

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292. Ефективна економіка. 2023. № 3.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.3.16>

УДК 334:339.5

О. В. Пирог,

д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6714-3079>

К. О. Дорошкевич,

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3966-224X>

М. І. Томич,

PhD з міжнародних економічних відносин, асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5340-1877>

М. М. Вороновська,

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3539-0171>

МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛЕЙ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

O. Pyroh,

Doctor in Economic Science, Professor, Head of the Department of Management and International Business, Lviv Polytechnic National University

K. Doroshkevych,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and International Business, Lviv Polytechnic National University

M. Tomych,

PhD in International Economic Affairs, Assistant of the Department of Management and International Business, Lviv Polytechnic National University

M. Voronovska,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and International Business, Lviv Polytechnic National University

IMPLEMENTATION MECHANISMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP MODELS IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES

Стаття презентує результати дослідження щодо сучасних механізмів реалізації моделей державно-приватного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності. Актуальність дослідження обумовлена зростанням значення проєктів державно-приватного партнерства у світі, які вважаються інструментами вирішення нагальних проблем між державним та приватним секторами у різних видах економічної діяльності національної економіки. У статті використано методи теоретичного узагальнення та систематизації, порівняння і групування, графічні зображення, тощо. Для визначення особливостей реалізації кожної з моделей ДПП застосовано методи порівняння, групування та систематизації. За результатами дослідження удосконалено класифікацію видів державно-приватного партнерства, також визначено особливості моделей державно-приватного партнерства. Поділ ДПП у зовнішньоекономічній діяльності здійснено за такими ознаками: за цілеспрямованістю формування партнерських відносин; за характером взаємодії у зовнішньоекономічній діяльності; за видами промислової активності, у яку роблять внесок іноземні суб'єкти господарської діяльності (держави); за ступенем участі приватного сектору; залежно від просторового виміру.

The article is presented the empirical research of modern mechanisms for the implementation of public-private partnership models in foreign economic activity, based on the analysis of the world practice of implementing such projects. The research hypothesis is formulated as follows: to restore the national economy of Ukraine in the post-war period, it is expedient to define a system of features of public-private partnership projects. The methods of scientific research were applied to research the private and public partnership models: theoretical generalization and systematization, comparison and grouping, graphic images, etc. (to empirical research of modern mechanisms for the implementation of public-private partnership models in foreign economic activity); methods of comparison, grouping and systematization (to determine the specifics of the implementation of each of the PPP models). The study is due to the growing importance of public-private partnership projects in the world, which are considered tools for solving urgent problems between the public and private sectors in various types of economic activity of the national economy. Based on the results of the research, the classification of types of public-private partnership has been improved, and the features of public-private partnership models have also been determined. The research highlights the elements of the theoretical system of PPP models in foreign economic activity for Ukrainian economy at the conditions of post-war period. The obtained results impact to develop the recommendations for the formation and implementation of modern PPP models for Ukrainian economy at the conditions of post-war period. The division of PPPs in foreign economic activity was carried out according to the following characteristics: according to the purposefulness of the formation of partnership relations; by the nature of interaction in foreign economic activity; by types of industrial activity, to which foreign economic entities (states) contribute; by the degree of private sector participation; depending on the spatial dimension.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, механізм, модель, зовнішньоекономічна діяльність, держава, бізнес, ризик.

Key words: public-private partnership, mechanism, model, foreign economic activity, government, business, risk

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин характеризується боротьбою України за незалежність та суверенітет через військову агресію Росії. З початку

повномасштабного вторгнення Росії на територію України нищівного впливу зазнає національна економічна система, зруйновані численні промислові, соціальні, житлові та інфраструктурні об'єкти. У цих умовах відбувається зміна пріоритетів із розвитку економічних систем на вирішення вагомих соціальних, інфраструктурних та екологічних проблем.

Актуальність дослідження обумовлена зростанням значення проєктів державно-приватного партнерства у світі, які вважаються інструментами вирішення нагальних проблем між державним та приватним секторами у різних видах економічної діяльності національної економіки та у міжнародній співпраці з іншими країнами, сприяють притоку інвестиційних ресурсів, зростанню інноваційної складової економічних відносин тощо. Вихід із складної ситуації та післявоєнна відбудова України вимагає значної фінансової, технічної, технологічної та адміністративної допомоги, взаємодії із міжнародними організаціями, світовими фондами та міжнародними корпораціями, суб'єктами господарювання різних форм власності. Забезпечити можливість вирішення цих проблем та створити міцний фундамент взаємодії держави та підприємницьких структур можна завдяки механізмам державно-приватного партнерства, які довели свою дієвість у різних видах економічної діяльності як в розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років багато уваги у вітчизняній та зарубіжній літературі приділяється дослідженню відносин між державою та приватним сектором й, зокрема державно-приватному партнерству (ДПП, public-private partnership, PPP, ЗР).

