

Брайловський І. А.
*доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту та фінансів,
Приватний заклад вищої освіти
"Міжнародний класичний університет
імені Пилипа Орлика"*

РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ В ЕВОЛЮЦІЙНОМУ КОНТЕКСТІ

JEL Classification: M12
SECTION "ECONOMICS": Економіка

Анотація. Дана стаття присвячена аналізу історичних аспектів такого поширеного інструменту взаємодії державного і приватного секторів економіки, як державно-приватне партнерство (ДПП) та їх впливу на сучасний його розвиток. Автором проаналізовано еволюцію форм ДПП, надано їх короткі характеристики, обґрунтовано економічні причини їх виникнення та існування протягом тривалого історичного періоду. Одночасно, розглянуто основні устояні сучасні моделі ДПП, охарактеризовано розвиток його інструментів в сучасних умовах України.

Ключові слова: державно-приватне партнерство (ДПП), історія, еволюція, форми, розвиток.

Anotation. This article is devoted to the analysis of the historical aspects of such a common tool of interaction between the public and private sectors of the economy as public-private partnership (PPP) and their impact on its modern development. The main circumstances that make it necessary to apply PPP, the interests of the parties and the characteristic features of this phenomenon are considered. The author analyzed the evolution of the PPP forms, provided their brief characteristics, and substantiated the economic reasons for their emergence and existence over a long historical period. It was found that due to the underdevelopment of the state's institutions, it could not independently realize its economic, political and other interests to the full extent and in the currently necessary terms. To solve the problem that arose, the state delegated part of its functions and provided part of its resources to the private sector, which, on the one hand, met the financial needs of the state, often even "on prepayment", and on the other hand, partially took over the functions state and received economic profit.

The main established modern PPP models are considered and characterized, the main five groups of models that are used in the world today are presented and characterized. Their common features and differences, key components of the applicable tools and areas of application are highlighted in sufficient detail. The article especially emphasizes that the change in political, economic and social conditions leads to certain changes in the use of public-private partnership tools. The features of the modern development of the PPPs in the conditions of current Ukraine are characterized, and it is determined that new forms and tools are emerging here.

Keywords: public-private partnership (PPP), main features, history, evolution, forms, current state, development.

Вступ

Взаємодія держави і бізнесу у рамках проектів державно-приватного партнерства (ДПП, Public Private Partnership) з кінця 90-х років XX ст. стала одним з провідних інструментів ефективної реалізації суспільно-значимих програм, особливо в інфраструктурних секторах.

У сучасних наукових публікаціях, присвячених проблемам ДПП, історико-еволюційні аспекти формування взаємодії державного і приватного секторів економіки зазвичай розглядаються або побічно, або характеризуються лише окремі їх компоненти. Такий підхід не лише не дозволяє простежити весь історичний ланцюжок розвитку ДПП, але й визначити чим обумовлена потреба такої взаємодії, якими були спонукальні мотиви партнерства, які його форми застосовувалися і які з них можуть бути використані в сучасних умовах економічного розвитку. У зв'язку з цим, розгляд сучасного стану розвитку ДПП в історичній ретроспективі, представляється нам актуальним.

Серед західних учених, які в тому чи іншому ступні розкривали тему історичних аспектів і розвитку державно-приватних партнерств можна назвати Ашауера, Галлахера, Едвардса та інших. На терені пострадянських країн, ці проблеми досліджувалися І.П. Фамінським, І.І.Столяровим, М.О. Сажиною, С.П. Макаровим та іншими дослідниками.

Метою даної статті є розгляд еволюції взаємодії державного і приватного секторів економіки в історичній ретроспективі та розвитку під цим впливом, сучасних напрямків, форм і методів ДПП.

Результати

Розвиток будь-якого явища являє собою еволюційні, революційні або комбіновані зміни, які відбуваються протягом певного проміжку часу і призводять до формування тих чи інших аспектів зазначеного явища. Вважаємо, що без урахування таких змін, неможливе вивчення і, часто, належне застосування певного явища у науковій і економічній практиці. З нашої точки зору, викладене повною мірою стосується і такого феномену, як державно-приватне партнерство.

