у сфері виробничої і соціальної інфраструктури.

Специфіка взаємовідносин між державою і приватним бізнесом в рамках ДПП полягає в тому, що партнерські відносини реалізуються шляхом перерозподілу правомочностей власності. Такий методологічний підхід до аналізу партнерства дозволяє уникнути двох поширених крайнощів у ставленні науковців до нього. Є тенденція ідентифікувати ДПП з приватизацією та

трактувати його як особливу форму – непряму приватизацію [9]. Підставою для такого бачення ДПП стала широта участі приватних компаній у реалізації правомочностей власності, переданих їм у рамках проектів від держави – фінансування, проектування, будівництво, володіння та експлуатація державних підприємств.

Згідно з іншим підходом, партнерства перебувають на межі державного і приватного секторів, не будучи ні приватизованими, ні націоналізованими інститутами. Це свого роду "третій шлях", за допомогою якого уряди знаходять політичні по суті форми поліпшення надання населенню громадських послуг [10].

Більш конструктивний підхід до державно-приватного партнерства як до особливої, але цілком повноцінної заміни приватизаційних програм, що дозволяє, з одного боку, реалізувати потенціал приватно підприємницької ініціативи, з іншого – зберегти контрольні функції держави в соціально значущих секторах економіки [11, 34–37]. Залишаючись власником, держава при цьому зберігає за собою і певну ступінь господарської активності.

На рис. 1 зображена залежність ступеня участі приватного сектору в державній (комунальній) власності від типів державно-приватного партнерства [12].



**Рис. 1. Залежність ступеня участі приватного сектору в державній (комунальній) власності від типів ДПП**

З наведеної схеми видно, як підвищується (або, навпаки, знижується) ступінь фактичної участі приватного підприємництва у спільних державно-приватних проєктах залежно від обраної форми партнерства і масштабів передачі правомочностей власника приватному підприємству. Крайні варіанти – це прості контрактні відносини (контракти на роботи і послуги) з повним збереженням кожним партнером всіх правочинів власності і повну приватизацію, тобто цілковиту передачу прав власності від держави приватному підприємцю. А між цими полюсами розташовано безліч можливих варіантів і форм державно-приватних партнерських відносин, що базуються на різному ступені переуступки тих чи інших правомочностей власника від держави приватному підприємцю на термін і на умовах, передбачених відповідною партнерською угодою.

Відповідно до західноєвропейської традиції, формально приватизоване підприємство, тобто підприємство, що на 100% належить державі, але працює в приватній організаційно-правовій формі (акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю), не вважається партнерством. Однаковою мірою не вважається партнерством і самостійне приватне підприємство, що укладає з публічною владою стандартний контракт на поставку соціально значущої продукції або послуг.

Основною ознакою державно-приватного партнерства є участь у державно-приватному коопераційному ланцюжку щодо створення доданої вартості. У свою чергу, процес створення цієї доданої вартості значною мірою орієнтується на ступінь перерозподілу завдань і ризиків між державним і приватним партнерами. При цьому кожен партнер бере на себе ті завдання і відповідальність, які він може забезпечити з кращою якістю й ефективністю, в цьому полягає синергетичний потенціал партнерства.

Загалом існуючі класифікації ДПП відрізняють такі форми партнерства:

1. Контракт як адміністративний договір, що укладається між державою (органом місцевого самоврядування) та приватною фірмою на здійснення певних суспільно необхідних і корисних видів діяльності. Найбільш поширеними в практиці ДПП вважаються контракти на виконання робіт, на надання суспільних послуг, на управління, на поставку продукції для державних потреб, на надання технічної допомоги [13, 28–32]. В адміністративних контрактних відносинах права власності не передаються приватному партнеру, витрати і ризики повністю несе держава. Інтерес приватного партнера полягає в тому, що за договором він отримує право на обговорювану частку в доході, прибутку чи платежах, що стягуються. Як правило, контракти з державним або комунальним органом є для приватного підприємця вельми привабливим бізнесом, оскільки, крім престижу, гарантують йому стійкий ринок і дохід, а також можливі пільги і преференції.

