

УДК 330.5:338.3

*Н. О. Рязанова,
к. е. н., доц., зав. каф. фінансів, обліку та банківської справи,
ДЗ «Луганський національний університет ім. Т.Шевченка»*

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

*N. A. Riazanova,
Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Head of the Department Finance,
Accounting and Banking State Establishment "Luhansk Taras Shevchenko National University"
(Starobelsk)*

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN REALIZATION OF ALTERNATIVE POWER PROJECTS

В статті розкрито визначення державно-приватного партнерства (ДПП) як результату розвитку господарських взаємозв'язків між державною або місцевою владою та приватним сектором; визначено типові фінансові механізми для проєктів ДПП; охарактеризовано форми державної участі і підтримки ДПП та форми участі приватного сектора в ДПП; представлено етапи виконання партнерських проєктів із створення інститутів інноваційного розвитку; узагальнено форми державно-приватних партнерств та моделі партнерства держсектора з приватним бізнесом; визначено, що одним з найбільш перспективних інструментів стимулювання розвитку альтернативної енергетики є формування кластерів; представлено види кластерів, кожен з яких підкреслює основну рису їх функціонування; проаналізовано зв'язок видів економічних кластерів і форм ДПП; зазначено, що найбільш ефективними формами організації регіональних кластерів є контрактна форма, державно-приватні підприємства, оренда і лізинг. Позитивний досвід застосування контрактної форми ДПП, оренди і лізингу, використовуваних у вертикальних виробничих ланцюжках, може бути поширений на регіональний кластер.

The article is devoted to the definition of opportunities and directions of the use of public-private partnership in the implementation of alternative energy projects. In Ukraine, the actuality of public-private partnerships is due to the growing need for infrastructure projects, mainly in the energy sector, the lack of budget funds, the need for renewal of fixed assets, the search for ways to increase the efficiency of investment.

Definition of public-private partnership (PPP) as a result of development of economic relations between state or local authorities and the private sector. Typical financial mechanisms for PPP projects are defined; describes the forms of state participation and support of PPP and the forms of private sector participation in PPP; stages of implementation of partnership projects for creation of institutes of innovative development are presented; generalized forms of public-private partnerships and models of public sector partnership with private business. It has been determined that one of the most promising tools for stimulating the development of alternative energy is the formation of clusters; types of clusters are presented, each of which emphasizes the main feature of their functioning; the connection between types of economic clusters and PPP forms is analyzed. It is

noted that the most effective forms of organization of regional clusters is contractual form, state-private enterprises, lease and lease. The positive experience of using contractual forms of PPP, leasing and leasing, used in vertical production chains, can be extended to a regional cluster. The implementation of national PPP projects and development programs is one of the most common and effective mechanisms of interaction between government bodies of all levels, private companies, and the combination of different resources and their sources in the form of energy clusters. The most suitable energy clusters can be contracted form. It is this type of relationship that most contributes to economic growth and success in the interests of society, state and private business.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, альтернативна енергетика, альтернативні джерела енергії, кластер, форми, моделі, інноваційний розвиток.

Keywords: public-private partnership, alternative energy, alternative energy sources, cluster, forms, models, innovative development.

Постановка проблеми. У сучасних умовах посилюється тенденція до активізації стосунків держави і бізнесу у напрямі залучення приватного капіталу в державний сектор. Світова теорія і практика свідчать про ефективність такої форми співпраці, що обумовлено синергетичним ефектом в результаті концентрації ресурсів двох основних господарюючих суб'єктів: держави у формі її власності та приватного бізнесу у вигляді інвестицій, менеджменту та інновацій. Взаємодія держави і приватного сектору дозволяє притягнути в економіку додатковий капітал, у тому числі іноземний, ослабити гостроту бюджетних проблем, перекласти на підприємницький сектор основну частину проектних ризиків. В Україні актуальність державно-приватного партнерства обумовлена зростаючою потребою в інфраструктурних проектах, переважно в енергетичній сфері, дефіцитом бюджетних коштів, необхідністю оновлення основних фондів, пошуком шляхів підвищення ефективності інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у рішення даних проблем внесли наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених Д. М. Амунц, А. Ф. Бержер, В. Г. Варнавського, М. В. Вилисова, І. Долженко, М. Б. Жеррарда, Е. В. Зусман, І. Е. Ільїна, І. Н. Квасова, В. В. Максимова, І. Г. Майора, Н. Осадчия, С. В. Савиной, М. А. Хатаевой, А. М. Цирина, Л. Шарингера, А. В. Широкова.

