

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В.Н. КАРАЗІНА

Економічний факультет
Кафедра міжнародної економіки та світового господарства

«До захисту»
Завідувачка кафедри
к. е. н., доц. Шуба Т. П.

**МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА У ВІДНОВЛЕННІ ІНФРАСТРУКТУРИ:
МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПІСЛЯВОЄННОЇ
РЕКОНСТРУКЦІЇ**

Кваліфікаційна робота магістра

Виконав:
студент 2-го курсу
другого (магістерського) рівня
вищої освіти
денної форми навчання
гр. ЕМ-61

АЛЛАХВЕРДІЄВ Магаммеддалі
Шакір огли

Науковий керівник :
к.г.н., доцент

Надія КАЗАКОВА

Харків – 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІСНУВАННЯ ТА ВИДИ ПАРТНЕРСТВА.....	7
1.1 Визначення державно-приватного партнерства та його складових елементів	7
1.2. Можливі учасники державно-приватного партнерства та їхні інтереси..	16
1.3. Види державно-приватного партнерства.....	26
Висновки за першим розділом.....	40
РОЗДІЛ 2 МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	42
2.1. Теорії некомерційних організацій як альтернатива державно-приватному партнерству	42
2.2. Досвід США застосування державно-приватного партнерства	64
2.3. Європейський досвід ДПП	72
Висновки за другим розділом	80
РОЗДІЛ 3 МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДПП ДЛЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПІСЛЯВОЄННОЇ РЕКОНСТРУКЦІЇ.....	82
3.1. Тенденції розвитку економіки України виробництва оборонної сфери ..	82
3.2. Засади створення ДПП в Україні.....	89
3.3. Можливості застосування ДПП в Україні для відновлення обороздатності.....	98
Висновки до 3 розділу	108
ВИСНОВКИ.....	109
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	111

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах сучасних глобальних викликів, зростання державного боргу чинить значний тиск на уряди країн світу, змушуючи їх шукати альтернативні шляхи залучення капіталу для соціально-економічного розвитку. Обмеженість можливостей державного апарату, ресурсів державних фінансів призводить до пошуку можливих способів залучення приватного сектору для вирішення суспільних проблем та надання суспільних послуг. Приватний сектор є більш мобільним, швидкість реакції на ті чи інші проблеми більш висока, можливість матеріального і нематеріального заохочення більше, тому і у вирішенні деяких проблем приватно сектор має певні переваги.

З іншого боку існують такі сфери, де неможливо лишити приватний сектор або взагалі допустити його до цих сфер. В результаті з'являються державно-приватні партнерства як відповідь на виклики обмеженості державного управління та «провали ринку». Так неможливо допустити створення приватного монополіста при наданні суспільних послуг. В той же час якщо створити такого монополіста на паритетних принципах у формі дпг із залученням приватного партнера та жорсткого контролю ціноутворення та якості надано послуг/ виробництва товарів , то результат може бути цілком позитивним. В історії розвитку світу та економічній історії ми можемо знайти кейси успішного використання ДПП , так і негативний досвід їх використання.

Для України питання ДПП набуває критичного значення в контексті майбутньої післявоєнної реконструкції. Масштабні руйнування інфраструктури та значний дефіцит фінансування оборонної сфери вимагають впровадження інноваційних механізмів співпраці. Використання міжнародного досвіду США, країн ЄС та Китаю у сфері ДПП дозволить Україні не лише залучити необхідні інвестиції, а й створити прозору систему

управління ризиками, що є особливо важливим для відновлення інфраструктури та розбудови оборонно-промислового комплексу.

Ступінь наукової розробки проблеми. Проблематика ДПП досліджувалася багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими. Теоретичні засади та моделі партнерства висвітлені у працях Грімсі, Льюїса, Саваса, Бовайрда, а також у роботах Сквайрса та Левіна, які аналізували ідеологічні основи приватизації та соціальні аспекти партнерств. Питання інституціоналізації та зрілості ринку ДПП розглядали Касаді, Еггерс та Мрак. Разом з тим, потребує глибшого вивчення адаптація цих моделей до специфічних умов України в період післявоєнного відновлення, зокрема в частині використання ІТ-технологій та інвестицій у дрони.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є дослідження міжнародного досвіду функціонування державно-приватного партнерства та розробка пропозицій щодо його застосування в Україні для відновлення інфраструктури та стимулювання економічного зростання в умовах післявоєнної реконструкції.