2. Оренда в її традиційній формі (договори оренди) та у формі лізингу. Особливість орендних відносин між владними структурами та приватним бізнесом полягає в тому, що відбувається на визначених договором умовах передача приватному партнеру державного або муніципального майна в тимчасове користування і за певну плату. Традиційні договори оренди припускають зворотність предмета орендних відносин, причому правомочність щодо розпорядження майном зберігається за власником і не передається приватному партнеру. У спеціально обговорених випадках орендні відносини можуть завершитися викупом орендованого майна. У випадку договору лізингу лізингоодержувач завжди має право викупу державного або муніципального майна.

3. Концесія (концесійна угода) є специфічною формою відносин між державою

і приватним партнером, що одержує все більше поширення. Її особливість полягає в тому, що держава (муніципальне утворення) в рамках партнерських відносин, залишаючись повноправним власником майна, що становить предмет концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати протягом певного терміну оговорені в угоді функції і наділяє його з цією метою відповідними правомочностями, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії. За користування державною або муніципальною власністю концесіонер вносить плату на умовах, зазначених в концесійній угоді.

Існуючі наукові та законодавчі трактування концесії як економічної категорії вельми різноманітні, але можна виокремити низку її суттєвих характерних ознак:

- предметом концесії завжди є державна (муніципальна) власність, а також монопольні види діяльності держави або органу місцевого самоврядування;
- відповідно одним із суб'єктів концесійної угоди є держава чи муніципалітет (в особі відповідних органів виконавчої влади);
- мета концесії – задоволення суспільних потреб;
- концесія завжди має договірну основу (концесійну угоду);
- концесія заснована на зворотності предмету угоди;
- предмет концесії надається приватному партнеру за плату, яка визначається в угоді [11, 21-22].

Делегувати функції публічної влади можна тільки на підставі відповідного владного акта держави. Джерелом винятковості прав, які передаються за концесійною угодою, є не статус держави як власника, а його прерогативи як органу публічної влади [13].

4. Угоди про розподіл продукції. Ця форма партнерських відносин між державою та приватним бізнесом частково нагадує тра-

диційну концесію, але все ж відмінна від неї. Відмінності полягають насамперед в різній конфігурації відносин власності між державою і приватним партнером. Якщо в концесії концесіонеру на правах власності належить вся випущена за угодою продукція, то в угодах про розподіл продукції партнеру від держави належить тільки її частина. Розподіл продукції між державою та інвестором, його умови і порядок визначаються в угоді. Угоди про розподіл продукції застосовуються головним чином у сфері пошуків, розвідки і видобутку мінеральної сировини та проведення інших пов'язаних з цим робіт.

5. Спільні підприємства є поширеною формою партнерства держави і приватного бізнесу. Залежно від структури та характеру спільного капіталу різновидами цієї форми можуть бути або акціонерні товариства, або спільні підприємства на пайовій участі сторін. В акціонерних товариствах акціонерами можуть виступати органи держави і приватні інвестори. Можливості приватного партнера у прийнятті самостійних адміністративно-господарських рішень визначаються часткою в акціонерному капіталі. Ризики сторін розподіляються залежно від величини частки в акціонерному капіталі. Суттєвою особливістю спільних підприємств будь-якого типу є те, що держава постійно бере участь в поточній виробничій, адміністративно-господарській та інвестиційній діяльності. Принципово важливо, що зміна структури акціонерного капіталу на користь однієї зі сторін партнерства означає тільки перерозподіл акцій між інвесторами, але не веде до його збільшення (і відповідно не означає збільшення основних фондів і кількості робочих місць). Важливо також і те, що у разі націоналізації акціонерного товариства за участю держави викуп акцій здійснюється за поточним курсом і не залежить прямо від обсягу капіталу, початково вкладеного приватним інвестором. Відпо-

відно до світової практики у разі націоналізації концесійного підприємства держава зобов'язана відшкодувати концесіонеру вартість інвестованого капіталу, а також виплатити компенсацію за упущену вигоду.

В деяких країнах партнерство держави та бізнесу класифікують на національному рівні. В США, наприклад, Національною радою з питань державно-приватних партнерств форми ДПП класифікуються за метою створення партнерств:

- партнерства, створені з метою якнайшвидшої реалізації суспільно необхідних проектів, сформовані відповідно до процедури пакетного тендеру;
- партнерства, сформовані для залучення управлінської експертизи приватного бізнесу, як правило, для реалізації складних комплексних програм;
- партнерства, метою яких є залучення нових технологій, які перебувають у розпорядженні приватного партнера;
- партнерства, що мають на меті залучення фінансових ресурсів, якими володіє бізнес;
- партнерства, що дозволяють і заохочують розвиток створеної інфраструктури приватним бізнесом, його власність на споруджений об'єкт та управління останнім [14].

