



*Міжнародна економіка*

Сергій ПІДГАЄЦЬ

**ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД  
ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ  
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

**Резюме**

Проведено аналіз розвиненості ринку державно-приватного партнерства у європейських країнах. Розглянуто досвід провідних країн Європи у сфері державно-приватного партнерства. Доведено прийнятність застосування механізму державно-приватного партнерства у процесах інтеграції інтересів державного і приватного секторів економіки для досягнення соціально-економічного добробуту країни.

**Ключові слова**

Державно-приватне партнерство (ДПП), державний сектор економіки, приватний сектор економіки, модель державно-приватного партнерства, концесія, лізинг, оренда.

**Класифікація за JEL:** H42, L32.

---

© Сергій Підгаєць, 2011.

Підгаєць Сергій, здобувач, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

## Вступ

В усьому світі функціональну ефективність ринкової економічної системи визначає органічне поєднання державного і приватного секторів економіки. В Україні за роки реформ істотно скоротився державний сектор, а функції управління найважливішими об'єктами життєзабезпечення країни почали поступово переходити до приватного сектору економіки. Проведення приватизації передбачало подолання суцільного державного монополізму, що за своєю ідеологією мало сприяти розвитку конкурентного середовища у сфері вироблення кінцевих товарів і послуг, в результаті чого могла б збільшитись економічна могутність та суспільний добробут країни. Як показує практика, дана реформа не забезпечила економічного піднесення країни, а в більшій мірі, навпаки, призвела до її занепаду. Але, попри невдалі спроби проведення приватизації, на сьогодні одним із пріоритетних напрямів розбудови соціально-економічних відносин в Україні залишається подальше реформування державної власності з метою її інтеграції в систему ринкових відносин. У сучасних умовах держава, на жаль, не в змозі самостійно забезпечити ефективне функціонування як багатьох значущих інфраструктурних об'єктів, так і деяких системоутворюючих галузей загалом (ЖКГ, транспорт, енергетика, охорона здоров'я тощо) у зв'язку з відсутністю належного статку бюджетних ресурсів. У цих умовах доцільно перейти до стратегічного партнерства з приватним сектором, сформувати таку систему відносин, яка забезпечувала б раціональне поєднання вільної конкуренції із заходами державного регулювання з метою обслуговування інтересів суспільства. Ідеться про те, що успішне вирішення цієї проблеми залежить не лише від впровадження приватизації, а й від пошуку новітніх форм співпраці державного і приватного секторів економіки, які не передбачають передачу повного права власності на об'єкт підприємницькому сектору. Ефективним та дієвим способом забезпечення якісного функціонування державного майна є активізація ринку партнерських відносин держави та бізнесу, а саме розвиток механізму державно-приватного партнерства. Адже досвід розвинених країн показує, що в соціально-економічному розвитку країни значну роль відіграє налагоджена система державно-приватного партнерства.

В Україні державно-приватне партнерство лише починає розвиватись, зокрема, залишаються недостатньо сформованими інституції та інституційне забезпечення партнерств держави та бізнесу. У зв'язку з цим дослідження досвіду зарубіжних країн, які мають тривалу практику застосування механізму державно-приватного партнерства, є своєчасним та актуальним.

Велику увагу проблемам і перспективам становлення державно-приватного партнерства приділили такі вчені-економісти, як Бард В., Бонда-

ренко Е., Варнавский В., Геєць В., Гуменюк А., Данасарова С., Данилишин Б., Ліндер С., Левченко А., Левітін І., Мельник А., Михєєв В., Павлюк К. та інші. Проте сучасні економічні ринково-трансформаційні процеси, які відбуваються в Україні, вимагають від науковців і практиків удосконалення наявної моделі розвитку державно-приватного партнерства, що і зумовило вибір дослідження та визначило його мету.

### **Постановка завдання**

Метою даного дослідження є: визначити сутність державно-приватного партнерства; за практичною схемою поділити моделі державно-приватного партнерства, опираючись при цьому на зарубіжний досвід країн, які мають тривалу практику застосування механізму державно-приватного партнерства; ґрунтуючись на зарубіжному досвіді, виявити необхідні умови для ефективної та успішної реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні.