Проблематика відносин держави та бізнесу та їх взаємодії описувалася та аналізувалася з різних аспектів. Зокрема, даній проблематиці присвячено праці таких вітчизняних науковців, як Дорошкевич К.О., Вороновська М.М., Івасюк В.В. [1], Дубок І.П. [2], Жук В.П. [3], Комарницька Г.О. [4], Круглов В.В. [5], Павлюк К.В. та Павлюк С.М. [6], Пасічник М.В. [7], Пирог О.В. [8; 9], Полякова О.М. [10], Пучков В.В. [11], Шилепницький, П.І. [12] та іншими, так й закордонними вченими: Andersen O.J. [13], Dewatripont M. та Legros P. [14],

Gatti S. [15], Lewis G. та Mervyn D. [16], Pekka P. [17]. Також регламентовано нормативно-правовими актами України: Закон України «Про державно-приватне партнерство» [18], Господарський кодекс України та Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Згідно із законом України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. державно-приватне партнерство визначається як «співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства» [18].

Павлюк К.В. та Павлюк С.М. визначають державно-приватне партнерство як «конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства» [6].

Пирог О.В. стверджує, що державно-приватне партнерство є «взаємодією держави та бізнесу, що є однією з найважливіших умов для формування ефективної інвестиційної політики, підвищення інноваційної активності в економіці, розвитку економічної та соціальної інфраструктури» [8].

На думку Полякова О.М., «державно-приватне партнерство - суспільний інститут, що включає сукупність формальних і неформальних правил, у рамках яких з метою задоволення потреб суспільства здійснюється спільна діяльність державних органів влади і приватного сектору на основі набору альтернатив поведіння» [10].

Шилепницький П.І. трактує державно-приватне партнерство як «відносини, які виникають між державою в особі уряду, органів державної влади та самоврядування, державних установ, підприємств, організацій, з одного боку, а з іншого боку – із приватним сектором в особі суб'єктів господарювання недержавної форми власності, громадськими організаціями, місцевими спільнотами з приводу перерозподілу повноважень щодо створення інфраструктури загального користування, виробництва товарів та надання послуг, які традиційно вважалися монополією держави, врегулювання між сторонами у зв'язку з цим таких питань: розподіл відповідальностей, ризиків, зобов'язань щодо фінансового забезпечення, проектування, будівництва, утримання, експлуатації, права власності, участь в управлінні та розподілі прибутку, що базується на принципах рівності, відкритості, недискримінації, змагальності, підвищення ефективності та мінімізації ризиків і витрат» [12, с.188].

Європейська комісія визначала державно-приватне партнерство як «форму співпраці між державними органами влади та приватним сектором, спрямовані на модернізацію інфраструктури та надання стратегічних державних послуг» [20]. Особливістю ДПП є сприяння ефективності надання державних послуг шляхом розподілу ризиків та використання досвіду приватного сектору, який може зменшити тиск на державні фінанси, надаючи додаткове джерело капіталу.

Отже, вітчизняними та закордонними вченими сформовано визначення поняття «державно-приватне партнерство», визначено його характерні риси, форми та особливості впровадження, окреслено роль у розвитку національної економіки, соціальної сфери тощо. Однак, поза увагою науковців залишаються положення щодо механізмів реалізації моделей державно-приватного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності.

Формулювання цілей статті (поставка завдання). Метою статті є емпіричне дослідження сучасних механізмів реалізації моделей державно-приватного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності, базуючи на

Такий вид аналізування дає можливість визначити такі ключові слова та ознаки, які в подальшому будуть використанні для уточнення сутності терміну «державно-приватне партнерство»: приватний сектор, держава, уряд, послуги, ризики, відповідальність, забезпечення, бізнес, співпраця, розвиток, договір.

Таким чином, було запропоновано уточнене визначення «державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності» – взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами), що є однією з умов для залучення необхідних інвестиційних ресурсів, підвищення інноваційної активності в економіці, розвитку економічної, соціальної та екологічної інфраструктури, вирішення економічних, соціальних, екологічних та інфраструктурних проблем тощо [19, с. 40-41].

Світовий банк [20] наводить такі основні характерні ознаки державно-приватного партнерства:

- 1) довгострокова угода між урядом та приватним партнером, згідно з якою приватний партнер надає або сприяє надання державної послуги;
- 2) приватний партнер отримує дохід, який може бути з державних бюджетних асигнувань, з плати з користувачів або їх поєднання, що залежить від наявності та якості договірної послуги;
- 3) приватний партнер, як правило, повинен здійснити інвестиції в підприємство, навіть якщо вони обмежені, наприклад, до оборотних коштів;
- 4) окрім бюджетних асигнувань, уряд може робити додаткові внески, наприклад: надання доступу до землі; надання боргового чи акціонерного фінансування для покриття капітальних витрат. Уряд може також надавати різні форми гарантії, що дозволяють ефективно розподіляти ризик між урядом і приватним партнером;
- 5) після закінчення договору про ДПП асоційовані активи повертаються у державну власність.

Характерними ознаками державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності як механізм співпраці між державним органом і приватним сектором є такі:

1) державні активи та/або державні послуги надаються через інвестиції та/або управління, що здійснюється представником приватного сектору за контрактом між державним органом і приватним сектором;

2) угода укладена на визначений період;

3) операційні та фінансові ризики розподіляються між приватним сектором і державним органом;

4) оплата приватному сектору за виконання робіт чи надання послуг відбувається відповідно до визначених вимог та стандартів.