Світовий банк за ступенем участі приватного партнера згрупував форми державно-приватного партнерства в чотири групи [15]:

- контракти з управління та лізингу (management and lease contracts);
- концесії (concessions);
- нові проекти (greenfield projects);
- продаж активів, часткова приватизація (divestitures).

Класифікація форм ДПП, надана Світовим банком, а також ступінь привабливості кожної з форм для комунального господарства України (розроблено автором) подана в табл. 2.

Наведена в таблиці класифікація свідчить про широке розмаїття форм та інструментів державно-приватного партнерства, що призвело до значного поширення такої співпраці держави з бізнесом у світі.

У матеріалах представництва ООН в Україні з питань розвитку ДПП в житлово-комунальному господарстві України форми партнерства держави з приватним сектором поділяють на шість груп [16]: 1) контракти на послуги; 2) контракти на управління; 3) лізингові угоди; 4) змішані типи контрактів (BOT, DBOT, ROT, BOOT, DBFO, DCMF, DBFOM, BOO) – конкретний тип змішаного контракту обирається залежно від розподілених між державою та бізнесом ризиків, зафіксованих у контракті, при цьому назва угоди відображає функції, покладені на приватного партнера. Держава сплачує бізнесу за надані послуги, строк дії контрактів не перевищує 30 років:

- BOT (будівництво-управління-передача) – приватна сторона будує об'єкт, управляє ним та передає державі, яка сплачує бізнесу за надані послуги. Контракти типу BOT укладаються, як правило, на 3-5 років;
- DBOT (проекткування-будівництво-управління-передача) – приватний сектор здійснює відразу три функції – проектує, будує, утримує об'єкт, така угода є довготерміновою, а недоліком є те, що функцію фінансування виконує держава;
- ROT (відновлення-управління-передача) – приватна сторона приймає в управління вже існуючий об'єкт і до її обов'язків належить відновлення його;
- BOOT (будівництво-володіння-експлуатація-передача) – приватний партнер будує об'єкт власним чи позиковим коштом, управляє ним на правах володіння та користування, після закінчення терміну дії контракту передається в державну власність;



**Класифікація форм державно-приватного партнерства за ступенем участі приватного партнера**

Група	Характеристика	Форми	Ступінь привабливості для комунального господарства України
<i>Контракти з управління та лізингу</i>	Приватний партнер управляє проектом або бере проект в лізинг за винагороду.	<i>Контракти з управління</i> – передбачають плату держави приватному партнерові за управління проектом; операційний ризик несе державний партнер.	Середній
		<i>Контракти з лізингу</i> – передача в лізинг приватному партнеру проекту за винагороду, в такій варіації співпраці за операційний ризик відповідає приватна сторона.	Середній
<i>Концесії</i>	Держава надає приватному партнеру право володіння і користування існуючим об'єктом за плату з умовою Повернення. При цьому право власності на об'єкт належить державі, а приватна сторона може розширювати чи вдосконалювати об'єкт у фіксований концесійною угодою період.	<i>Реконструкція, управління, передача</i> – передбачає реконструкцію, управління та підтримку об'єкта приватним партнером, на власний ризик в межах періоду, зафіксованого в договорі.	Високий
		<i>Реконструкція, лізинг або оренда, передача</i> – приватна сторона здійснює реконструкцію існуючого об'єкта, потім бере його в лізинг чи оренду до кінця фіксованого в договорі терміну.	Високий
		<i>Спорудження, реконструкція, управління, передача</i> – приватний інвестор добудовує існуючий об'єкт, управляє та підтримує його власним коштом та на власний ризик до кінця періоду, зафіксованого в договорі.	Високий
		<i>Спорудження, лізинг, передача</i> – приватна сторона на власний ризик будує об'єкт, передає право власності державному партнеру, бере в лізинг об'єкт та здійснює управління ним в межах установленого договором періоду.	Високий
		<i>Спорудження, управління, передача</i> – приватний партнер на власний ризик будує об'єкт, управляє ним та після закінчення терміну договору передає право власності державі; під час дії контракту право власності може бути передане державі або залишитись у приватного партнера.	Високий
<i>Нові проекти</i>	Передбачають будівництво та управління об'єктом приватною стороною або спільним з державою підприємством протягом фіксованого в контракті терміну.	<i>Спорудження, володіння, управління</i> – приватна сторона будує об'єкт, володіє та управляє ним на власний ризик, об'єкт не передається державі, а залишається у власності приватного партнера для його подальшого використання.	Середній
		<i>Комерційний проект</i> – приватна сторона будує об'єкт на вільному ринку, де держава не гарантує повернення інвестицій. Приватний інвестор несе ринкові ризики, а також ризики спорудження та управління.	Середній
<i>Часткова приватизація акцій</i>	Приватна компанія купує частину пакету акцій державного або комунального підприємства, при цьому управління підприємством може переходити до приватної сторони або залишатися за державою.		Середній