### **Результати дослідження**

Розглядаючи взаємодію державного і приватного секторів економіки, слід звернути увагу на те, що в українському науковому середовищі та в діловому обігу набирає дедалі ширшого застосування поняття «державно-приватне партнерство». В основі поняття «державно-приватне партнерство» міститься перекладений із західної термінології термін public-private partnership (PPPs). У даному випадку слід звернути увагу на те, що в економічній теорії «public» протиставляється «private» і, відповідно, цим самим об'єднує все державне: державну, муніципальну і місцеві гілки влади, а також суспільні організації, які фактично відображають суспільство. Слід зазначити, що точний переклад слова public трактується як «публічний» чи «суспільний», що може викликати в україномовного читача дещо інші асоціації. Адже, як приклад, власником корпоративного підприємства публічного типу може бути держава і/чи бізнес, тому поняття «public» чітко не ідентифікує учасника партнерства. При цьому практично не виникає проблем з перекладом поняття «приватний», під яким розуміють приватного партнера, що заради досягнення максимального прибутку надає для процесу спільного виробництва свої економічні ресурси.

У зв'язку з цим в українських дослідженнях в економічній сфері та в практичній діяльності терміни «суспільно-приватне партнерство» та «публіч-

но-приватне партнерство» не знайшли належного застосування, але з позиції точного перекладу ці категорії були б доречнішими.

Посилаючись на працю одного з провідних вчених Стефана Ліндера, HARVARD LAW REVIEW (Гарвардський огляд законів) трактує державно-приватне партнерство як інституційну домовленість, що втілює таку угоду про співпрацю державних органів та приватним сектором, за якої створюється спільний об'єкт власності (спільне підприємство), у котрому держава має одного або більше приватних партнерів [1].

Міжнародна консалтингова компанія «Deloitte» визначає державно-приватне партнерство як контрактну угоду між урядовим агентством і приватною компанією, що дає змогу останній збільшити її роль у наданні суспільних послуг.

Відомий інформаційний телеканал BBC заявляв, що будь-яка співпраця між органами державної влади різних рівнів з приватним сектором відповідає ознакам державно-приватного партнерства [2].

Європейська правова група визначає державно-приватне партнерство як систему договірних відносин, що складаються між державою і приватними партнерами задля взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі з метою досягнення соціальних та економічних результатів [3].

Вищенаведені визначення є загальновідомими, можуть вживатися в широкому чи вузькому розумінні, але не відображають повної сутності та природи державно-приватного партнерства.

Термін «державно-приватне партнерство» в максимально можливому розумінні відбиває сутність та природу взаємодії державного і приватного секторів є необхідною формою відносин у моделі змішаної форми економіки і тому вимагає не лише зусиль держави і бізнесу як рівноправних партнерів, а й активної участі громадських інститутів.

З огляду на вищезазначене, можна вважати, що державно-приватне партнерство є співробітництвом держави, суб'єктів підприємницької діяльності та суспільних інститутів в різних сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих та пріоритетних для держави проектів за її політичної та інституційної підтримки, об'єднання ресурсів сторін, справедливого та ефективного розподілу ризиків між партнерами, прозорості та рівноправності відносин для забезпечення ефективного розвитку економіки.

У сучасній світовій практиці існує доволі велика різноманітність моделей державно-приватного партнерства. Насамперед, це пов'язано з тим, що учасники партнерства, чи то держава, чи то бізнес, прагнуть при реалізації проекту охарактеризувати моделі державно-приватного партнерства за ознаками, які дозволять ідентифікувати механізми партнерства за сферами поширення, що може значно спростити, і, відповідно, полегшити роботу з

проектом при виборі певного механізму співпраці. Наприклад, за юридичною ознакою моделі державно-приватного партнерства можна поділити за типом контракту, укладеного між державним та приватним секторами.

Світовий банк, враховуючи основні відмінності державно-приватного партнерства (ДПП) від інших подібних проектів (програм), розмежовує моделі ДПП за ступенем участі приватного сектору. У матеріалах Світового банку моделі ДПП узагальнені в чотири базові групи [4]:

1) *Контракти на управління та лізингу (Management and Lease Contracts)*. За даною формою відносин приватний сектор бере на себе відповідальність за здійснення управління проектом протягом терміну, обумовленого в договорі, але при цьому об'єкт залишається у власності держави, за якою також залишається право прийняття інвестиційних рішень.