Необхідність прояви і розвитку партнерства держави і бізнесу, обумовлюють наступні обставини: держава не має достатньо коштів для модернізації, обслуговування і розширення інфраструктури, яка знаходиться в державній власності, багато держав в останні роки зменшили ступінь державного втручання в економіку; більш ефективним власником в економічній теорії завжди вважався приватний бізнес, а не держава. Крім того, приватний власник має певний економічний інтерес – одержання прибутку та одержання конкурентних переваг за рахунок освоєння таких економічних ніш, які до того або не були представлені на ринку, або знаходилися у виключному володінні держави. Одне з важливих завдань у рамках ДПП – таке узгодження інтересів учасників, яке дозволило б кожному з них реалізувати власні потреби з мінімальними втратами.

До складу формуючого пропозиції приватного сектору в міру розвитку ринку ДПП входить усе більше число суб'єктів, представлених спеціалізованими консультаційними компаніями, фінансовими організаціями і будівельними фірмами, що пропонують відповідні послуги. На противагу державі їх комерційний інтерес полягає в збільшенні обсягів інвестиційних проектів, супроводжуваному ростом їх вартості. Добитися цього можливо змінивши структуру попиту, на що і буде спрямована в рамках ДПП приватна ініціатива. У результаті спільних зусиль держави і бізнесу ринок ДПП одержує належний розвиток у довгостроковій перспективі, забезпечуючи високу ефективність для одних і стабільний дохід для інших.

Вважаємо за доцільне виділити характерні риси цього економічного явища:

- сторонами партнерських відносин у ДПП є державний і приватний сектори економіки;
- усі умови співробітництва повинні бути зафіксовані в офіційних документах (договорах, контрактах та ін.);
- взаємини сторін ДПП повинні носити рівноправний характер;
- сторони ДПП повинні мати єдність цілей і завдань, спрямованих на реалізацію державного інтересу;

- сторони ДПП повинні об'єднати свої внески;
- сторони ДПП повинні розподіляти між собою витрати і ризики, а також спільно брати участь у використанні отриманих результатів.

Взаємодія держави і бізнесу може бути виражена різними формами. До таких з тими або іншими застереженнями звично відносяться оренда державного майна, державне замовлення, державні субсидії, бюджетні кредити, податкові відносини та ін. Ці відносини становлять публічний сектор економіки. Водночас, участь на паях держави в капіталах акціонерних товариств, варто вважати заснованою на суто ринкових принципах, оскільки, незважаючи на наявність сторони, яка представляє державні інтереси, головною статутною метою комерційно організованої господарської діяльності є винятково максимізація прибутку. Державно-приватне партнерство, сутність якого знаходиться на стику державних і приватних повноважень, є цілком конкретним економічним явищем, яке пройшло певні етапи еволюційного розвитку і розвиваються зараз – набуває нових форм і методів співпраці.

Розглянемо основні етапи розвитку державно-приватного партнерства в історичній ретроспективі. Взаємодія державного та приватного секторів економіки з метою одержання тих чи інших вигод має давню історію. Чи не найпершою формою такої взаємодії був відкуп – передача державою приватній особі на певний період і на певних умовах права стягувати податкові та інші збори і платежі. Початок виникнення відкупів відноситься до VI ст. до н.е., так, у Персії при Імперії Ахеменидів (559-330 рр. до н.е.) повноваження по збору податку з майна в сатрапії (провінції) Вавілонії були передано двом банкірським домам, які одержували винагороду за свою роботу. Відкупи можна зустріти в історії давнього Єгипту (з VI ст. до нашої ери). На території Давньої Греції, в Афінах, розвинена система відкупів зустрічається вже в VI ст. до нашої ери. У середні віки відкупи були поширені у Франції (з XIII ст.), у Голландії, Іспанії, Англії. Відкупи стали одним з важливих джерел первісного нагромадження капіталу. З розвитком капіталізму відкупи збереглися у своєрідних формах в Італії (XX ст.) у вигляді стягнення деяких податків приватними банками, ощадкасами. У США наприкінці XIX – початку XX ст. існували форми відкупів при стягненні податкових недоїмок. В Україні відкупи були введені наприкінці XV – початку XVI ст. Основними недоліками відкупної системи були: непрозорість діяльності відкупників, слабкі можливості їх контролю і корупційний характер видачі відкупів.