В той же час, прискорення темпів економічного розвитку, формування нових типів нерівноваги, розширення набору інструментів, використовуваних у вживаних моделях менеджменту і моделях стратегічного розвитку регіонів помітно видозмінюють і ускладнюють досліджувані процеси.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування доцільності використання державно-приватного партнерства в альтернативній енергетиці та розробки практичних рекомендацій з його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державно-приватне партнерство (ДПП) за своєю економічною природою – це результат розвитку господарських взаємозв'язків між державною або місцевою владою та приватним сектором для розроблення, планування, фінансування, будівництва й експлуатації передусім соціально значущих об'єктів [1, с. 311]. Для проектів ДПП типові три основні фінансові механізми:

1) споживачі послуг повністю за свій рахунок покривають їхню вартість, сплачуючи приватній компанії за ці послуги;

2) споживач сплачує частину вартості послуги, а решту приватному партнеру «відшкодовує» держава або орган місцевого самоврядування із відповідних бюджетних коштів;

3) місцевий або державний бюджети покривають 100% вартості послуги [2, с. 111].

Держава в системі партнерських стосунків грає ролі ініціатора і гаранта. Можливі форми участі і підтримки партнерств з боку держсектора, а також форми участі в них бізнесу представлені на рис. 1 і 2.



Рис. 1. Форми державної участі і підтримки ДПП



Рис. 2. Форми участі приватного сектора в ДПП

Цільові програми - найбільш гнучкий інструмент в процесі здійснення довгострокової державної соціо-еколого-економічної політики, а також спосіб активного впливу на процеси у сфері виробництва і в економіці. У програмах конкретизуються цілі і прописуються результати, яких вимагається досягти з урахуванням певних пріоритетів соціально-еколого-економічного розвитку держави. Висвітлюється перелік проектів, які здатні забезпечити досягнення поставлених цілей, а також обґрунтовується ресурсне забезпечення, у тому числі з бюджетних коштів. На даний момент часу цільові програми держави - найпрозоріший інструмент реалізації соціо-еколого-економічної політики з використанням бюджетної підтримки.

Державні адресні інвестиційні програми є капітальними витратами бюджету, які визначають величину засобів, виділяються у формі капітальних вкладень та направляються на реалізацію цільових програм і на рішення не включених в такі програми значимих соціально-еколого-економічних проблем, які зазвичай конкретизуються по замовниках і галузях. Інвестиційні програми - це складений інструмент системи стратегічного управління державою, який дозволяє забезпечити системну і комплексну реалізацію пріоритетів в соціо-еколого-економічному розвитку держави. Включення в такі програми може сприяти реалізації партнерських проектів, що можуть внести істотний вклад та сприяти досягненню цілей, які впливають на міру конкурентоспроможності держави, темпи економічного розвитку і в достатньому об'ємі фінансувати створення об'єктів.

Своєчасне, правильне і уміле використання цих двох інструментів з боку держсектора дозволить активізувати інноваційну діяльність підприємств і в найкоротші терміни досягти сприятливих економічних показників в стратегічному управлінні розвитком альтернативної енергетики, як на рівні окремих регіонів, так і держави в цілому.

Головною причиною участі держави в партнерських проектах є потреба суспільства в послугах, що мають високу соціальну значущість, які держава повинна забезпечувати, але не має відповідних організаційних і фінансових можливостей. У рамках партнерств органи влади, по-перше, виступають як найважливіші користувачі послуг, які опиняються в таких проектах, а, по-друге, в ролі суб'єкта, що визначає рамки його реалізації.

Партнерські проекти із створення інститутів інноваційного розвитку зазвичай реалізуються в наступній послідовності:

- розробляється проект, у рамках якого приватний партнер планує, створює і здійснює управління інвестиційним об'єктом відповідно до завдання держави;
- держава фінансує інвестиції, у тому числі у вигляді платежів за використання інфраструктурним об'єктом;
- укладається договір на довгострокову перспективу, але його структура і зміст можуть характеризуватися значною різноманітністю: способи здійснення платежів і їх терміни, їх залежність від якості послуг і яких-небудь подій, що відбуваються в економіці, розподіл витрат - усе це може визначатися по-різному виходячи з підсумків партнерських переговорів;
- створений об'єкт після закінчення терміну угоди може передаватися в приватну власність або залишитися у власності держави.