- DBFO (проекування-будівництво-фінансування-управління) – приватна сторона проектує, будує, фінансує та управляє проектом в обмін на можливість отримувати грошові надходження протягом зафіксованого у контракті періоду. Зазвичай подібні угоди укладають на 25–30 років, право володіння об'єктом залишається за державою, яка здійснює контроль за належним функціонуванням та утриманням його;
- DCMF (проекування-будівництво-управління-фінансування) – на приватну сторону покладаються функції проектування, будівництва, управління та фінансування;
- DBFOM (проекування, будівництво, фінансування, експлуатація, передача) – приватна сторона проектує об'єкт, будує його, здійснює фінансування будівництва та експлуатації, після закінчення терміну контракту передає державі;
- BOO (будівництво-володіння-експлуатація) – приватна компанія-підрядник держави будує новий об'єкт державної власності та управляє ним на правах володіння і користування. На компанії лежить відповідальність за будівництво, управління, експлуатацію, обслуговування об'єкта. Термін передачі державі не фіксується. Роль держави при цьому мінімальна, що особливо привабливо для бізнесу.

Спільна діяльність держави та бізнесу передбачає часткову передачу об'єкта у власність приватному сектору, інвестиції мають здійснювати як держава, так і приватний партнер, при цьому процесом управління займається приватний бізнес. Форми участі держави – надання субсидій, пільгових кредитів, участь у статутному капіталі, передача активів тощо. Витрати компенсуються безпосередньо через стягнення плати зі споживачів послуг [16].

Закон України “Про державно-приватне партнерство” прописує такі форми ДПП – концесію, спільну діяльність, інші договори [17]. При цьому вид договору визначається органом, що приймає рішення про здійснення державно-приватного партнерства. Таким чином, законодавство не обмежує перелік форм ДПП, які можуть застосовуватись в Україні.

Важливе значення має організація фінансового забезпечення різних форм державно-приватного партнерства. Типові джерела фінансування ДПП наведено в табл. 3.

Відповідно до сутності ДПП, можна виокремити основні вимоги до фінансування проектів: довготривалість; кошти, що залучаються, мають бути “дешевими”; прозорість, легітимність і правова підтримка схеми фінансування; стійкість та антициклічність джерела фінансування; високий кредитний рейтинг великих міжнародних агентств, таких як Fitch Ratings, Moody's, Standard&Poor's.

В зарубіжній та вітчизняній літературі існує багато класифікацій форм державно-приватного партнерства в комунальному господарстві. Вибір конкретної форми для реалізації проекту в комунальній галузі залежить від завдань держави (органів місцевого самоврядування), а також від можливостей приватної сторони здійснювати необхідний обсяг робіт за проектом. При цьому суспільно-політичне, економічне, правове й інституційне середовище справляє безпосередній вплив на можливість застосування тієї чи іншої моделі державно-приватного партнерства.