Отже, на основі узагальнення літературних джерел за проблемою визначення сутності поняття ДПП можна окреслити ознаки державно-приватного партнерства, якими є:

- системна взаємодія;

- стратегічність, тобто стратегічна спрямованість проектів ДПП на вирішення актуальних суспільних проблем;

- інноваційність, а саме розглянувши уже реалізовані проекти ДПП слід відзначити те, що вони передбачали впровадження інноваційних методів роботи, технологій тощо, саме по собі ДПП можна зарахувати до інноваційних методів взаємодії між приватними структурами та державними органами;

- обмеженість ресурсів, тобто на мікрорівні ДПП являє собою окремі монопроекти, які потребують певного рівня ресурсів для їх реалізації, як правило, на інвестиційній основі.

Моделі державно-приватного партнерства розрізняються поєднанням різноманітних функцій, які виконує приватний суб'єкт та залежать від типу залучених активів та послуг:

1) проектування (Design) - розробка проекту від початкової концепції до кінцевого результату відповідно до вимог технічного завдання;

2) будівництво (Build) або реконструкція (Rehabilitate): якщо проект ДПП передбачає будівництво нового інфраструктурного об'єкту, то залучається приватний суб'єкт для будівництва об'єкта з необхідним для того обладнанням; якщо проект ДПП передбачає реконструкцію наявних активів, то приватний суб'єкт може нести відповідальність за відновлення або розширення активу;

3) фінансування (Finance) – коли проект ДПП передбачає будівництво або реконструкцію активу, приватний суб'єкт, як правило, здійснює необхідне фінансування всіх або частини капітальних витрат;

4) обслуговування (Maintain) – держава / уряд / місцева влада покладає на приватний суб'єкт відповідальність за підтримку інфраструктурного активу відповідно до стандартів на визначений контрактом термін;

5) експлуатація (Operate) – поточні зобов'язання приватного суб'єкта за проектом ДПП можуть значно відрізнятися залежно від характер базового активу та пов'язаної з ним послуги (технічна експлуатація активу та надання послуг державному постачальнику; технічна експлуатація активу та надання послуг безпосередньо користувачам; надання допоміжних послуг, при цьому державна установа залишається відповідальною за надання державні послуги користувачам).

Щодо самого поняття моделей ДПП та їх різновидів, серед дослідників спостерігається єдність думок відносно того, що не існує єдиної моделі ДПП, яка би могла бути реалізована у країні чи у зовнішньоекономічній сфері. Проте перелік діючих моделей ДПП істотно відрізняється, залежно від обраної класифікації. Також відзначимо ототожнення понять «Модель ДПП», «Форма ДПП», «Механізм ДПП» у окремих літературних джерелах. На нашу думку, ці поняття не є тотожними, слід вказати на відмінності між ними. Візьмемо за основу, класифікацію моделей ДПП Світового банку, згідно якої до них відносять: (1) угоди на управління, (2) лізинг (оренда), (3) концесія, (4) угоди про створення чи реконструкцію об'єктів, (5) продаж активів.

Для визначення поняття форми ДПП використаємо результати досліджень Круглова В.В. [5, с. 108] та уважатимемо під ними форми укладання контрактів

ДПП у зовнішньоекономічній сфері (договори на оперативне управління, договір концесії, договори оренди, лізингу, договори щодо розподілу продукції).

Таким чином, основною характеристикою контракту чи концесією щодо державно-приватного партнерства є те, що він об'єднує кілька функцій проекту. У світовій практиці існує багато типів і моделей ДПП [15; 16; 17; 21], найпоширенішими серед яких є:

- O&M (Operations and Management Contracts, контракти з експлуатації та управління) – приватний суб'єкт господарювання за державним контрактом керує державним активом протягом певного періоду часу. Формально право власності на актив залишається за публічною організацією;

- BF (Build–Finance, будівництво–фінансування) - приватний суб'єкт будує об'єкт і фінансує витрати протягом періоду будівництва, після чого відповідальність передається державній установі;

- BOT (Build–Own–Transfer, будівництво-володіння-передача) - традиційна концесія, за якою концесіонер здійснює будівництво і експлуатацію об'єкту впродовж концесійного терміну, після закінчення якого об'єкт повертається державі;

- BOO (Build-Own-Operate, будівництво-володіння-управління) - різновид традиційної концесії, за якою концесіонер будує новий об'єкт інфраструктури і управляє ним на правах володіння і користування, при цьому концесійний термін не фіксується;

- BOOT (Build-Own-Operate-Transfer, будівництво-володіння-управління-передача) - традиційна концесія, за якою концесійна компанія будує об'єкт і передає його державі відразу після закінчення стадії будівництва. Після прийому державою відповідно до концесійного договору об'єкт переходить у користування концесійної компанії, яка не має права володіння концесійним об'єктом;

- BLT (Build–Lease–Transfer, будівництво-оренда-передача) – контракт, за яким приватний суб'єкт будує проект і здає його в оренду уряду, контроль над

проектом передається від власника проекту до орендаря. Після закінчення терміну лізингу право власності на актив і експлуатаційна відповідальність переходять до уряду за попередньо узгодженою ціною;

- DCMF (Design–Construct–Manage–Finance, проектування-будівництво-управління-фінансування) – контракт з урядом, за яким приватному суб'єкту доручено проектувати, будувати, управляти та фінансувати об'єкт. Уряд здійснює оплату оренди приміщення за проектом;