Доцільно проаналізувати форми державно-приватних партнерств і позначити їх ключові ознаки (табл. 1).

Таблиця 1.
Форми державно-приватних партнерств

Форма ДПП	Характеристика	Переваги	
		Для приватного партнера	Для держави
Контракти	Договір постачання товарів, виконання робіт або надання послуг в цілях забезпечення державних потреб, передбачених у витратах бюджету	<ul style="list-style-type: none"> - стійкий ринок і дохід; - витрати і ризики повністю несе держава; - можливі пільги, преференції; - престиж; 	<ul style="list-style-type: none"> - право власності залишається в руках держави; - швидша і ефективніша реалізація важливих проектів;
Орендні стосунки	Форма майнового договору, при якій державна або регіональна власність передається в тимчасове володіння і користування приватному бізнесу за орендну плату	<ul style="list-style-type: none"> - не потрібно вносити первинний внесок; - різні терміни оренди; - відсутність витрат на ремонт і обслуговування; - можливість викупу орендованого майна; 	<ul style="list-style-type: none"> - правомочність за розпорядження майном зберігається за державою; - орендні платежі від приватного партнера; - ефективніше використання майна;
Концесія (концесійна угода)	Залучення приватного сектора до ефективного управління державною власністю або в надання послуг, що зазвичай робляться державою, на взаємовигідних умовах	<ul style="list-style-type: none"> - отримує частину виняткових суверенних прав на держвласність; - право власності на вироблену по концесії продукцію передається приватному партнерові; - довгостроковий характер угоди; 	<ul style="list-style-type: none"> - держава - повноправний власник майна; - платежі від приватного партнера за користування держвласністю; - довгостроковий характер угоди;
Угода про розділ продукції	Договір, відповідно до якого держава надає суб'єктові підприємницької діяльності на відшкодувальній основі і на певний термін виняткові права, вказані в угоді, і на ведення пов'язаних з цим робіт	<ul style="list-style-type: none"> - володіння винятковими правами; - стійкий дохід; - можливі податкові пільги і преференції; 	<ul style="list-style-type: none"> - витрати і ризики несе приватний партнер; - платежі за користування винятковими правами;
Спільні підприємства	Форма організації компанії, що об'єднує капітали партнерів, у тому числі що належать різним країнам	<ul style="list-style-type: none"> - розподіл ризиків між сторонами партнерства; - спільне фінансування; - можливі пільги, преференції 	<ul style="list-style-type: none"> - розподіл ризиків між сторонами партнерства; - спільне фінансування; - залучення передових технологій, управлінського досвіду; - постійна участь в діяльності компанії.

Деякі з дослідників цього явища виділяють також основні моделі партнерств. Критерієм такого ділення є те, яку роль грає кожен партнер відносно власності, управління нею і в її фінансуванні. В даному випадку мають місце наступні моделі: оператора, кооперації, концесії, договірна і лізинг. Кожної з них властиві специфічні комбінації форм організації, фінансування і кооперації.

Основні характеристики моделей ДПП можна представити в таблиці 2.

Таблиця 2.
Моделі партнерства держсектора з приватним бізнесом

Основні моделі	Фінансування	Власність	Управління
Оператори	Приватне	Приватна/ державна	Приватне
Кооперації	Приватне/ державне	Приватна	Приватне/ державна
Концесії	Приватне/ державне	Приватна/ державна	Приватне/ державне
Договірна	Приватне	Приватна/ державна	Приватне
Лізинг	Приватне/ державне	Приватна	Приватне/ державне

Договірна модель практикується в енергетиці, де капіталовкладення спрямовуються в першу чергу на інноваційні проекти розвитку альтернативної енергетики, а також на скорочення поточних витрат. Отриманий в результаті зниження витрат економічний ефект, часто перевищує власне інвестиційні витрати.

Модель кооперації частіше застосовується в тих галузях, де складно виділити і конкретизувати послуги, внаслідок чого їх важко зробити окремими об'єктами оподаткування і амортизаційних відрахувань. В даному випадку взаємодія реалізується за допомогою створення спільної проектної компанії приватного і держсектора. Тобто, модель кооперації - це різні форми і методи об'єднання зусиль декількох партнерів, які відповідають за конкретні етапи загального процесу створення нового публічного блага. Використання такої моделі веде за собою організацію складних структур (холдингів) по створенню об'єктів та їх експлуатації, особливо в процесі створення виробничої і соціальної інфраструктури.