2) *Концесії (Concessions)* – при цій моделі співпраці приватний партнер зобов'язується здійснювати управління проектом у межах договірної періоду, протягом якого на приватного партнера також покладається значний ризик, пов'язаний з інвестиційним вкладенням капіталу. Базовими формами концесії, які зазначені в матеріалах Світового банку, є: відновлення, експлуатація/ управління, передача (rehabilitate, operate, transfer – ROT); відновлення, лізинг/оренда, передача (rehabilitate, lease or rent, transfer – RLT); будівництво, відновлення, експлуатація/управління, передача (build, rehabilitate, operate, transfer – BROT). Практично модель концесії може бути задіяна в усіх інфраструктурних галузях. Концесійна модель ДПП певною мірою відрізняється від інших договірних моделей тим, що концесіонер як компенсацію має право отримувати прибуток і/або грошові виплати від здійснення діяльності, що має бути зазначено в концесійній угоді [12].

Концесія є своєрідним типом взаємовідносин між державою і бізнесом, який набирає дедалі більшого поширення. Така форма партнерства має довгостроковий характер, який може досягати 40 і навіть 60 років, що головним чином дає змогу сторонам, які беруть участь у ДПП, розробляти стратегію розвитку та планувати свою діяльність на перспективу, що надає учасникам можливість диверсифікувати ризики, у зв'язку з чим суттєво збільшується потенційна життєспроможність даних угод.

3) *«Проекту зеленого поля» (Greenfield Projects)*. На основі цієї групи моделей приватний партнер самостійно або спільно з державою будує і експлуатує новостворений об'єкт у межах терміну, зазначеного в контракті. Проекти зеленого поля включають такі моделі партнерства: будівництво, лізинг, передача (build, lease, transfer – BLT); будівництво, експлуатація/управління, передача (build, operate, transfer – BOT); будівництво, володіння, експлуатація/управління (build, own, operate – BOO); комерційний проект (merchant); оренда (rental).

4) *Продаж активів (Divestitures)*. За цією схемою приватний сектор купує частину об'єкту в державного сектору через розміщення вільних коштів у купівлю акції або через програми приватизації, що надають право власності на об'єкти. За класифікацією Світового банку, продаж активів поділяється на повний (Full) – уряд передає 100 % капіталу об'єкту приватному партнеру та частковий (Partial) – уряд частково передає об'єкт державної власності в розпорядження приватного сектору. Але як у першому, так і в другому випадку держава може залишити за собою право здійснювати управління об'єктом [4].

Класифікація, запропонована Світовим банком, більшою мірою відповідає проектам, пов'язаним з інфраструктурними об'єктами, які, до речі, і становлять основну масу програм, що реалізуються за допомогою моделей державно-приватного партнерства.

Слід зазначити, що всі вищерозглянуті моделі ДПП юридично оформлюються у формі контрактів, які повинні укладатися на конкурсній основі, причому слід враховувати такі визначальні критерії конкурсного відбору: кінцева ціна послуг для споживача, обсяг необхідної фінансової підтримки від держави, здатність бізнесу ефективно впровадити проект. У кінці терміну дії контракту за згодою сторін державно-приватного партнерства може бути прийнято рішення про передачу права власності на об'єкт приватному сектору.

Вибір моделей здійснює уряд держави залежно від сфер і характеру послуг, які, у принципі, є предметом державно-приватного партнерства.

В останні роки сфера застосування різних форм партнерства держави і приватного сектору стрімко розширюються, і бурхливо розвиваються самі моделі партнерств та їх модифікації. Так, якщо концесійні угоди спочатку використовувались при будівництві автострад, автостоянок, забезпеченні централізованим тепlopостачанням, то в теперішній час вони отримали розповсюдження в таких сферах, як національна оборона, освіта, кабельне телебачення, деякі види міського громадського транспорту тощо. Як видно з табл. 1, у цілій низці європейських країн приватний сектор на основі державно-приватного партнерства проектує, будує, а потім і управляє суспільно важливими об'єктами. При реалізації проектів державно-приватного партнерства в рамках його організаційно-правових моделей задіюють різносторонні конкретні механізми співробітництва державних структур і підприємств приватного сектору економіки. Вони диференціюються залежно від обсягу переданих приватному сектору прав власності, інвестиційних зобов'язань сторін, принципів розподілу ризиків між партнерами, відповідальності за проведення різних видів робіт, у т. ч. будівництва, експлуатації чи управління.

Для того щоб краще зрозуміти важливість та можливості ефективного розвитку ринку ДПП в Україні, насамперед, необхідно дослідити досвід зарубіжних країн, які мають вагомий здобутки у сфері ДПП, а також визначити плюси і мінуси його застосування. Тобто, насамперед, потрібно звернути увагу, наскільки ефективним є застосування моделей ДПП та яких досягнуто ре-

зультатів такого формату співпраці у країнах, де є тривала практика застосування ДПП.