Відзначимо, що поява відкупів була обумовлена слабкістю тодішнього інституту держави, недорозвиненістю фінансової системи. Розглядаючи економічні складові системи відкупів, слід відзначити наступні положення. Державний сектор має певні потреби (у даному випадку у фінансах, часто – термінові), в той же час, він має ресурси (об'єкти відкupu: право збору податків, продажу спиртних напоїв, солі тощо), освоєння яких можливе, але здійснене лише протягом тривалого періоду часу, крім того, відсутність або недорозвиненість інститутів держави (фіскальних, економічних, управлінських) не дає змоги достатньо ефективно реалізувати економічний потенціал зазначених ресурсів. Приватний сектор має економічні потреби (одержання прибутку, розвиток фінансової діяльності, а також підвищення соціального статусу), розташовує ресурсами управління, які дозволяють йому ефективно використовувати ресурси. При формуванні економічних відносин в рамках системи відкупів, сторони укладають угоду, згідно якої держава передає приватному партнеру на певний термін ресурси, які має в своєму розпорядженні, а взамін практично негайно отримує визначену суму фінансових коштів, таким чином задовольняючи свої прямі інтереси. В якості необов'язкового, але можливого задоволення опосередкованих економічних потреб держави виступає можливість отримання від приватного партнера кредитів, за рахунок отриманого тим в рамках зазначеної взаємодії, прибутку. Приватний партнер вкладає в об'єкт власні ресурси (менеджмент), протягом певного часу експлуатує за їх допомогою державні ресурси, за рахунок чого отримує прибуток, який перекидає вкладені кошти. Крім задоволення прямих потреб – одержання прибутку, приватний сектор задовольняє опосередковані потреби у розвитку фінансової діяльності (в тому числі за рахунок надання боргових позик державі), а також статусні потреби (статус

постачальника/кредитора імператорського/королівського двору надає не лише політичні і суспільні пільги, але й позитивно впливає на економічну діяльність приватного партнера).

Ще однією з протоформ державно-приватного партнерства в XIII-XIX ст. було каперство або корсарство. Одну з перших спроб регламентації каперства здійснив у 1288 р. арагонський король Альфонсо III, який видав указ, згідно якому каперам необхідно було отримувати патенти і вносити заставу до забезпечення того, що вони не грабуватимуть кораблі своїх співгромадян, не нападуть на ворога під час перемир'я або в нейтральних портах. Законодавство XIV-XV ст., наприклад, закон Генуї 1313-1316 рр. і ордонанс французького короля Карла VI 1400 р. фактично повторювали положення вищезазначеного указу і додавали до них ще одну вимогу – принесення каперами присяги в тому, що вони не заподіюватимуть шкоди своїм співгромадянам і їх союзникам. Каперство проіснувало до середини XIX ст. [2, Р. 26]