- DBFMO (Design–Build–Finance–Maintain–Operate, проектування-будівництво-фінансування-обслуговування-експлуатація) – цей вид проекту дуже подібний до BOOT-проекту, за винятком того, що фактичної передачі права власності немає. Крім того, підрядник (приватний суб'єкт) бере на себе ризик фінансування до кінця періоду контракту, тоді як власник бере на себе відповідальність за обслуговування та експлуатацію. Ця модель ДПП широко використовується закордоном в інфраструктурних проектах, таких як платні дороги. Приватна будівельна компанія несе відповідальність за проектування та будівництво частини інфраструктури для уряду / місцевої влади, який є справжнім власником. Крім того, приватна особа несе відповідальність за залучення фінансування протягом періоду будівництва та експлуатації [17, р. 59]. Зазвичай державний сектор починає платити приватному сектору за користування активом після завершення будівництва. За даними Європейської Рахункової палати [22], ця модель є найбільш поширеною в ЄС.

Комарницька Г.О. [4, с. 205] і Шилепницький П.І. [12, с.188] виділяють моделі DBOOT, DBFO. Вчені погоджуються з наявністю проектування в моделях (D), оскільки у приватного сектора накопичений чималий досвід в цій області, і передача цієї функції приватному партнерові виглядає дуже логічною [3, с. 109]. Порівнюючи дві ці моделі, видно, що в DBOOT не передбачається участь приватного сектора у фінансуванні, а в DBFO відсутня вказівка на передачу об'єкту, що також простежується в моделі BOO. Мається на увазі, що термін концесійної угоди не фіксується. Такі моделі пропонується називати відкритими. Тоді встає питання про деякий показник, з досягненням якого

об'єкт має бути переданий державному партнерові, інакше втрачається сенс концесії [3, с. 111].

У моделі DBFO можна припустити, що таким показником може стати фінансовий ефект, тобто об'єкт концесії передається державі, коли приватний сектор повернув свої інвестиції та отримав певну норму прибутку.

- DBOT (Design–Build–Operate–Transfer, проектування–будівництво–експлуатація–передача) - цей варіант фінансування поширений, коли клієнт не знає, що передбачає проект. Тому й замовляють проект компанії для проектування, будівництва, експлуатації та передачі. Прикладами таких проектів є будівництво нафтопереробних заводів [15, с. 45];

- DBFM (Design–Build–Finance–Maintain, проектування-будівництво-фінансування-обслуговування) – контракт, за яким приватний суб'єкт проектує, будує та фінансує об'єкт, а також надає послуги з управління або технічного обслуговування за довгостроковою угодою. Власник (як правило, державний сектор) управляє об'єктом;

- браунфілд-контракт – традиційна концесія, предметом якої виступає діяльність по розширенню, відновленню або реконструкції існуючого об'єкту, не включаючи нового будівництва. Браунфілд-проекти використовують у ДПП при передачі відповідальності за модернізацію та управління існуючими активами приватному суб'єкту.

Гриценко Л.Л. у своїй роботі [23, с.53] відмічає, що найбільш доцільним для інфраструктурних проектів використати концесійну схему PBO (Project - Build - Operate) - «ірландська модель». Підрядник від приватного сектора проектує і будує об'єкт, який відповідає вимогам громадського сектора і зберігає відповідальність за управління і обслуговування об'єкту на заздалегідь визначений період, в кінці якого об'єкт передається громадському сектору.

Разом з традиційними схемами концесії виділяються також так звані «тіньові» концесії. Особливо широке поширення вони отримали у сфері автодорожньої інфраструктури. При використанні традиційної концесії плату за користування концесійним об'єктом (платна дорога, міст, тунель і так далі)

вносять водії, а «тіньова» концесія припускає, що витрати концесіонера, понесені ним при створенні і експлуатації об'єкту, відшкодовуються не безпосереднім користувачем, а державою [8, с. 96].

Залежність між рівнем залученості приватного партнера та рівнем ризикованості в моделях державно-приватного партнерства наведено на рис. 2.