В процесі здійснення партнерських проектів можна використати різні механізми взаємодії держави і приватного сектора. Вони диференційовані по об'ємах передаваної приватному партнерові правомочності власності, інвестиційних зобов'язань партнерів, принципах розподілу ризиків між учасниками, відповідальності за окремі види робіт.

Існує безліч різноманітних механізмів і моделей партнерств державного сектора з приватним, кожна з яких має свої переваги і недоліки. Якщо звернути увагу на світовий досвід в реалізації спільних проектів, можна стверджувати, що в певних областях діяльності конкретні моделі можуть бути ефективніші, ніж інші. Крім того, в деяких випадках можуть бути використані форми, які базуються на перевагах різних моделей і їх комбінаціях.

Яскравий приклад розумного перерозподілу правомочності і функцій між держсектором і підприємцями, що мають місце у багатьох розвинених країнах реформи природних монополій. Концесійні угоди і угоди про розділ продукції надають можливість не втративши суверенний контроль з боку органів влади, притягнути значний приватний капітал в досить дорогі проекти.

В ході здійснення партнерських проектів державний сектор повинен узяти на себе активну роль суб'єкта по управлінню енергетичним сектором. Одночасно необхідно встановити стратегічні зв'язки з ключовими фінансово-промисловими групами. У зв'язку з чим необхідно чітко визначити права і обов'язки партнерів в розвитку проектів, що сполучають політичну і економічну владу на основі національних економічних інтересів. Державний партнер в особі уповноважених представників повинен виступати і в ролі інвестора, і в ролі менеджера з інноваційних партнерських проектах.

Одним з найбільш перспективних інструментів стимулювання розвитку альтернативної енергетики є формування кластерів. Світовий досвід дає приклади підвищення конкурентоспроможності територій і виробничих комплексів шляхом реалізації кластер-орієнтованої регіональної політики. Враховуючи модель управління, що склалася в Україні, саме регіональні органи влади і органи місцевого самоврядування повинні стати основними ініціаторами кластерних проектів у сфері альтернативної енергетики [4; 8].

ДПП, у свою чергу, є перспективною моделлю організації взаємодії влади і бізнесу для реалізації значимих проектів в області альтернативної енергетики [5; 9]. У даному контексті виділення кластерів, що є співтовариством тісно пов'язаних фірм, галузей покликано визначити межі сфери застосування ДПП, сприяючої росту конкурентоспроможності окремих елементів і системи в цілому [3; 7]. Для усієї економіки держави кластери виконують роль точок росту внутрішнього ринку. Услід за першим утворюються нові кластери, і міжнародна конкурентоспроможність в регіонах в цілому збільшується. Вона тримається саме на сильних позиціях окремих кластерів, тоді як поза ними навіть найрозвиненіша економіка може давати тільки посередні результати.

В цілому розрізняють 3 види кластерів, кожен з яких підкреслює основну рису їх функціонування:

1. Регіонально обмежені форми економічної активності усередині споріднених секторів, зазвичай прив'язані до тих або інших наукових установ (НДІ, університети);
 2. Вертикальні виробничі ланцюжки, вузько визначені сектори, в яких суміжні етапи виробничого процесу утворюють ядро кластера (наприклад, ланцюжок «постачальник - виробник - збувальник - клієнт»). У цю ж категорію потрапляють мережі, що формуються навколо головних фірм;
 3. Галузі промисловості, визначені на високому рівні агрегації («енергетичний кластер») [3; 6].
- Розглянемо зв'язок видів кластерів з формами ДПП (табл. 3).

Таблиця 2.
Зв'язок видів економічних кластерів і форм ДПП

Форми ДПП	Види економічних кластерів		
	Регіональний кластер	Вертикальні виробничі ланцюжки	Галузі промисловості
Контрактна форма	+	+	-
Оренда і лізинг	+	+	-
Концесія	+	-	+
Угоди про розділ продукції	-	+	+
Державно-приватні підприємства	+	+	+
Схема «Build - Operate - Transfer» («Лад - Експлуатуй - Передай»)	+	-	+

Найбільш ефективними формами організації регіональних кластерів є контрактна форма, державно-приватні підприємства, оренда і лізинг. Позитивний досвід застосування контрактної форми ДПП, оренди і лізингу, використовуваних у вертикальних виробничих ланцюжках, може бути поширений на регіональний кластер.

