

Чурилов Валерій Володимирович,
здобувач Національного університету цивільного захисту України, м.
Харків

Взаємодія приватних структур і державних органів влади в системі публічно-приватного партнерства

Питання взаємодії приватних структур і державних органів влади в сучасних умовах є особливо значущими. У Концепції довгострокового соціально-економічного розвитку України, розвиток інститутів публічно-приватного партнерства розглядається в якості одного із стратегічно важливих напрямків, що дозволяють прискорити темпи соціально-економічного розвитку та оптимізувати витрати держави.

Сьогодні практично всі проекти інноваційної інфраструктури реалізуються державою за участю приватного капіталу. Велика їх частина орієнтована на підвищення інноваційної активності підприємств регіонів, створюваних у формі технопарків, індустріальних парків, промислових майданчиків, які є невід'ємними елементами інноваційної екосистеми.

Перші приклади партнерських відносин, що складаються між представниками державного і приватного секторів з'явилися в Західній Європі, а саме в Англії, Франції, Уельсі, ще в 16 - 18 століттях [1].

Це все нашою думкою, що явище публічно-приватного партнерства не ново і його механізми відпрацьовані. Але це скоріше можна віднести до країн Заходу, ніж до практики функціонування ППП в Україні.

Проаналізувавши історичний процес становлення ППП, можемо конкретизувати, що перший інтерес до такого роду партнерства виник в 1552 році у Франції, коли вперше був побудований канал за принципом концесії. Уже пізніше в кінці 19 початку 20 століть ППП в концесійній формі активно застосовувалося багатьма державами, в тому числі і в Україні, особливо популярними концесії стали в залізничному будівництві [2, с.126].

У сучасному світі інтерес до ППП, на наш погляд, відродився в Великобританії. Це сталося приблизно в дев'яності роки двадцятого століття.

Вагомим кроком у розвитку партнерства стало впровадження в 1992 році британської моделі ППП, яка отримала назву приватна фінансова ініціатива [3, с.201]. Суть її полягала в залученні приватних капіталовкладень у створення масштабних державних об'єктів. Однак, наявна в літературі інформація про ці проекти, дозволила нам зробити наступні висновки, що в дійсності підприємницький сектор самостійно здійснював створення державного об'єкта, при цьому відбувалося це найчастіше за рахунок власних коштів. А вже потім витрати приватного партнера могли бути компенсовані доходами від експлуатації або платежами з бюджету. Якщо приватний партнер притягувався до подальшого використання об'єкта, то він повністю організовував його діяльність.

У Великобританії протягом останнього десятиліття вартість об'єктів, побудованих з використанням механізмів публічно-приватного партнерства, склала більше двадцяти чотирьох мільярдів фунтів стерлінгів. Крім того, щороку оформляється порядку вісімдесяти нових партнерств. І за наявними даними Уряду Великобританії, здійснення подібних проектів забезпечує їм економію бюджету близько сімнадцяти процентів⁶. Істотна економія, на наш погляд.

Розглядаючи питання становлення і розвитку партнерських відносин в східно-європейських країнах, ми прийшли до висновку, що там механізми ППП почали активно використовувати в кінці двадцятого початку двадцять першого століття в зв'язку з підготовкою до вступу в Європейський Союз. При цьому основними сферами були транспортна інфраструктура і міське господарство. При цьому, більшість проектів, пов'язаних із залученням капіталовкладень з боку приватного партнера в розширення автомагістралей, реконструкцію і модернізацію аеропортів і портів реалізовувалися при структурному сприяння Європейського Союзу. Однак практика їх реалізації виявилася не однозначною, оскільки були як успішні, так і не завжди вдалі і навіть проблемні проекти.

Як приклад невдалого партнерства розглянемо один чеський інфраструктурний проект. Приватний капітал в даному випадку залучали по моделі приватної фінансової ініціативи, розробленої в Великобританії. Цей

приклад, на наш погляд, дуже явно розкриває можливі небезпеки, проблеми та ризики, з якими може зіткнутися недосвідчений і невідготовлений державний партнер. Суть проекту: будівництво невеликої ділянки стратегічно важливою автомагістралі. Приватний закордонний партнер розробив, як здалося на перший погляд, досить привабливий план, в результаті, йому вдалося оформити поспіль практично не змагаючись з іншими учасниками конкурсу. Державному партнеру, не маючи великого досвіду реалізації партнерств такого роду, не вдалося правильно оцінити наміри приватного партнера, який, як виявилось в подальшому, не дуже-то прагнув завершити проект. Розроблені ним пропозиції щодо фінансування проекту, в кінцевому підсумку, звелися до того, що всі ризики лягли на плечі державного партнера. Резюмуючи причини такого результату, робимо висновок, невдало склалося партнерство стало результатом невідготовленості органів державної влади. Вибравши один з найбільш дешевих по кошторисній вартості проект, держава не врахувала інвестиційні ризики. Відповідно, залучаючи приватного партнера до реалізації проектів, необхідно дуже ретельно підходити до вибору підрядників, чітко продумати механізм взаємодії не тільки в частині фінансування, але і як було сказано вище, в частині розподілу ризиків і відповідальності на кожному етапі робіт.

Література:

1. Чистов С.М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / С. М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // studentam.kiev.ua/content/view/636/76/
2. Поважний О.С. Наукові засади реформування і розвитку житловокомунального господарства: Монографія/ О.С. Поважний, В.В.Дорофієнко, І.М.Осипенко та ін. – Черкаси: Брама-України, ЧДТУ, 2017. - 331 с.
2. Герасимчук З.В., Хвищун Н.В. Формування недержавного сектора житловокомунального господарства в регіоні: Монографія. – Луцьк: Надстир'я, 2017.- 224 с