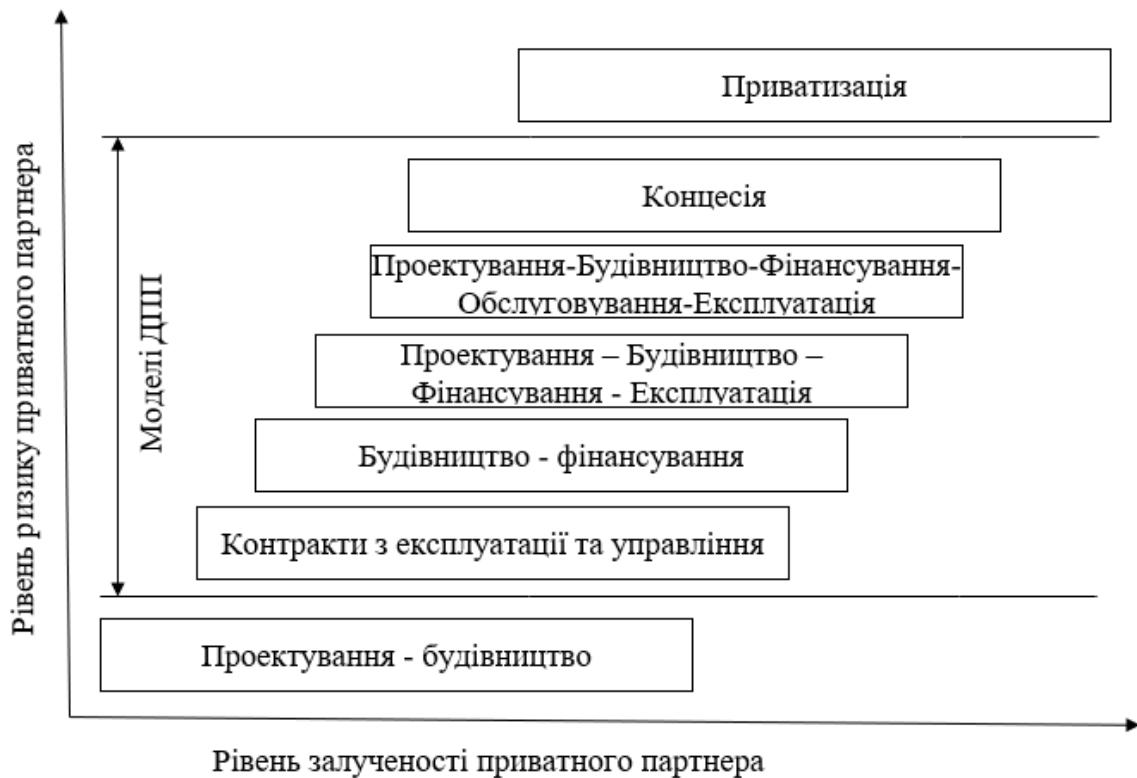


Рис. 2. Рівень залученості та рівень ризикованості приватного партнера в моделях державно-приватного партнерства

Джерело: складено авторами за даними [21].

Порівняльний аналіз різних моделей державно-приватного партнерства, які широко використовуються у світовій практиці, наведено у табл. 1.

Слід зазначити, що термін «державно-приватне партнерство» також іноді використовується для кількох інших типів угод між державними та приватними організаціями, які сприяють досягненню цілей державної політики. Вони можуть включати, наприклад:

Таблиця 1. Елементи та особливості моделей ДПП

Модель ДПП	Тип активів	Функцій	Механізм фінансування
О&М (контракти з експлуатації та управління)	Існуюча інфраструктура	Експлуатація та обслуговування	Державне фінансування
ВОТ (будівництво-володіння-передача) ВООТ (будівництво-володіння-управління-передача) ВТО (будівництво-передача-управління)	Нова інфраструктура	Проектування, будівництво, фінансування, обслуговування. ВОТ або ВТО можуть не включати приватне фінансування, тоді як ВООТ завжди включає приватне фінансування	Може бути як державне фінансування, так й приватне фінансування
DBFOM (проектування-будівництво-фінансування-обслуговування-експлуатація) DBFO (проектування-будівництво-фінансування-експлуатація) DCMF (проектування-будівництво-управління-фінансування)	Нова інфраструктура	Відповідно до суті контракту	Може бути як державне фінансування, так й приватне фінансування

Джерело: складено авторами за даними [18].

- механізми обміну інформацією, такі як «державно-приватне партнерство» проти шахрайства в сфері охорони здоров'я в США за участю федерального уряду, державних чиновників, кількох провідних приватних медичних страхових компаній організації та інші групи охорони здоров'я, які займаються боротьбою з шахрайством;

- волонтерська діяльність, що здійснюється приватними компаніями в суспільних цілях і з координації відповідних органів, таких як громадські

проекти охорони здоров'я чи освіти, пов'язані з великими іноземними інвестиційними проектами;

- приватні фонди публічних інвестиційних проектів на філантропічній основі, які можуть залучати деяких приватних учасників до виконання проекту;

- спільні дослідницькі та інноваційні проекти, створені з урахуванням навичок та інформації в державному і приватному секторах;

- втручання уряду для підтримки розвитку приватного сектору загалом або окремо таких секторів, як надання землі, активів, боргових зобов'язань, акцій або гарантій повністю приватним підприємствам, які не залучені до надання державних послуг.

Щодо механізмів реалізації моделей ДПП, використаємо ідеї Брайловського І.А. [24], що визначили рекомендовані ним моделі ДПП для України. А саме, вважаємо за доцільним у межах моделей ДПП виділяти різноманітні механізми для їх реалізації: «ROT», «RLT», «BROT», «BLT», «BOT», «BOO», «BOOT», «DBFO», «DB», «DBO», «DBM», «PFI», «BLOT», «BOT», «BROT», «BTO», «DCMF» тощо. Результати досліджень узагальнені в табл. 2.

Різнманітність моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, а також наявність відмінних форм їх реалізації та механізмів (табл. 2) вимагає належної уваги питанням їх обрання, що потребує ретельного підходу, визначення переваг та недоліків в умовах невизначеності та існування системи обмежень.

Як зазначалось, вибір моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності здійснює уряд держави залежно від сфер і характеру послуг, які є його предметом. У Великобританії ця функція покладена на Partnerships UK. Цей орган є не лише консультантом, але і розробником проектів ДПП, здійснює їх оцінку та супровід впродовж терміну їх реалізації, розділяє ризики і прибутки проектів тощо [3, с. 111].