Таблиця 1

**Ступінь розвитку державно-приватного партнерства в розвинених країнах Європи\***

Сфери поширення	Автодороги	Залізниці	Аеропорти	Порти	ЖКГ	Лікарні	Школи	В'язниці	Оборона	Житлове будівництво	Інформаційні технології	Спорт і відпочинок	Переробка відходів
Країни													
Великобританія	■	▲	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■
Іспанія	■		○	■	◆	●	○					○	
Франція	■	◆	●	●	■	●	○	●	○				■
Німеччина	◆	◆	■		▲	○	◆	●	◆		●		▲
Італія	▲		●	●	●	◆		○		○		●	●
Нідерланди	◆	◆		○	◆	○	●	○	○	○			
Швеція	○	○				○			○				

- – проводяться обговорення потенційно можливих проектів ДПП
- – здійснюються заходи з підготовки проектів
- ◆ – невелика кількість активних і завершених проектів
- ▲ – багато активних проектів
- – велика кількість завершених проектів

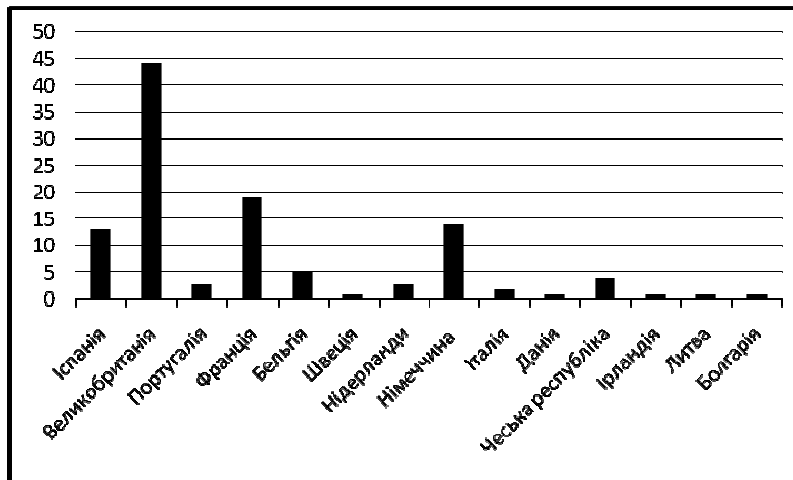
Джерело: складено автором на основі даних, наведених у [5, с. 43; 6; 7, с. 5].

За матеріалами Світового банку, найглибшу практику в реалізації проектів ДПП мають розвинені країни Європи. Свідченням цього є те, що у 2010 році у Великобританії фінансового закриття досягли 44 проекти ДПП, тобто на сьогодні та протягом останніх років Великобританія залишається найактивнішим ринком серед країн ЄС у сфері ДПП; далі йдуть Франція (19 угод) та Німеччина (14 угод) (рис. 1). Загалом на вищенаведені три краї-

ни разом припадає приблизно 68 % всіх реалізованих проектів ДПП Європи за 2010 рік. У свою чергу, велика кількість реалізованих проектів ДПП у вищеназваних країнах підтверджує тривалу еволюцію розвитку відносин між державою і бізнесом, які в результаті гармонійного поєднання зусиль та інтересів забезпечують стійкий та стабільний розвиток економіки.

Рисунок 1

**Розріз країн Європи за кількістю реалізованих проектів ДПП у 2010 р.**



Джерело: складено автором на підставі матеріалів Світового банку [4]

З рис. 1 видно, що у країнах Східної Європи за 2010 рік шість проектів ДПП досягли свого фінансового закриття, що на чотири проекти більше, порівняно з попереднім 2009 роком відповідно. Тим не менш, сукупна вартість проектів, укладених у 2010 році у цих країнах, була нижчою відносно 2009 року (150 млн EUR порівняно із 2 млрд EUR у 2009 році) [4].

Досліджуючи ринки державно-приватного партнерства європейських країн, опираючись при цьому на вищенаведені фактичні дані (табл. 1; рис. 1), автор вважає за доцільне приділити увагу вивченню досвіду країн, які мають вагомий здобутки у сфері ДПП, а саме: Великобританії, Франції та Німеччині.