Для досягнення мети поставлено такі **завдання**:

1. Розкрити теоретичні засади та види державно-приватного партнерства.
2. Проаналізувати інтереси учасників ДПП та моделі їхньої взаємодії.
3. Дослідити міжнародний досвід реалізації ДПП (на прикладі США, Китаю та країн ЄС)
4. Оцінити сучасні тенденції розвитку економіки України та можливості застосування ДПП для відновлення її обороноздатності.
5. Визначити засади створення та управління контрактами ДПП в українських реаліях.

Об'єктом дослідження є процес розвитку державно-приватного партнерства в системі відновлення національної інфраструктури.

Предметом дослідження є організаційно-економічні механізми реалізації проектів ДПП України.

Методи дослідження. У роботі використано сукупність наукових методів: абстрактно-логічний (для уточнення понятійного апарату), метод аналізу та синтезу (при вивченні складових елементів ДПП), порівняльний аналіз (при дослідженні досвіду США та Китаю), статистичний та графічний методи (для аналізу динаміки ВВП та експорту-імпорту України).

Інформаційною базою роботи стали законодавчі та нормативні акти України, статистичні дані Міністерства фінансів, Міністерства стратегічних галузей промисловості, звіти SIPRI, Bravel, а також праці провідних науковців у сфері економіки та державного управління⁵.

Структура та обсяг магістерської роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 123 сторінки.

РОЗДІЛ 1

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІСНУВАННЯ ТА ВИДИ ПАРТНЕРСТВА

1.1 Визначення державно-приватного партнерства та його складових елементів

Зростання державно-приватних партнерств (ДПП) та їхня роль у різних проектах розвитку не є новими концепціями, але дослідження ДПП як інструменту планування економічного розвитку привернули увагу. Державний борг чинить тиск на уряди в усьому світі, змушуючи їх залучати приватний капітал або підприємства до участі в різних проектах соціально-економічного розвитку [38]. ДПП розглядаються як панацея для охопленої кризою світової економіки, а їхнє стале відновлення залежить від інвестицій, здійснених через ДПП. ДПП – це юридично обов'язкові договірні угоди про роботу, засновані на взаємних зобов'язаннях між організаціями державного сектору та будь-якою організацією поза державним сектором [8]. Таким чином, ДПП відіграють центральну роль у політичній економії глобальної державної політики та соціального забезпечення [16]. З цієї причини модель ДПП переживає відродження [22]. У існуючій літературі ДПП розглядається як кооперативне та договірне партнерство, встановлене між державою, урядом та приватними організаціями для спільного розподілу ресурсів, ризиків та витрат з метою виконання певних обов'язків та завдань, а також досягнення спільних цілей [48]. Тому успіх моделей ДПП є ключем до успіху державної політики (визначення «ДПП» часто є широким та розпливчастим, маючи на увазі спільні підприємства між урядом та приватними установами, спрямовані на спільне впровадження традиційної державної діяльності в капіталомістких проектах розвитку інфраструктури [16]. Сьогодні моделі ДПП дедалі більше відіграють центральну роль у проектах розвитку

інфраструктури в усьому світі [55]. Ефективність, стандарти ефективності та економічна ефективність (VfM) є трьома основними стратегічними цілями моделей ДПП у проектах розвитку інфраструктури [14]. Ці стратегічні цілі та бачення залежать від «загального стратегічного планування та цілей місії урядових клієнтів, довгострокових стратегій розвитку та прибутковості приватного сектору, а також попиту громадськості на високоякісні державні установи та послуги» [18]. Однак, економічна ефективність є центральною для стратегічних цілей моделей державно-приватного партнерства (ДПП) [50]. Вважається, що ці стратегічні цілі досягаються через договірні угоди між приватним та державним секторами. Такі партнерства відіграють життєво важливу роль у проектуванні, будівництві, фінансуванні, експлуатації, обслуговуванні, реконструкції та використанні різних систем державних послуг [31]. Найважливішими моделями ДПП є «Проектування-Будівництво-Фінансування» (DBF), «Будівництво-Експлуатація-Передача» (BOT), «Проектування-Будівництво-Фінансування-Експлуатація-Обслуговування» (DBFOM) та багато інших [22].