Вкрай важливу роль зіграло каперство як співвикористання державних і приватних ініціатив, фактично – попередників державно-приватного партнерства, при формуванні Великобританії, як провідної морської держави. Система каперства зробила значний внесок у захист британської нації від іноземних загроз, сприяло розвитку морської торгівлі Великобританії в цілому. Завдяки «школі каперства» була ініційована так звана «Гонка шкіперів, суднобудівельників і моряків», що зробило можливим реальний розвиток військово-морського флоту Великобританії і заснування всесвітньої імперії. Використання каперства як протоформи державно-приватного партнерства у Великобританії містило в собі певний парадокс: сприяючи розвитку могутнього прошарку торгівців, каперство стало соціальною силою, яка допомогла британській державній політиці реалізувати експансіоністські прагнення у створенні могутньої морської імперії і підкреслила обопільність багатьох державних і приватних інтересів, і в той же час вимагала встановлення чіткої лінії розподілу між державними і приватними сферами з метою підвищення ефективності діяльності держави. Ще один парадокс полягає в тому, що не дивлячись на те, що каперство дуже сильно сприяло розвитку національних військово-морських флотів різних країн, цей процес через кілька сторіч призвів до зникнення каперства як системи.

Подібно каперству, певні риси партнерства держави і приватного сектору простежуються і в інституті найманства. До XVIII сторіччя вони в цілому не розглядалися як негативне явище, однак, акцент на цьому починає зосереджуватися з тим часом, коли сучасна зріла держава починає мати постійну армію, яка формується і забезпечується державою безпосередньо. Існування інституту найманства до часу становлення крупних національних держав в XVII сторіччі має економічне підґрунтя. Не маючи достатніх коштів на утримання і забезпечення власних армій, особливо в мирний період, держави в істотному ступені покладалися на приватні армії для цілей національної оборони.

Одними з наймасштабніших проектів публічно-приватного партнерства в XVII – першій половині XIX ст. були Ост-Індські компанії, які почали з'являтися на рубежі XVI-XVII ст. У багатьох відносинах Ост-Індські компанії правомірно називати попередниками сучасних транснаціональних корпорацій: це перші в історії організації, які зв'язали своєю діяльністю всі відомі на той момент частини світу, а завдяки централізованій системі управління і розподілу у деяких випадках фактично підмінили національні уряди. Звичайно, в першу чергу революційною була роль цих компаній в організації і здійсненні зовнішньої торгівлі. Однак, виходячи з інтересів даного дослідження, значним була і роль еволюції публічного (державного) і приватного секторів. Починаючи як невеликі торговельні компанії, а потім – акціонерні товариства, з незначною участю національної держави, згодом Ост-Індські компанії перетворилися на державу в державі. На нашу думку, ступінь самостійності, адміністративні, фінансові та інші привілеї Ост-Індських компаній пояснюється ступенем розвиненості національної держави. Коли держави підвищили рівень самостійності, роль компаній стала зменшуватися і вони припинили свою діяльність (фактично – за рішенням тієї ж держави). Ліквідація Ост-Індської компанії відбулася у Франції наприкінці XVIII ст., британська компанія протрималася довше завдяки більшій економічній вазі, величезним територіальним

володінням і тим, що анексія індійських територій Британією могла привести її до збройного конфлікту з іншими європейськими державами, які мали інтереси на Сході.

Ще однією формою взаємодії державного і приватного секторів стала концесія, яка і досі залишається однією з провідних моделей ДПП. Концесії з'явилися в XVII ст. в Англії, США, Франції. В основі концесії – переуступка прав на окремі види господарської діяльності недержавним іноземним або вітчизняним компаніям на певних умовах [3].

Концесії мають не тільки економічний, але й політичний характер, коли державна територія у встановленому міждержавними актами порядку може передаватися в концесію. Перша концесія по освоєнню корисних копалин була надана в Іспанії в 1256 р. Перша концесія по видобутку нафти в медичних цілях була надана в Італії, у районі Міано де Медізано в 1400 р.

Таким чином, історично концесії виникли як узаконена форма договірних відносин держави (в особі урядових або муніципальних органів) і приватних інвесторів з метою стимулювання залучення і вкладення їх капіталу в розвиток національної економіки. При цьому, як правило, таким недержавним інвесторам надавалося на строковій і возвратній основі право користування державною і муніципальною власністю (включаючи природні ресурси), а також право на здійснення монополізованих державою видів діяльності.