Одною з перших країн, у якій було запроваджено практику застосування наявних моделей державно-приватного партнерства, є Великбри-



танія. У цій країні застосування моделей ДПП почало розвиватися з реалізації проектів національного значення (наприклад, спорудження тунелю під Ла-Маншем, будівництво залізничних колій). ДПП розглядалось як альтернатива приватизації, а саме як спосіб залучення умінь, знань та ресурсів бізнес-структур до сектору бюджетних послуг.

Фактично, перший досвід Великобританії у сфері ДПП було отримано в 1981 році, а саме під час будівництва лондонських доків на основі дерегульованого і соціально орієнтованого підходу до політики планування. У 1992 році Британським урядом було створено «Приватну фінансову ініціативу – ПФІ» (Private Finance Initiative – PFI) з метою розвитку більш якісної та ефективної сфери надання суспільних послуг, а також розширеного залучення приватного сектора до надання суспільних послуг [5].

Приватна фінансова ініціатива формально реалізується в рамках типового контракту на надання послуг, які представники приватного сектора фінансують за власний кошт. При цьому органи державної влади здійснюють розрахунки з приватним сектором лише після завершення будівництва та повного оснащення інфраструктурних об'єктів. Важливим обов'язком для представників бізнесу є утримання об'єкту в належному стані протягом терміну експлуатації, який обумовлено в договорі (в середньому 25 років). На практиці у процесі реалізації спільних проектів переважно використовується концесійна модель партнерських відносин держави і бізнесу.

Кожного року у Великобританії укладається близько декількох десятків договорів у рамках державно-приватного партнерства. У 2009–2010 рр. лівова частка проектів ДПП в Об'єднаному Королівстві припадала на сферу державних медичних послуг.

Галузями, в яких реалізується найбільше проектів у межах програми ПФІ, у Великобританії є: транспортна, охорони здоров'я, оборонна та освітня. Загалом на основі схеми ПФІ, за розрахунками International Financial Services London (агентства, що увійшло у 2010 р. до складу City UK), було створено близько 930 державно-приватних партнерств на загальну суму 66 млрд фт. ст. [7].

Але стверджувати, що всі британські проекти ДПП є успішними, на жаль, не можна. У досвіді Великобританії у сфері ДПП є і поодинокі випадки, коли реалізовані проекти виявились невдалими. Таким прикладом може слугувати проект реконструкції лондонського метро, коли «Метронет», одна з приватних компаній, що брала участь у проекті, збанкрутувала менш ніж через п'ять років після підписання контракту. Лише на підготовку контракту було витрачено 500 млн фт. ст., а щорічні субсидії, які спочатку не планувались, досягли суми в розмірі 1,1 млрд фт. ст.» [8].

Слід зазначити, що попри одиничні, не зовсім вдалі, випадки реалізації проектів ДПП, все ж таки потрібно зважити на доволі успішний результат співпраці держави і бізнесу. До того ж специфічним залишається той факт,

що донині не прийнято чітких законодавчо-нормативних актів у сфері приватної фінансової ініціативи, яка фактично відображає систему відносин державно-приватного партнерства у Великобританії. Співпраця державного і приватного секторів ґрунтується переважно на чинних директивах уряду.

Одним із найбільших на сьогодні чинних проектів державно-приватного партнерства є модернізація Королівського Лондонського Госпіталю і Королівського Госпіталю Св. Бартоломео. Будівництво завершилось у 2006 році. Як модель реалізації проекту було обрано механізм за схемою BOT (термін 42 роки). Бюджет даного проекту становив 1,07 млрд фт. ст. [7, с. 14].

Загалом, здійснення програми приватної фінансової ініціативи сприяло збільшенню темпів і об'ємів будівництва Великобританії при практично незмінному рівні бюджетних витрат. Політика уряду Великобританії щодо запровадження моделей ДПП є доволі вдалою, про що свідчить найбільша кількість реалізованих проектів ДПП у світі, чітка і зрозуміла позиція державного органу, яка є мотивуючим фактором залучення до співпраці приватного капіталу, наявність стабільної системи законодавства та інше. Слід відзначити, що дослідження, здійснювані британською Асоціацією міжнародних фінансових послуг, свідчать про те, що формат відносин державно-приватного партнерства у Великобританії є найбільш розвиненим у світі [6].