Близько шістдесяти років тому такі договірні угоди між державним та приватним секторами були дуже популярними в плануванні економічного розвитку, але сьогодні концепція державно-приватного партнерства (ДПП) стала суперечливою. З точки зору «традиційного державного управління» це розглядається як засіб послаблення політичного контролю над прийняттям рішень; тоді як теорія «нового державного управління» стверджує, що ДПП підривають конкуренцію серед потенційних постачальників (там само). Це також сприяє культурі «постачальництва» [4], яка є небезпечною для відносин між державою та її громадянами, оскільки послаблює роль держави в управлінні повсякденним життям громадян. Сам термін ДПП є «розпливчастим терміном» [1], призначеним для маскуванню стратегії приватизації державних послуг шляхом послаблення держави та її можливостей. Савас (2000) стверджує, що «ДПП можуть залучити більше людей та організацій до участі в обговоренні». Однак, державно-приватні

партнерства (ДПП) – це «не що інше, як модне слово» [15]. Тому Тейсман та Кляйн (2002), Стерн та Хардінг (2002), Ліндер (1999) та Савас (2000), розглядаючи це питання з різних точок зору, поділяють принципово узгоджене розуміння ДПП. Беннетт та Кребс (1994) визначають ДПП як форму співпраці між приватними та державними установами для сприяння місцевому економічному розвитку. Нещодавня література вказує на те, що належне управління та соціальні зобов'язання є ключем до успіху ДПП [33].

Тому ДПП – це «ще один привабливий термін, який уряди хочуть просувати з метою відвернення уваги від більш громіздких питань, таких як контракти на державні послуги» [17]. Відповідно, лунали заклики до створення Центру ООН з питань державно-приватного партнерства для вирішення проблем, з якими стикаються моделі ДПП у просуванні довгострокового фінансування проектів сталого розвитку інфраструктури. Успіх такої міжнародної співпраці, спрямованої на розширення інвестицій, що базуються на ДПП, залежить від розуміння історії моделей ДПП та їхніх концептуальних зв'язків у плануванні економічного розвитку.

Теоретичні тенденції в державно-приватному партнерстві (ДПП). Нова філософія державного управління Сміта забезпечує теоретичну та концептуальну основу для державно-приватного партнерства (ДПП), зосереджену на «теорії принципала-агента» та «аналізі трансакційних витрат» [8]. Бінарна опозиція «принципала» (держава та уряд) та «агента» (приватні організації/капітал) являє собою спрощений дуалізм для розуміння того, як ДПП функціонують у різних контекстах. Аналогічно, «аналіз трансакційних витрат» розміщує структуру ДПП в межах ієрархічної структури ринків та їхніх мереж [47]. Розрахунок вартості проектів ДПП є надзвичайно складним, оскільки витрати, понесені на етапах проектування та експлуатації, не піддаються перевірці [49]. Як теоретичні напрямки, так і їхні економічні принципи базуються на ефективності та економічній результативності надання державних послуг. Жодна з цих теорій не враховує соціальних, економічних, культурних, релігійних, правових та політичних

умов, за яких виконуються договірні зобов'язання щодо ДПП у певній галузі чи контексті.

Однак, функціоналісти та есенціалісти, що розглядають теоретики державно-приватного партнерства (ДПП), розглядають ДПП як механізм «перенесення витрат» та «захоплення прибутку» [18]. Така модель ДПП може призвести до браку довіри та підзвітності, що перешкоджає досягненню ДПП своїх цілей. Тому теоретики управління стверджують, що ДПП має дотримуватися норм демократичної підзвітності, а рішення повинні прийматися спільно в рамках прозорих партнерств та мереж [33]. Успіх ДПП залежить від його теоретичного підходу «цілісного управління», який постулює, що «міжорганізаційна співпраця повинна базуватися на довгостроковій взаємності або визнанні статусу в організаційній спільноті, а не на короткостроковій прибутковості» [20]. У літературі зі стратегічного менеджменту ДПП розглядається як стратегія зниження інвестиційного ризику та досягнення довгострокової прибутковості [25]. Тому Міністерство транспорту США вважає, що приватний сектор має бути більш залученим до прийняття ризиків та розподілу відповідальності [19]. Ризик будь-якого проекту ДПП «повинен нести партнер, який найкраще позиціонує себе для управління ризиком» [21]. Однак насправді стратегії приватного сектору послідовно зосереджені на «соціалізації ризиків» та «приватизації прибутку». Держава бере на себе відповідальність за соціалізацію ризиків та забезпечення приватизації прибутку через свої договірні та правові зобов'язання. Таким чином, хоча сучасні ДПП теоретично виступають за належне управління (прозорість, підзвітність та верховенство права), на практиці стратегії та юридичні контракти часто приховуються законами про офіційну таємницю та не можуть бути переглянуті через закони про свободу інформації. Ці виклики притаманні глобальній неоліберальній теорії державно-приватного партнерства. Неоліберальна теорія розглядає державно-приватне партнерство як механізм зниження ризику та

максимізації довгострокових прибутків, тоді як надання державних послуг стає другорядною метою в рамках державної політики.