Висновки. Реалізація національних проектів і програм розвитку на основі ДПП є одним з найбільш поширених і ефективних механізмів як взаємодії органів влади усіх рівнів, приватних компаній, так і поєднання різних ресурсів і їх джерел у вигляді енергетичних кластерів. Найбільш відповідним до енергетичних кластерів можна віднести контрактну форму. Саме такого роду взаємовідношення в найбільшій мірі сприяють економічному зростанню і успіху в інтересах суспільства, держави і приватного бізнесу.

Список літератури.

1. Васильєва О. В., Богдан Н. М., Фісуна К. А. Менеджмент міського розвитку: монографія. Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Харків: ХНАМГ, 2013. 397 с.
2. Територіальний розвиток в Україні: розвиток агломерацій та субрегіонів. Агентство США з міжнародного розвитку USAID в рамках Проекту «Локальні інвестиції та національна економіка та конкурентоспроможність». К. 2012. 183 с.
3. Руднева П.С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах. *Экономика региона: электрон. журн.* 2007. №18, ч. 2 (дек.). URL: <http://journal.vlsu.ru>
4. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития. *Теория и практика управления.* 2003. №5.
5. Алпатов А.А., Пушкин А.В., Джапаридзе Р.М. Государственно-частное партнерство. *Механизмы реализации.* М., 2010.
6. Ермакова, Н.А., Газизова, А.Р. Особенности анализа эффективности инновационного проекта в нефтедобывающих организациях. *Экономический анализ: теория и практика.* 2010. №19. С. 2 – 10.
7. Сохацька О. М., Ляшенко О. М., Олейко В.М. Нетрадиційні та відновлювальні джерела енергії: оцінка ефективності інвестиційних проектів: монографія. Тернопіль: ТНЕУ. 308 с.
8. Смирнов І. Г. «Зелена логістика»: еколого-географічний вимір. *Український географічний журнал.* 2002. № 2. С. 49–52.
9. Истомина Л. Кластеры: уроки немецкого опыта. *Совет по развитию предпринимательства в Республике Беларусь: Мнение.* URL: <http://ced.by/ru/publication/opinions/~shownews/klastery-uroki-nemeckohopryta>.

References

1. Vasylyeva, O. V., Bogdan, N. M., Fisuna, K. A. (2013). Urban development management: a monograph. Hark. nacz. akad. misk. gosp-va. Harkiv: XNAMG, pp. 397.
2. Territorial development in Ukraine: development of agglomerations and sub-regions. USAID US Agency for International Development under the Project «Lokalni investyciyi ta nacionalna ekonomika ta konkurentospromozhnist». (2012), pp. 183.
3. Rudneva, P.S. (2007). Experience in creating structural clusters in developed countries. *Ekonomyka regy`ona: elektron. zhurn.* Vol. 18, ch. 2, URL: <http://journal.vlsu.ru>
4. Cyhan, T. V. (2003), Cluster theory of economic development. *Teoriya i praktyka upravleniya.* Vol. 5.

5. Alpatov, A.A., Pushkyn, A.V., Dzhaparydze, R.M. (2010). Public-private partnership. *Mexany`zmu realy`zacy`y`*. M.,
6. Ermakova, N.A., Gazy`zova, A.R. (2010). Features of analysis of efficiency of innovative project in oil-producing organizations. *Ekonomycheskyj analiz: teoriya i praktika*. Vol. 19, pp. 2 – 10.
7. Soxaczka, O. M., Lyashenko, O. M., Olejko, V.M. Non-traditional and renewab, pp. 308 s.
8. Smy`rnov, I. G. (2002). Green Logistics: an ecological and geographical dimension. *Ukrayinskyj geografichnyj zhurnal*. Vol. 2, pp. 49–52.
9. Ystomyna, L. (2015). Clusters: lessons from German experience. *Sovet po razvytyyu predprynymatelstva v Respublke Belarus: Mneny`e* URL: <http://ced.by/ru/publication/opinions/~shownews/klastery-uroki-nemeckoho-opyta>.

Стаття надійшла до редакції 19.08.2018 р.