Таблиця 2. Моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері та притаманні їм форми та механізми реалізації

№ з/п	Моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері	Форми ДПП у зовнішньоекономічній сфері	Механізми ДПП у зовнішньоекономічній сфері
1	Угоди на управління	Договір на оперативне управління, сервісні контракти тощо	«ROT», «RLT», «O&M», «OMM», «PFI»
2	Лізинг (оренда)	Угоди оренди (лізингу)	«O&M», «OMM», «PFI»
3	Концесія	Договори концесії щодо створення, реконструкції, управління об'єктом	«DBO», «DBM», «ROT», «RLT», «BRROT», «PFI», «DBFO», «DB», «BLOT», «BRROT», «BTO», «DCMF», «DBOM», «DBFOM», «DBFOMT»
4	Угоди про створення чи реконструкцію об'єктів	Створення спільних підприємств, договори про розподіл продукції тощо	«DBO», «DBM», «DBOM», «BOOT», «BLOT», «BRROT», «BTO», «BOT», «BOMT», «DBOOT», «DBFO», «BBO», «BLT», «DBOM», «DBFOM», «DBFOMT» «PFI».
5	Продаж активів	Первинне розміщення акцій, приватизація	«ROT», «RLT», «O&M», «OMM», «PFI»

Джерело: складено авторами на засадах [5; 22; 24].

При виборі моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності слід забезпечувати їх оптимальність (табл. 3). Оптимальні моделі партнерства повинні сприяти отриманню таких вигод: швидша реалізація складних інфраструктурних проектів; підвищення рівня соціально-економічної ефективності та розвитку регіонів; підвищення рівня надання публічних послуг та державного управління; зниження рівня витрат при реалізації інвестиційних проектів; оптимізація структури фінансування за рахунок доступу до іноземних грошових ресурсів тощо [9; 25, с. 44].

З метою підвищення результативності проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, рекомендуємо декомпозицію їх складових, що забезпечить реалізацію процесно-структурованого підходу, що здійснить їх оптимізацію. Для цього визначимо ключові аспекти обрання моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

У першу чергу, вибір моделей ДПП визначає розподіл прав приватної та державної власності. Від рівня залучення приватного сектору залежать ризики проєктів ДПП [5, с. 108]. При виборі моделі ДПП слід ураховувати рівень фінансування, що віднесено до ключових елементів моделей ДПП [24, с. 30].

Ступінь участі та рівень зацікавленості приватного сектору у державно-приватному партнерстві визначають особливості, притаманні різним галузям суспільної інфраструктури (капіталомісткість, ризиковість, технологічна складність) [25, с.44].

Таблиця 3. Варіативність механізмів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності

Механізм ДПП	Власник	Планування	Проектування	Будівництво	Експлуатація та обслуговування	Фінансова відповідальність
DBB	<i>Пб</i>	<i>Пб</i>	<i>Пр</i> відповідно до контракту		<i>Пб</i>	<i>Пб</i>
DB	<i>Пб</i>	<i>Пб</i>	<i>Пр</i> відповідно до контракту		<i>Пб</i>	<i>Пб</i>
BOT	<i>Пб</i>	<i>Пб</i>	<i>Пр</i> відповідно до контракту			<i>Пб</i>
DBFO	<i>Пб</i>	<i>Пб; Пр</i>	<i>Пр</i> відповідно до контракту			<i>Пб;</i> <i>Пб-Пр;</i> <i>Пр</i>
BOO	<i>Пр</i>	<i>Пб; Пр</i>	<i>Пр</i> відповідно до контракту (концесії)			

Скорочення: Пб – публічний; Пр – приватний.

Джерело: складено авторами за даними [21].

На думку Брайловського І.А. обрання моделі ДПП ґрунтується на таких ключових аспектах:

– перелік функцій щодо проектування, будівництва, управління, експлуатації тощо, які держава хоче передати на здійснення приватному сектору при ДПП у зовнішньоекономічній діяльності;

– масштаб проєкту;

– контроль якості реалізації проєкту;

– розподіл ризиків між державним і приватним сектором, а також управління ними;

– способи покриття витрат приватного сектору (який механізм оплати буде застосовано) [24, с.30].

Всі ці типи партнерства відрізняються від моделей державно-приватного партнерства, оскільки мають обмежене відношення до цих моделей за такими ознаками: тривалістю, цілями, правовим статусом і структурою.

Обираючи модель проєкту ДПП, експерти [21] рекомендують враховувати наступні питання:

- чи приймає приватний партнер існуючі активи, задіяні в проєкті ДПП, шляхом придбання чи оренди?

- чи будуть повернуті існуючі ІКТ-активи, передані в оренду приватному партнеру, після закінчення терміну дії договору оренди або контракту?

- чи дозволено приватному партнеру придбати додаткові капітальні активи, чи лише уряд прийматиме рішення щодо капітальних інвестицій?

- чи покриватимуться операційні витрати за рахунок надходжень шляхом стягнення плати з користувачів, чи уряд частково чи повністю фінансуватиме операційні витрати?

- чи буде приватний сектор також залучений до процесу придбання активів на етапі проектування?

- термін роботи приватного партнера?