Подальший розвиток державно-приватна взаємодія одержує в 1960-ті роки XX ст. у США в рамках проектів по розвитку міської інфраструктури за участю приватних інвесторів (urban development projects). Сучасні ж форми і методи державно-приватного партнерства з'являються на початку 90-х років XX ст., після цього розпочалася активна експансія філософії та інструментів ДПП у нові сфери господарювання (наприклад, дослідження і розробки, освіта, спорт), і в господарську практику країн, раніше не охоплених цим процесом (Латинська Америка, Африканські країни, країни східної Європи) [4, Р. 31-33].

Сьогодні, структура проектів ДПП може бути достатньо складною, з участю в договірних відносинах значного числа сторін, включаючи уряд, спонсорів проекту, операторів проекту, фінансистів, постачальників, підрядників, інженерів, третіх осіб (наприклад, ескроу агентів), і клієнтів. Створення спеціального комерційного підприємства, яке називається – проектна компанія (SPV) є ключовим елементом більшості проектів ДПП. SPV є юридичною особою, яка здійснює проект, і всі договірні угоди між різними сторонами ведуться за допомогою переговорів між ними і SPV. Фактична структура проекту залежить від виду моделі партнерства.

Моделі державно-приватного партнерства варіюються від короткострокових договорів простого управління (з потребою або без потреби в інвестиціях) до такої довгострокової і дуже складної моделі, як роздержавлення. Ці моделі відрізняються головним чином за:

- правом власності на основні засоби;
- відповідальністю за інвестиції;
- розподілом ризиків;
- термінами дії контракту.

Вважаємо за можливе об'єднати сучасні моделі ДПП за п'ятьма основними категоріями у порядку, як правило (але не завжди) більш активної участі і прийняття на себе ризиків приватним сектором:

- контракти постачання і управління;
- проекти під ключ;
- affermage/оренда;
- концесії;
- приватна власність на активи (роздержавлення).

Кожна модель має свої плюси і мінуси, вони можуть бути придатні для досягнення різних цілей державного і приватного секторів.

Особливості деяких секторів, їх технологічний розвиток, правові і нормативні режими, суспільне і політичне сприйняття послуг у конкретному секторі, може виступати в якості вирішальних факторів в ухваленні рішення про придатність тієї або іншої моделі державно-приватного партнерства. Так, контракти на управління, характерні для водопостачальної і транспортної галузей, *affermage*/оренда для транспортного сектору, концесії – транспортного і телекомунікаційного, приватна власність на активи (роздержавлення) – для енергетичного.

Контракти постачання і управління (контракт управління) характерні для участі приватного сектору в управлінні частково або повністю державними підприємствами (наприклад, спеціалізованого термінала для обробки контейнерів у порту). Контракти на управління дозволяють використовувати досвід і кваліфікацію приватного сектору по організації оперативного управління, організації праці, закупівель устаткування, налагодженні сервісу та ін. У той же час, державний сектор зберігає за собою власність на основні засоби і устаткування таких підприємств. Приватний сектор забезпечує зазначені обов'язки, що стосуються обслуговування і, як правило, не бере на себе комерційні ризики. Приватний підрядник одержує плату за управління і експлуатацію послугами.

Контракт під ключ є традиційною моделлю закупівель для об'єктів інфраструктури державного сектору. Як правило, приватний підрядник вибирається за допомогою торгів (тендера). Приватний підрядник проектує і будує об'єкт за фіксовану плату, яка не залежить від швидкості або загальної вартості реалізації проекту, які є одними з ключових критеріїв при виборі вигідної ставки. Підрядник бере на себе ризики, пов'язані з проектуванням і будівництвом. Масштаби інвестицій приватного сектору, як правило, низькі і на короткий термін. Звичайно, для такої організації-забудовника не існує сильних стимулів для якнайшвидшого завершення проекту. Ця модель ДПП також відома як «проектування і будівництво» (DB – Design, and Build). У ній оператор (орендар) відповідає за експлуатацію і технічне обслуговування вже існуючих об'єктів інфраструктури і послуг, і в цілому йому не потрібно здійснювати ніяких великих інвестицій. У той же час, ця модель часто застосовується в комбінації з іншими моделями, такими як будівництво, відновлення (реконструкція), управління і передача (BROT – Build, Rehabilitate, Operate, and Transfer). У такому випадку, термін дії контракту, як правило, набагато більш тривалий і приватний сектор повинен внести значний обсяг інвестицій.