Однак, дебати щодо успіху чи невдачі державно-приватних партнерств [18] є по суті редукаціоністськими. Ці дебати не уточнюють ідеологічну основу концепції державно-приватних партнерств і не досліджують, чи можуть рамки державно-приватних партнерств досягти цілей державної політики [40]. Практика державно-приватних партнерств також не досягла цієї мети [12].

Концепція партнерства страждає від браку універсального застосування. Таким чином, деякі фундаментальні характеристики державно-приватного партнерства, такі як розподіл ризиків та розподіл вигод між учасниками, залишаються незмінними, оскільки визначенню партнерства бракує як концептуальної ясності, так і емпіричної точності [10]. Крім того, не існує універсальної моделі державно-приватного партнерства; радше існує ряд можливих моделей, оскільки кожне партнерство в галузі розвитку має бути адаптоване до різних місцевих обставин [6]. Термін «державно-приватне партнерство» все частіше використовується в різних ініціативах і має широке значення. Оскільки немає обов'язкового визначення, аналітики використовують термін «державно-приватне партнерство» по-різному. Це може призвести до непорозумінь та розбіжностей. Наприклад, хоча Федеральна програма оновлення міст (1949–1974) широко розглядається як ранній приклад державно-приватного партнерства (ДПП) у міському розвитку, де місцеві органи влади використовували заходи з управління земельними ресурсами для створення умов для залучення приватних інвестицій до центрів міст [55], деякі вчені ставлять під сумнів цю точку зору. Стівенсон оскаржує це припущення, оскільки державний сектор повністю залежить від приватного сектору в проектах розвитку міського оновлення. Він стверджує, що це партнерство «означає динамічну взаємодію та співпрацю між секторами» [91].

Зі зростанням поширеності ДПП у міському розвитку протягом 1980-х років також зросла кількість літератури про ДПП. Як наслідок, у Сполучених Штатах, особливо у 1980-х роках, термін «ДПП» надмірно використовувався [88]. Дискусії щодо міських партнерств ґрунтуються на різних точках зору. Деякі вчені [40] стверджують, що ДПП – це широкі політичні альянси між міськими радами або мерами та бізнес-спільнотою, спрямовані на відродження міст та досягнення взаємної вигоди. Тому ДПП розглядаються як безперервний процес, який «вимагає довгострокового встановлення стабільних мереж відносин» [16]. У цьому сенсі ДПП – це багатогалузевий альянс, а не угода про розвиток. Наприклад, Рада центрального ділового району Чикаго – це такий міський альянс, створений для покращення центрального ділового району Чикаго. Однак навіть описи партнерств як процесу не зовсім послідовні в літературі. Lyall посилається на робочі відносини між державними службовцями та мерами з бізнес-асоціаціями, наприклад, через комітети або неформальні організаційні структури; однак, Гемлін та Лайонс використовують термін «процес» для позначення «загальних засобів реалізації проекту» [23]. Тут значення «процесу» виходить за межі організаційних структур. Однак, державно-приватні партнерства (ДПП) не завжди розвиваються, як може підказати слово «процес». Угоди про партнерство часто формулюються для вирішення конкретних міських проблем в рамках окремих проектів розвитку. Деякі вчені описують ДПП, засновані на угодах про розвиток або субсидіях та стимулах, що надаються державним сектором забудовникам, як державно-приватні партнерства [70]. Навіть бізнес-парки вважаються ДПП прихильниками цієї точки зору, оскільки державний сектор надає податкові пільги підприємствам у певних географічних районах. Тому визначення «державно-приватного партнерства» є досить широким і охоплює широкий спектр спільної діяльності.