Розглядаючи досвід ДПП у Федеративній Республіці Німеччина, слід зазначити, що в останні роки інститут державно-приватного партнерства розвивається доволі динамічно. Співпраця держави і бізнесу в Німеччині знаходить своє відображення в різних сферах діяльності, найчастіше моделі ДПП отримують своє втілення у транспортному господарстві (автобани, мости, тунелі, порти, аеродроми), комунальному господарстві (водопостачання та водовідведення, каналізаційні системи, освітлення вулиць) та в енергетичній галузі (вироблення електроенергії, тепла, видобування газу). Крім того, форми ДПП використовують і при спорудженні адміністративних будівель, відділів міліції, лікарень чи спеціалізованих медичних центрів (наприклад, у Німеччині нещодавно розпочав свою роботу центр протонної терапії, який було збудовано на основі використання механізму ДПП), дошкільних закладів, шкіл тощо.

Слід зазначити, що проведений німецькими вченими предметний аналіз 91 реалізованого проекту (на стадії після укладення договорів між державним і приватним секторами) показав середню ефективність ДПП порівняно з традиційними формами кооперації держави і бізнесу на рівні 14,6 %. При цьому було встановлено певну закономірність зміни рівня ефективності залежно від величини і масштабів капіталовкладень, що дає змогу попередньо визначити оптимальні розміри проектів ДПП. Так, при обсязі інвестиційних витрат не менше 10 млн євро економія вкладень становила 12 %, для проектів у межах 25–50 млн євро – 13,2%, а для великих проектів вартістю більш

ніж 50 млн євро економія становила 16,2 % (таким чином, при реалізації найбільших проектів досягається найбільший економічний ефект) [9].

Розвиток у Німеччині державно-приватного партнерства припадає на кінець другого тисячоліття, коли уряд для економії бюджетних коштів (зумовленої дефіцитом), прийняв рішення щодо залучення ресурсів приватного сектору. Станом на перше півріччя 2010 року в Німеччині на різних стадіях реалізації перебувало 153 проекти ДПП загальною вартістю 5,85 млрд євро (3,95 млрд євро у сфері наземного будівництва і 1,9 млрд євро у сфері дорожнього, підземного будівництва та споруджень інженерних комунікацій) [9].

Позитивним є те, що в Німеччині діє Закон про стимулювання державно-приватного партнерства, який було прийнято в рамках програми підтримки розвитку ДПП. Цей законодавчий документ полегшує та спрощує податкове навантаження на проекти ДПП, регулює права власності на об'єкти партнерства, визначає порядок об'єднання зусиль приватного сектору з державою для успішного об'єднання зусиль.

Слід відзначити, що у ФРН з 2004 року діє Інститут державно-приватного партнерства, головними завданнями якого є координація діяльності різних галузевих структур і створення відповідної платформи для контактів фахівців різного роду діяльності, збирання й обробка інформації, створення відкритого банку даних з профільних питань, популяризація ДПП, а також надання консультацій зацікавленим потенційним партнерам. До складу цього органу входять: політичні організації, освітні та наукові заклади, приватні компанії (банківські, страхові, лізингові), консалтингові фірми, а також незалежні експерти [9].

Попри наявну позитивну динаміку розвитку ринку ДПП в Німеччині, можна відзначити, що, у зв'язку з наслідками світової фінансово-економічної кризи, у 2009 році й у першому півріччі 2010 року спостерігається спад ділової активності у сфері партнерських відносин держави і бізнесу. У цей період спостерігається спад виробництва в багатьох галузях національної економіки та зменшення пропозиції ресурсів на кредитному ринку.

Слід зазначити, що уряд Німеччини в реалізації проектів ДПП надає перевагу моделям, які закріплюють остаточне право власності за державою (концесійні угоди, лізинг, контракти на управління, BOT, DBFO/M). Це свідчить про те, що приватному партнеру надають тимчасові права для підтримання об'єктів у належному стані, протягом періоду, визначеного в договорі партнерства (10–30 років). Тобто приватний партнер переважно отримує право експлуатації та зобов'язується надавати якісні послуги кінцевим споживачам.

Таким чином, особливості моделей ДПП в Німеччині зумовлені принципом федеративного механізму і пов'язаними з ним фінансовою незалежні-

стю федерації, земель, складними суспільними системами фінансування і вигідними умовами податкового навантаження в даній сфері.