Ще однією групою моделей є договори *affermage*/оренди. *Affermage* – форма ДПП, реалізована у Франції, яка в багатьох аспектах нагадує концесію, це договір оренди, спрямований на надання суспільної послуги («*affermage*»). Дана юридична форма використовується в ситуаціях, коли об'єкт, що підлягає експлуатації з метою надання суспільної послуги, уже існує. Тому договір оренди не стосується аспектів будівництва інфраструктури, а пов'язаний тільки з його експлуатацією і обслуговуванням.

Affermage і оренда дуже схожі, різниця між ними по суті технічна. При оренді, оператор одержує у власність доходи зібрані з клієнтів/користувачів об'єкта і здійснює обумовлений платіж орендної плати замовникові. В умовах договору *affermage*, оператор виплачує орендодавцеві визначену контрактом частку прибутку.

В угодах *affermage*/оренди, оператор бере в оренду у державного сектору об'єкти інфраструктури і устаткування на погоджений період часу. Як правило, уряд забезпечує відповідальність за інвестиції і, отже, несе інвестиційний ризик. Операційні ризики переходять до оператора. В окремих випадках, як частина оренди, деякі активи можуть бути передані на постійній основі на термін, який відповідає економічному життю цих активів. Фіксовані об'єкти і земля здаються в оренду на більш тривалий строк, чим мобільні активи. Землі, які будуть розроблятися орендарем, як правило, передаються в оренду на строк 15-30 років.

Слід зазначити тут, що якщо майно, передане приватному сектору за договором оренди обмежене по використанню для певної функції або послуги, то вартість активів залежить від потенційних доходів цієї функції або послуги. Якщо майно передається приватному сектору без

обмеження використання, вартість активів пов'язана з оптимальним використанням активів, які можуть генерувати доходи.

При застосуванні такої моделі ДПП, як концесії, уряд визначає і надає приватній акціонерній компанії певні права на об'єкт (як правило, на будівництво і експлуатацію об'єкта протягом певного періоду часу). Уряд може зберегти за собою кінцеву власність на об'єкт і/або права на постачання послуг. У якості поступки, оплата може здійснюватися у двох напрямках: концесіонер виплачує уряду вартість концесійних прав або уряд може оплатити концесіонерові виконання певних умов, відповідно до угоди про концесію (наприклад, оплату додатково поставлених технологій і обладнання, які задовольняють цілям здійснення концесії і надалі, по закінченню договору концесії, переходять у володіння держави). Звичайно такі виплати уряду можуть бути необхідні, щоб зробити проекти комерційно життєздатними і/або знизити рівень комерційних ризиків для приватного сектору, особливо в перші роки програми ДПП у країні, коли приватному сектору не вистачає впевненості в здійсненні необхідних комерційних заходів. Типові терміни концесії становить від 5 до 50 років.

При такій моделі ДПП, як приватна власність на активи (роздержавлення), приватний сектор є відповідальним за проектування, будівництво і експлуатацію об'єктів інфраструктури, а державний сектор, в деяких випадках може відмовитися від прав власності на активи або частини активів, передавши їх приватному партнерові.