Різноманітність механізмів платежів, що застосовують в межах ДПП, дозволяє державі здійснювати прямий контроль якості робіт приватної сторони під час виконання проекту зі створення або рекон-

Типові джерела фінансування ДПП в розвинених країнах

Джерело інвестицій	Характеристика	Можливість застосування на українському ринку
<i>Будівельні компанії та компанії-оператори інфраструктури</i>	В міжнародній практиці такі компанії є дольовими інвесторами в акціонерний капітал інфраструктурних проектів на етапі будівництва.	В Україні низка концесійних проектів в інфраструктурі перебуває на стадії інвестиційного конкурсу, в якому беруть участь консорціуми міжнародних та українських компаній.
<i>Інституціональні інвестори</i>	Для деяких проектів можливо залучати кошти шляхом розміщення цінних паперів на відкритому ринку.	Практика ведення бізнесу в Україні, в більшості випадків, не відповідає критеріям лістингу на світових ринках.
<i>Страхові компанії, пенсійні фонди</i>	Надають довгострокове фінансування за фіксованими ставками відсотка.	Участь таких організацій в фінансуванні стане можливим в майбутньому за умови напрацювання успішної практики реалізації проектів ДПП та випуску інфраструктурних облігацій.
<i>Міжнародні інститути розвитку</i>	Міжнародні інститути розвитку фінансують найбільш масштабні та соціально значущі інфраструктурні проекти.	Такі організації беруть активну участь в удосконаленні інституціонального середовища і проведенні інвестиційних конкурсів з пілотних проектів ДПП.
<i>Комерційні банки</i>	Надають фінансування переважно за плаваючими відсотковими ставками (Libor) та на комерційних умовах (більш високі ставки на коротші терміни).	Концесійне законодавство заклало основу для подібних інвестицій, проте потребує доопрацювання в частині надання гарантій кредиторам, хеджування валютних та процентних ризиків. В даний момент інвестиційне кредитування (під заставу обладнання або майна позичальника) в Україні розвинене більше, ніж проектне фінансування, яке пропонують переважно дочірні банки великих іноземних банків.

струкції комунальної інфраструктури, а також рівномірно розподіляти фінансове навантаження на бюджет, пов'язане з реалізацією проекту. З огляду на обмеженість фінансових ресурсів державного партнера та враховуючи кризовий стан техніко-технологічної бази комунальних підприємств, найбільш прийнятними та перспективними для комунальної сфери є такі форми ДПП, що передбачають реконструкцію (модернізацію) чи будівництво комунальних об'єктів за кошти приватного інвестора зі збереженням права власності за державою (наприклад, концесії та деякі різновиди змішаних контрактів – DBFO, DBFOM тощо). Подальші наукові дослідження слід присвятити методам оцінки та шляхам мінімізації ризиків державно-приватного партнерства для держави та приватного інвестора.

### Література

1. Варнаевский В. Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки – 2004. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://magazines.russ.ru/oz/2004\\_/6/2004\\_6\\_19.html](http://magazines.russ.ru/oz/2004_/6/2004_6_19.html)
2. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Рос. эконом. ж-л. – 2004. – № 9–10. – С. 41–51.
3. Губанов И. А. Государственно-частное партнерство в реализации функций Российского государства (вопросы теории и практики): автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.03. – СПб., 2010. – 278 с.
4. Лысихина О.И. Концессионное соглашение как форма государственно-частного партнерства в транспортной сфере // Транспортное право. – 2007. – № 4. – С. 55–59.

5. Халфина Р. О. *Право как средство социального управления*. – М.: Наука, 1988. – 256 с.
6. Белицкая А. В. *Правовые формы государственно-частного партнерства в России и зарубежных странах // Предпринимательское право*. – 2009. – № 2. – С. 26–30.
7. Гладов А. В. *Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы // Вестник СамГУ*. – 2008. – № 7 (66). – С. 39–45.
8. Айрапетян М. С. *Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: <http://ppprussia.ru /analytics/40ajrapetyanmszarubezhnyjopytispolzovaniya.html>.
9. *Public/private partnerships: financing a common wealth*. – Wash., 1985. – P. 67.
10. Gerrard M. B. *What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? // Finance & development*. – 2001. – Vol. 38. – №3. – P. 42.
11. Варнаевский В. Г. *Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски*. – М.: Наука, 2005. – 318 с.
12. Дерябина М. А. *Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: <http://www.gosbook.ru/document/27464/27497/preview>
13. Сосна С.А. *Концессионное соглашение – новый вид договора в российском праве [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: <http://www.concession.ru>
14. *United States Department of transportation: report to Congress on public-Private partnerships*. – december 2004. – P. 345-346.
15. *World bank infrastructure governance roundtable, UK. PPP Forum*: <http://ppppartnership.blogspot.com/>.
16. *Матеріали представництва ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері економіки [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua>
17. Закон України “Про державно-приватне партнерство” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.