У Франції ще у другій половині XIX ст. можна знайти свідчення розвитку формату відносин державно-приватного партнерства, яке активно використовувалось як у транспортній, так і в комунальній сферах. За цей час доволі велику кількість залізничних сполучень, трамвайних колій, водопроводів було побудовано із залученням економічних ресурсів приватного сектору. Залучення приватного капіталу відбувалось на основі концесійних угод, що укладались на довготермінову перспективу, після закінчення якої об'єкти ДПП переходили в державну власність. До сучасного періоду концесійна модель залишається однією з найактивніших форм державно-приватного партнерства у Франції. Про це свідчить те, що, наприклад, у 1995 р. дві великих компанії, які були учасниками ДПП, а саме *Lyonnaise des Eaux* і *Veolia Environment*, на підставі концесійних договорів контролювали приблизно 62 % систем водоподавання, 36 % каналізаційних систем, 75 % міського центрального опалення, 60 % переробки відходів, 36 % збирання відходів [10, с. 375].

На сучасному етапі розвитку ринку ДПП у Франції діє «Товариство змішаної економіки» (*Societe d'Economie Mixtes, SEM*), яке було створено в 1983 році з метою ефективнішого розвитку концесійних відносин між державою і бізнесом. У той час SEM функціонувало у трьох сферах: розвиток земель, розселення та послуги. На даному етапі розвитку ДПП у Франції SEM налічує більше 40 видів робіт та надання послуг, серед яких – розвиток земельних наділів, будівництво і підтримка об'єктів комунальної сфери, функціонування зон паркування для автомобілів, збір та переробка сміття. Головною особливістю є те, що SEM укладає угоди державно-приватного партнерства в умовах жорсткої конкуренції, що значною мірою позитивно позначається на майбутніх партнерських відносинах держави і бізнесу.

На сьогодні у Франції можна виділити два найбільш потужних проекти державно-приватного партнерства. Перший пов'язаний із будівництвом 125 км автодороги Руен-Аленсон (A 28), центральної частини траси Кале-Байонн, яка поєднує Іспанію із Західною Європою і Великобританією. У 2005 році було укладено договір на здійснення проекту, який буде реалізовуватись на умовах концесії (DBFO) терміном на 62 роки. Бюджет цього проекту становить 900 млн євро. Другий проект пов'язаний із будівництвом залізничної лінії Перпінан–Фігейрос, що з'єднує залізничну систему Іспанії та Франції. Будівництво завершено у 2009 році. Концесія (DBFO) – на 50 років. Бюджет проекту становить 1,1 млрд євро (10 % – приватний капітал, 50 % – уряди Іспанії та Франції, 40 % – позика) [2, с.14].

Базуючись на попередньому успішному досвіді, уряд Франції у 2008 році оголосив у своїх планах на основі концесії побудувати ще 2000 км залізничних ліній до 2020 року і ще 2500 км – після 2020 року. Також уряд

Франції акцентував, що збирається використати механізм державно-приватного партнерства для будівництва 18 в'язниць і 30 об'єктів охорони здоров'я [2, с.14].

Таким чином, підбиваючи підсумки, слід відзначити, що у Франції законодавче регулювання сфери державно-приватного партнерства налічує кілька ключових моментів: 1) у контрактах обов'язково прописують, що об'єкт партнерства має важливе соціальне значення, і це свідчить про те, що державні інтереси завжди є вищими за приватні, відповідно, державний партнер є вищим за статусом від приватного партнера; 2) інфраструктурні спорудження, які фактично виступають об'єктом партнерства, хоч і фінансуються, проектуються, будуються й управляються за рахунок ресурсів приватного партнера, але в будь-якому випадку після закінчення договору партнерства залишаються власністю держави; 3) на протигагу широким правам держави як партнера, французька судова система захищає права приватних інвесторів (наприклад, вони звільняються від відповідальності, якщо прийняті державою рішення негативно впливають на прибуток від проекту або в разі виникнення непередбачуваних у договорі обставин).

## **Висновки**

Підбиваючи підсумки розгляду моделей державно-приватного партнерства у провідних європейських країнах, можна констатувати наступне.

По-перше, попри велику кількість наявних моделей державно-приватного партнерства, основним механізмом співпраці державного і приватного секторів є концесія. Основною сферою її застосування є транспортна та комунальна інфраструктури. Але останнім часом ринок державно-приватного партнерства починає всебічно розвиватись, при цьому охоплюючи дедалі нові сфери поширення, а саме: соціальну, освітню та медичну галузі.