При використанні моделей даного типу, за рахунок об'єднання проектування, будівництва і експлуатації об'єктів інфраструктури або послуг в одному договорі, можуть бути досягнуті значні переваги за допомогою виникнення синергетичного ефекту. Оскільки приватний сектор проектує, будує і експлуатує об'єкти і послуги в одній особі, а оплата здійснюється тільки після успішного завершення проекту за заздалегідь узгодженими стандартами, приватний сектор не має стимулів до зниження якості і кількості послуг. У порівнянні з традиційними моделями закупівель суспільного сектору, де проектувальні, будівельні і експлуатаційні аспекти, як правило, розділені, ця форма проектів державно-приватного партнерства знижує ризики перевитрати коштів на етапах проектування і будівництва або вибору неефективних технологій, оскільки майбутні доходи оператора залежить від контролю за витратами на цих етапах. Основні переваги державного сектору полягають у звільненні від витрат на проектування і будівництво, передачі певних ризиків у приватний сектор і забезпеченні кращого проектування, будівництва і експлуатації об'єктів інфраструктури або послуг, які носять суспільно значущий характер.

Існують також інші моделі форм співпраці державного і приватного секторів, які не засновані на контрактах. Така модель, як лібералізація, відноситься до відкриття сектору для конкуренції. Як правило, здійснюється у формі розформування державних монополій сектору та подальшого відкриття ринків. Використовується на рівні ЄС в таких галузях як, наприклад, енергетика, а також на рівні національної ініціативи. Продаж активів передбачає продаж всієї або частини державної компанії. Первинне розміщення акцій – перший продаж акцій державної компанії. Продаж у рамках однієї угоди передбачає продаж приватній компанії державного активу без публічного розміщення акцій. Спільне підприємство – компанія частково належить державному сектору, а частково – приватному. [5, Р. 69-51.]

«Лібералізація» змінює структуру певного сектору економіки таким чином, що приватні компанії можуть увійти на нього і конкурувати на ньому, не будучи зобов'язаними робити це за контрактом. Різні форми продажу державних компаній так само пов'язані з передачею прав власності, але вони можуть здійснюватися поза рамками договорів. Спільні підприємства муніципалітетів і приватних компаній, як правило, створюються за рахунок розподілу частки акцій між ними.

Потенційні вигоди використання такої форми економічної взаємодії, як державно-приватне партнерство, можуть складатися з того, що даний формат взаємин бізнесу і влади може забезпечити:

- більшу ефективність, а також економію часу при реалізації проектів і здійсненні робіт, за рахунок використання учасниками партнерства своїх найбільш сильних сторін;

- різноманітність у підходах до розробки і подальшого здійснення проектів за рахунок використання різних методів і розширення числа можливих варіантів;
- більш високу якість економіко-управлінських рішень при реалізації спільних проектів, забезпечувану кваліфікацією представників бізнесу і найбільш повне урахування суспільних потреб і соціальної значимості, яку забезпечують представники органів управління;
- інтеграцію суб'єктів бізнесу в громадське життя за рахунок його безпосереднього залучення в реалізацію значущих-соціально-значимих проектів;
- підвищення якості надаваних товарів і послуг за рахунок установлення більш жорсткого державного контролю;
- зниження соціальної напруги і негативного відношення до бізнесу з боку населення за рахунок визнання його внеску у вирішення соціальних проблем.

Усе це дозволяє сьогодні органам влади розглядати ДПП як ефективний спосіб вирішення багатьох проблем соціально-економічного розвитку.

В Україні станом на 01.01.2024 р., на умовах ДПП укладено 198 договорів, з яких реалізується 22 договори (10 – концесійних договорів, 6 – договорів про спільну діяльність, 6 – інші договори), 166 договорів не реалізується (115 – не виконується, 51 – розірвані / закінчився термін дії), 10 призупинені у зв'язку зі збройною агресією російської федерації [1].

Важливою особливістю сучасного розвитку ДПП в Україні, на нашу думку, є те, що сучасна політична, економічна і суспільна ситуація вимагають швидких змін і адаптації існуючих форм і механізмів до поточних потреб. Одним з напрямків таких змін в Україні стала участь в проектах ДПП не лише приватних бізнес-партнерів, але й неприбуткових організацій. Так, волонтерські осередки взяли на себе певні функції держави (однак, під її контролем) по матеріально-технічному забезпеченню Збройних Сил України.