Зазвичай термін «державно-приватне партнерство» (ДПП) має три значення у своїй інституціоналізації. По-перше, аналітики використовують

ДПП для позначення неформальних, багатосекторальних відносин, часто в рамках розробки планів ревіталізації центру міста. По-друге, науковці використовують цей термін для опису державно-приватних угод та домовленостей. У цьому випадку партнерство створюється «для конкретної транзакції», виключно для певного проекту розвитку. Нарешті, ДПП також описується як організація [80]. Отже, партнерства базуються на інституційних зобов'язаннях та включають корпорації розвитку центру міста, корпорації економічного розвитку або комітети. Стівенсон зазначає, що «коли ДПП інституціоналізуються, вони часто керуються проектами або угодами» [74]. Деякі автори не надають точного визначення ДПП перед обговоренням цього питання. Інші пропонують більш-менш точні та вичерпні визначення моделей ДПП з наукової точки зору. Однак, щоб побудувати визначення моделей ДПП, можливо, можна спочатку визначити партнерства з юридичної точки зору, а потім застосувати це визначення до сфери міського розвитку.

Фрідман визначає партнерство як: «Угода між двома або більше суб'єктами господарювання про ведення бізнесу або здійснення інвестицій. Будь-який партнер може бути зобов'язаний перед іншими партнерами в рамках партнерства. Кожен партнер несе відповідальність за всі борги партнерства. [...]» [22].

Оскільки кожен партнер несе відповідальність за боргами, цей тип партнерства називається «змішаним партнерством». Іншою формою партнерства є «командитне партнерство»: «[...] у якому принаймні один партнер є пасивним і відповідальність якого обмежена сумою інвестування [командисти], а відповідальність принаймні одного партнера перевищує суму інвестування [генеральний партнер]» [69].

Генеральні партнери – це підприємці та менеджери, тоді як командити – це пасивні інвестори. Командитне партнерство повинно мати принаймні одного генерального партнера. Тому існування партнерства вимагає, щоб два або більше партнерів займалися підприємницькою діяльністю та розподіляли

прибуток. Як цю просту концепцію найкраще застосувати до конкретної форми партнерства в партнерствах розвитку?

Визначення державно-приватного партнерства часто є занадто вузькими, оскільки вони не охоплюють суттєвих елементів такої співпраці. Прикладом служить визначення Райта та Джозефа: «Державно-приватне партнерство можна визначити як діяльність, що здійснюється урядами та підприємствами для надання державних послуг, які жодна зі сторін не вважає можливими самостійно або за низькою ціною» [60].

Дійсно, варто зазначити, що державно-приватне партнерство – це компроміс, досягнутий між учасниками для інтеграції ресурсів та можливостей, спрямований на реалізацію проектів розвитку, які партнери не могли б виконати самостійно. Однак Райс та Джозеф обговорювали лише надання державних послуг. Тому вони розглядали лише різні форми приватизації, що використовуються для задоволення потреб місцевих органів влади, такі як аутсорсинг. Важливі компоненти спільної діяльності в міському розвитку, такі як державні субсидії на приватні проекти або спільні забудови з узгодженими суспільними інтересами, не були включені до їхнього розгляду.

Однак найчастіше цитоване визначення походить з новаторської публікації *Державно-приватне партнерство* Ради економічного розвитку (CED). «Можливості в міських громадах»: «Державно-приватне партнерство (ДПП) – це співпраця між окремими особами та організаціями в державному та приватному секторах для взаємної вигоди. Така співпраця включає два рівні: політичний рівень для визначення цілей громади та операційний рівень для досягнення цих цілей. Мета ДПП полягає в тому, щоб поєднати ці два рівні, надаючи терміну «співпраця» практичного значення, оскільки юридичне визначення «співпраці» не застосовується».

Уряд Індії визначає ДПП наступним чином: «Співпраця між державним органом (постачальником) та приватною компанією (юридичною особою, в якій приватний партнер володіє щонайменше 51% акцій) з метою

надання та/або експлуатації інфраструктури для громадських потреб на ринкових умовах протягом певного періоду (період концесії), при цьому приватний партнер обирається через прозорий та відкритий тендерний процес». (Міністерство економіки та Міністерство фінансів, уряд Індії, 2007а) (Рисунок 1.1).