По-друге, досвід провідних європейських країн показує, що державно-приватне партнерство може ефективно функціонувати як на державному, так і на місцевому рівні. Відповідно, якщо йдеться про об'єкти транспортної інфраструктури чи енергетичної галузі, то в цьому випадку лідерство належить проектам державного значення. Але при застосуванні моделі державно-приватного партнерства в соціальній чи комунальній сфері регіональне соціально-економічне значення проектів ДПП є безумовним.

По-третє, основними причинами невдалих реалізацій проектів державно-приватного партнерства може бути низька купівельна спроможність потенційних покупців продукції ДПП, недостатність фінансування проектів, відсу-

тність у деяких країнах органів з контролю реалізації проектів ДПП на різних етапах, неврахування зростання витрат майбутніх періодів тощо.

По-четверте, однією з головних умов результативності проектів державно-приватного партнерства є відпрацьована законодавчо-правова база в цій сфері відносин. При цьому законодавство може поширюватись як на національному, так і окремо на галузевому рівні.

По-п'яте, при розробці проектів державно-приватного партнерства, що реалізуються на загальнодержавному рівні дуже важливо передбачити інституціональну основу нового формату відносин держави і бізнесу, та рамок, а також адміністративні та податкові преференції, запроваджені з метою підвищення ефективності державного управління. Крім того, наявні моделі ДПП вимагають принципово нового підходу до системи управління ризиками.

На сьогодні в Україні відсутні приклади успішно реалізованих крупних проектів державно-приватного партнерства. Тим не менш, необхідність розвитку даного механізму партнерства держави і бізнесу для реалізації транзитного потенціалу України, підготовки до Євро-2012 і доведення енергетичної, житлової та соціальної інфраструктури до європейських стандартів стає дедалі більш очевидною. Тому всі вищевказані аспекти є надзвичайно важливими для України, де концепція державно-приватного партнерства як перспективний соціально-економічний інститут отримала підтримку на високому державному рівні.

## Література

1. Linder, Stephen H., Coming to Terms with the Public-Private Partnership, A Grammar of Multiple Meanings, *American Behavioral Scientist*, 43 (September, 1999): 35–51. Reprinted in Pauline Vaillancourt Rosenau (ed.) *Public-Private Policy Partnerships*, MIT Press, Cambridge, MA, 2000, 19–36; and in Darrin Grimsey and Mervyn Lewis (eds.) *The Economics of Public Private Partnerships*, International Library of Critical Writings in Economics, Volume 183, Northampton, MA: Edward Elgar, 2005, 75–91.
2. BBC World edition Wednesday, 12 February, 2003, 18:58 GMT.
3. European Law Group. Державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://lawgroup.com.ua/ua/partnership/>
4. The World Bank (база даних світового банку) [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.worldbank.org>
5. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // *Российский экономический журнал*. – 2004. – № 1. – С. 41–52.

6. Резолюція Європарламенту з питання розвитку ДПП, 10 лютого 2006 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://www.europarl.europa.eu/comparl/imco/studies/0602\\_ppp02\\_briefingnote\\_en.pdf](http://www.europarl.europa.eu/comparl/imco/studies/0602_ppp02_briefingnote_en.pdf).
7. Фонд «Эффективное Управление». Развитие государственно-частного партнерства в Украине [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://chamber.ua/maillist/adv\\_com\\_update/2010/March%2025%202010/PPP\\_Development.pdf](http://chamber.ua/maillist/adv_com_update/2010/March%2025%202010/PPP_Development.pdf).
8. Private participation in infrastructure database [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ppi.worldbank.org/>
9. Мировая практика институционального обеспечения ГЧП (часть 1) [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/736100/>
10. Partnerships UK [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.partnershipsuk.org.uk/index.aspx>.
11. О системе государственно-частного партнерства в Великобритании [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP\\_in\\_UK.pdf](http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP_in_UK.pdf).
12. <http://www.russian.bank.watch.org/newsroom/releases.shtml?x=2197188>.
13. О развитии государственно-частного партнерства в Федеративной Республике Германия [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP\\_in\\_Germany\(1\).pdf](http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP_in_Germany(1).pdf).
14. Daniels R., Triebcoek J. Private Provision of Public infrastructure: an organizational analysis of next privatization frontier // University of Toronto Law Journal, 1996. P. 375.
15. PPPs financed by the European Investment Bank between 2000 and 2010 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.eib.org/projects/loans/2008/20080615.htm>.
16. Commission interpretative communication on concessions under Community law. // Official Journal P. 121 of 29.04.2000.: <http://www.europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/122011.htm>.