- які штрафи передбачені для приватного партнера за зриви термінів роботи, невиконання роботи або брак в роботі?

- чи уряд і приватний сектор спільно побудують і керуватимуть підрозділом, де розподіляються ризики та прибутки?

Також вибір моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності обумовлюється розміром інвестицій, необхідним для реалізації проєктів, ризиками їх реалізації, зобов'язаннями та тривалістю проєктів.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.

Глибоке та структуроване розуміння сутності ДПП у зовнішньоекономічній діяльності забезпечує формування класифікації видів ДПП. Зважаючи на різноманітність проєктів ДПП та аспектів їх формування і реалізації, не існує єдиної класифікації видів (типів) ДПП. Окремої типології потребують ДПП у інноваційній, зовнішньоекономічній діяльності, за видами економічної діяльності тощо. Поділ ДПП у зовнішньоекономічній діяльності здійснено за такими ознаками: за цілеспрямованістю формування партнерських відносин; за характером взаємодії у зовнішньоекономічній діяльності (взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності; взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами); за видами промислової активності, у яку роблять внесок іноземні суб'єкти господарської діяльності (держави) (оброблення відходів, збору, очищення та розподілення води, інфраструктури та виробництва, транспортування та постачання тепла тощо); за типами укладених контрактів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (BOT, BOOT, BTO, BOO, BOMT, DBOOT, DBFO тощо); за ступенем участі приватного сектору (контракти на управління, лізинг, концесія, продаж активів тощо); залежно від просторового виміру (на території України та за її межами).

У подальших дослідженнях за проблемою доцільно визначити особливі умови реалізації моделей державно-приватного партнерства в Україні в поствоєнний період.

Література

1. Дорошкевич К.О., Вороновська М.М., Івасюк В.В. Стратегія і тактика державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. *Фінансовий простір*. 2022. № 1 (45). С. 35–44.
2. Дубок І.П. Сутність та особливості державно-приватного партнерства. *Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентіві України*. 2014. Вип. 2. С. 139-149.
3. Жук В.П. Форми функціонування державно-приватного партнерства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 13. С. 109-111.
4. Комарницька Г.О. *Активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності*. Дис. ... д.е.н. Національний університет «Львівська політехніка», ПВНЗ «Львівський університет бізнесу та права», Львів, 2020, 469 с.
5. Круглов В.В. Моделі визначення ефективності проектів державно-приватного партнерства. *Держава та регіони*. 2018. № 1.(61). С. 107-113.
6. Павлюк К.В., Павлюк С.М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці КНТУ. Серія : Економічні науки*. 2010. № 17.2010. С. 10-19.
7. Пасічник М.В. Механізми впровадження нового публічного менеджменту: досвід США. *Державне управління: теорія та практика*. 2009. № 1. URL: http://www.academy.gov.ua/ej/ej9/doc_pdf/Pasichnyk_MV.pdf.
8. Пирог О.В. Національні проекти як інструмент залучення прямих іноземних інвестицій. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2013. Вип. 5. № 10 / 2. Т. 21. С. 95-105.
9. Pyroh O. The Global Innovation Clusters: Canadian Experience of Public-Private Partnership. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2022. Vol. 2 (8). P. 402-413.
10. Полякова О.М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення. *Коммунальное хозяйство городов*. 2009. № 87. С. 317- 322.

11. Пучков В.В. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия власти и бизнеса. *Ползунов: альманах*. 2009. № 1. С. 289-293.
12. Шилепницький П.І. Дослідження природи державно-приватного партнерства. *Регіональна економіка*. 2010. №3. С.187-194.
13. Andersen O.J. Public-Private Partnerships: Organizational Hybrids as Channels for Local Mobilisation and Participation? *In Scandinavian Political Studies*. 2004. Vol. 22. No. 1.
14. Dewatripont M., Legros P. Public-private partnerships: contract design and risk transfer. *European Investment Bank (EIB) Papers*. 2005. Vol. 10. № 1.
15. Gatti S. *Project Finance in theory and practice*. Academic Press. 2007. P. 414.
16. Lewis G., Mervyn D. *Public Private Partnerships: the worldwide revolution in infrastructure provision and project finance*. Edward Elgar Publishing. 2007. P. 268.
17. Pekka P. *Innovative Project Delivery Methods for Infrastructure*. Finnish Road Enterprise. 2002. P. 120.
18. Про державно-приватне партнерство: Закон України № 2404-VI від 01.07.2010. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
19. Томич М.І. *Оцінювання та розвиток державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності*. Дис. ... доктора філософії за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини». Національний університет «Львівська політехніка», Львів, 2022. 223 с.
20. The World Bank. *Public-Private Partnerships. Reference Guide. Version 2.0*. Washington D.C. 2014.
21. *The Canadian Council for Public-Private Partnerships. Definitions & Models*. 2020. URL: https://www.pppcouncil.ca/web/P3_Knowledge_Centre/About_P3s/Definitions_Models.aspx.

22. *The European Court of Auditors*. Special Report: Public-Private Partnerships in the EU: Widespread shortcomings and limited benefits. 2018. URL: https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR18_09/SR_PPP_EN.pdf.

23. Гриценко Л.Л. Концептуальні засади державно-приватного партнерства. *Вісник СумДУ. Серія : Економіка*. 2012. №3. С. 52-59.