Крім цього, в нових умовах скорочується вага безпосередньо договірних інструментів ДПП. Замість цього, держава створює для приватних партнерів пільгові організаційні умови. Прикладом такої тенденції є Акселератор Міноборони – постійно діючий орган, покликаний прискорювати процеси всередині Міноборони України для пришвидшення проходження нових видів озброєнь від виробника до споживача. Наприклад, процес опрацювання заявок від розробників військової техніки до їх кодифікації і допуску до експлуатації скорочено до 45 днів; запроваджене «єдине вікно» для запитів від підприємств оборонно-промислового комплексу, розробників-інвесторів озброєння та військової техніки. Зазначене, на нашу думку, є проявом змін у системі ДПП як такої, що обумовлене її постійним і невідпинним розвитком.

Висновки

Проаналізувавши історичні аспекти еволюції співробітництва державного і приватного секторів економіки, слід зазначити, що практично всі моделі такого співробітництва підпорядковувалися двом головним тенденціям. Перша – це інтереси сторін, друга – нерозвиненість держави та її інститутів.

Спочатку, через нерозвиненість інститутів держави, вона не могла в повній мірі та в необхідні на поточний момент терміни, самостійно реалізувати свої економічні, політичні та інші інтереси. Отже, для вирішення проблеми, яка при цьому виникала, держава мусила делегувати частину своїх функцій і надавати частину належних їй ресурсів приватному сектору. Приватний сектор і реалізовував поставлені перед ним завдання.

На зміну первинним – протоформам, у другій половині XX ст. виникли і стали розвиватися сучасні форми і моделі державно-приватного партнерства. Велика різноманітність моделей ДПП і їх підвидів (варіантів) забезпечує необхідну гнучкість у відповідності очікуванням держави, широке охоплення реальних умов здійснення інвестиційних проектів транспортної інфраструктури, і в першу чергу відносно справедливого розподілу між сторонами-партнерами численних ризиків. Але саме досить довга, з точки зору історичного процесу, еволюція ДПП, призвела до виникнення,

становлення і подальшого розвитку моделей державно-приватного партнерства. Даний процес не завершено, він продовжується, про що свідчить поява нових видів і форм взаємодії держави і приватним сектором.

Це, на нашу думку, обумовлене тим, що основною перевагою ДПП у порівнянні з іншими видами договірних відносин між органами влади та приватним сектором є оптимальний розподіл повноважень щодо контролю над спільною діяльністю по наданню послуг населенню, в результаті якої буде досягнутий бажаний результат для обох сторін. Це досягається шляхом договірного узгодження ролей, ризиків і винагород та отримання стимулів для якісного надання послуг і, одночасно, використання гнучких підходів для досягнення бажаних результатів.

Таким чином, усі існуючі і майбутні форми взаємини держави і підприємницьких структур, які умовно знаходяться між державним замовленням і приватизацією, до яких застосуємо зазначену ознаку, є державно-приватним партнерством.

Перспективним напрямком подальших досліджень є аналіз і узагальнення нових моделей державно-приватного партнерства, які з'явилися внаслідок сучасних змін та розробка рекомендацій по впровадженню їх у сучасну практику.

Список використаних джерел

1. Стан здійснення ДПП в Україні / Департамент інвестицій, інновацій та інтелектуальної власності. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini&isSpecial=true>.
2. Hodge G. The challenge of public-private partnerships: learning from international experience. Oxford: Edward Elgar Publishing, 2005. P.26.
3. Overview of PPP experience. URL: <https://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/documents/toolkits/highwaystoolkit/6/pdf-version/1-21.pdf>
4. Public-private partnership handbook. Mandaluyong City, Metro Manila, Philippines : Asian Development Bank, 2006. P. 31-33.
5. Public-private partnerships around the world / George T. Telliford, editor. NY: Nova Science Publishers, 2009. P. 69-51.
6. Renda A., Schrefler L. Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union. –The European Parliament, 2006. P. 4-7.