24. Брайловський І.А. *Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку*: автореф. дис. на здобуття ступеня д.е.н. Харків. 2015. 43 с.

25. Длугопольський О.В., Жуковська А.Ю. Державно-приватні партнерства: зарубіжний досвід і уроки для України. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 3. С. 43-49.

References

1. Doroshkevych, K.O., Voronovska, M.M. and Ivasiuk, V.V. (2022), “Strategy and tactics of public-private partnership in foreign economic activity”, *Finansovyi prostir*, vol. 1 (45), pp. 35-44.

2. Dubok, I.P. (2014), “The essence and features of public-private partnership”, *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*, vol. 2, pp. 139-149.

3. Zhuk, V.P. (2012), “Forms of public-private partnership functioning”. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 13, pp. 109-111.

4. Komarnytska, H.O. (2020), “*Activation of public-private partnership in conditions of development of investment and innovation activity*”, Ph.D. Thesis, Economy, Natsionalnyi universytet «Lvivska politekhnikha», PVNZ «Lvivskyi universytet biznesu ta prava», Lviv, Ukraine.

5. Kruhlov, V.V. (2018), “Models for determining the effectiveness of public-private partnership projects”, *Derzhava ta rehiony*, vol. 1.(61), pp. 107-113.

6. Pavliuk, K.V. and Pavliuk, S.M. (2010), “The essence and role of public-private partnership in the socio-economic development of the state”, *Naukovi pratsi KNTU. Serii: Ekonomichni nauky*, vol. 17, pp. 10-19.

7. Pasichnyk, M.V. (2009), "Mechanisms of implementation of new public management: US experience", *Derzhavne upravlinnia: teoriia ta praktyka*, vol. 1, available at: http://www.academy.gov.ua/ej/ej9/doc_pdf/Pasichnyk_MV.pdf (Accessed 26 September 2022)

8. Pyroh, O.V. (2013), "National projects as a tool for attracting foreign direct investment", *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriiia : Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny*, vol. 5, 10 / 2, no. 21, pp. 95-105.

9. Pyroh, O. (2022), "The Global Innovation Clusters: Canadian Experience of Public-Private Partnership", *Menedzhment ta pidpryemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia ta problemy rozvytku*, vol. 2 (8), pp. 402-413.

10. Poliakova, O.M. (2009), "Public-private partnership in Ukraine: problems of formation", *Kommunalnoe khoziaistvo horodov*, vol. 87, pp. 317- 322.

11. Puchkov, V.V. (2009), "Public-private partnership as a form of interaction between government and business", *Polzunov: almanakh*, vol. 1, pp. 289-293.

12. Shylepnytskyi, P.I. (2010), "Study of the nature of public-private partnership", *Rehionalna ekonomika*, vol.3, pp. 187-194.

13. Andersen, O.J. (2004), "Public-Private Partnerships: Organizational Hybrids as Channels for Local Mobilisation and Participation?", *In Scandinavian Political Studies*, Vol. 22, No. 1.

14. Dewatripont, M. and Legros, P. (2005), "Public-private partnerships: contract design and risk transfer", *European Investment Bank (EIB) Papers*, Vol. 10, no. 1.

15. Gatti, S. (2007), *Project Finance in theory and practice*, Academic Press, Cambridge, USA.

16. Lewis, G. and Mervyn, D. (2007), *Public Private Partnerships: the worldwide revolution in infrastructure provision and project finance*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK.

17. Pekka, P. (2002), *Innovative Project Delivery Methods for Infrastructure*, Finnish Road Enterprise, Helsinki, Finland.

18. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), The Law of Ukraine “On State-Private Partnership”, available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (Accessed 29 September 2022).

19. Tomych, M.I. (2022). “*Evaluation and development of public-private partnership in foreign economic activity*”, Ph.D. Thesis, Economy, Natsionalnyi universytet «Lvivska politekhnik», PVNZ «Lvivskiy universytet biznesu ta prava», Lviv, Ukraine.

20. The World Bank (2014), *Public-Private Partnerships. Reference Guide. Version 2.0.*, Washington D.C., USA.

21. The Canadian Council for Public-Private Partnerships (2020), “*Definitions & Models*”, available at: https://www.pppcouncil.ca/web/P3_Knowledge_Centre/About_P3s/Definitions_Models.aspx (Accessed 26 September 2022)

22. The European Court of Auditors (2018), “*Special Report: Public-Private Partnerships in the EU: Widespread shortcomings and limited benefits*”, available at: https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR18_09/SR_PPP_EN.pdf (Accessed 26 September 2022)

23. Hrytsenko, L.L. (2012), “Conceptual principles of public-private partnership”, *Visnyk SumDU. Seriya: Ekonomika*, vol.3, pp. 52-59.

24. Brailovskyi, I.A. (2015), “*Public-private partnership: methodology, theory, mechanisms of development*”, Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, Kharkiv, Ukraine.

25. Dluhopolskyi, O.V. and Zhukovska, A.Iu. (2012), “Public-private partnerships: foreign experience and lessons for Ukraine”, *Aktualni problemy ekonomiky*, vol. 3, pp. 43-49.

Стаття надійшла до редакції 13.03.2023 р.