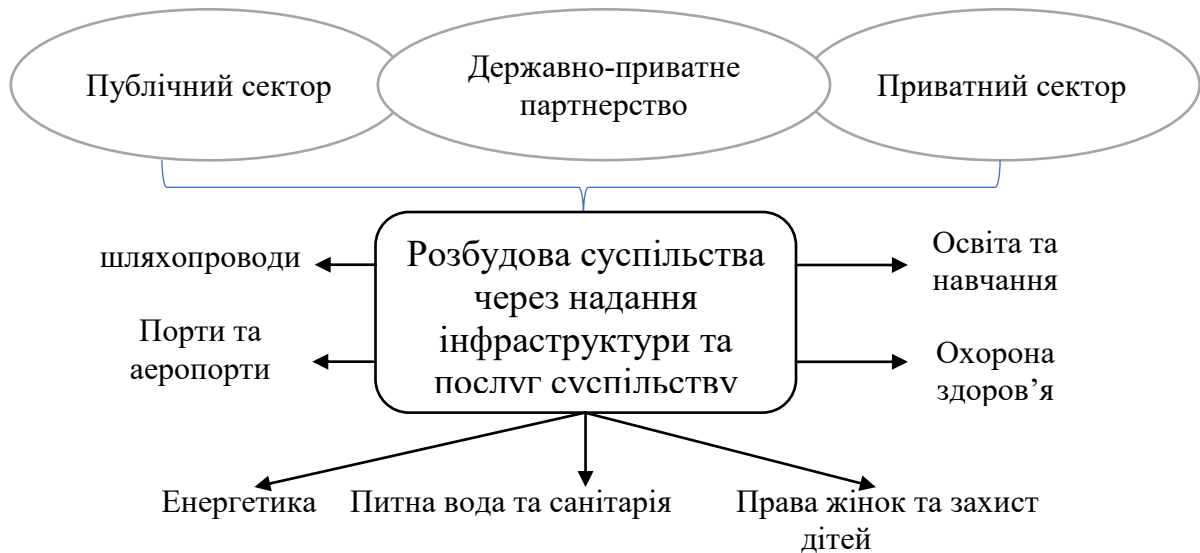


Рисунок 1.1 – Концептуальна модель державно-приватного партнерства (ДПП) у суспільному будівництві [40]

За словами Гаурава Сінхи та Мохамеда Шакіла Хана, державно-приватне партнерство – це платформа, де приватний та державний сектори співпрацюють на основі довгострокових контрактних угод для будівництва важливої інфраструктури, такої як дороги, аеропорти, порти та соціальні послуги, такі як охорона здоров'я, освіта, санітарні споруди та системи водопостачання. У цій моделі приватна організація відповідає за фінансування, проектування, будівництво, експлуатацію та обслуговування об'єктів проекту ДПП протягом узгодженого терміну концесії. Після закінчення терміну концесії приватна організація безкоштовно передає право власності на об'єкти уряду. Натомість приватна організація може отримувати дохід, стягуючи плату за користування або періодично отримуючи плату за послуги від уряду протягом терміну дії угоди.

Таким чином ми бачимо, що державно-приватне партнерство може бути дієвим інструментом залучення приватного партнера для вирішення суспільних проблем з урахуванням інтересів всіх сторін.

1.2. Можливі учасники державно-приватного партнерства та їхні інтереси

Державно-приватне партнерство – це довгострокові контракти між державним та приватним секторами. Ці контракти спрямовані на розвиток та управління державними активами, створюючи безпрограшну ситуацію для обох сторін. У контрактах ДПП приватний сектор бере на себе значні ризики та управлінські обов'язки протягом усього терміну дії контракту. Тому вкрай важливо розробити взаємовигідний контракт, який гарантує прибутки для приватного сектору.

Другим ключовим елементом контрактів ДПП є те, що приватний сектор повинен взяти на себе значну частину відповідальності за фінансування та нести відповідні ризики. Це може забезпечити суттєві стимули для приватного сектору інвестувати в сам проект, що зрештою сприятиме його успішному завершенню. Остання характеристика контрактів ДПП полягає в тому, що компенсація приватного сектору значною мірою залежить від його результатів.

Ось сім ключових переваг ДПП:

- Доступ до фінансування
- Використання інноваційних можливостей приватного сектору
- Перевага приватного сектору в швидкості
- Узгодження інтересів
- Передача ризиків

- Доступ до експертизи
- Розподіл фінансових зобов'язань

Однак ДПП також несуть ризики. Наприклад, використовуючи інноваційний потенціал, приватний сектор стикається з ризиком втрати або пошкодження інтелектуальної власності. Тому необхідно розробити відповідну систему управління вигодами та ризиками, щоб забезпечити її прийняття всіма залученими сторонами.

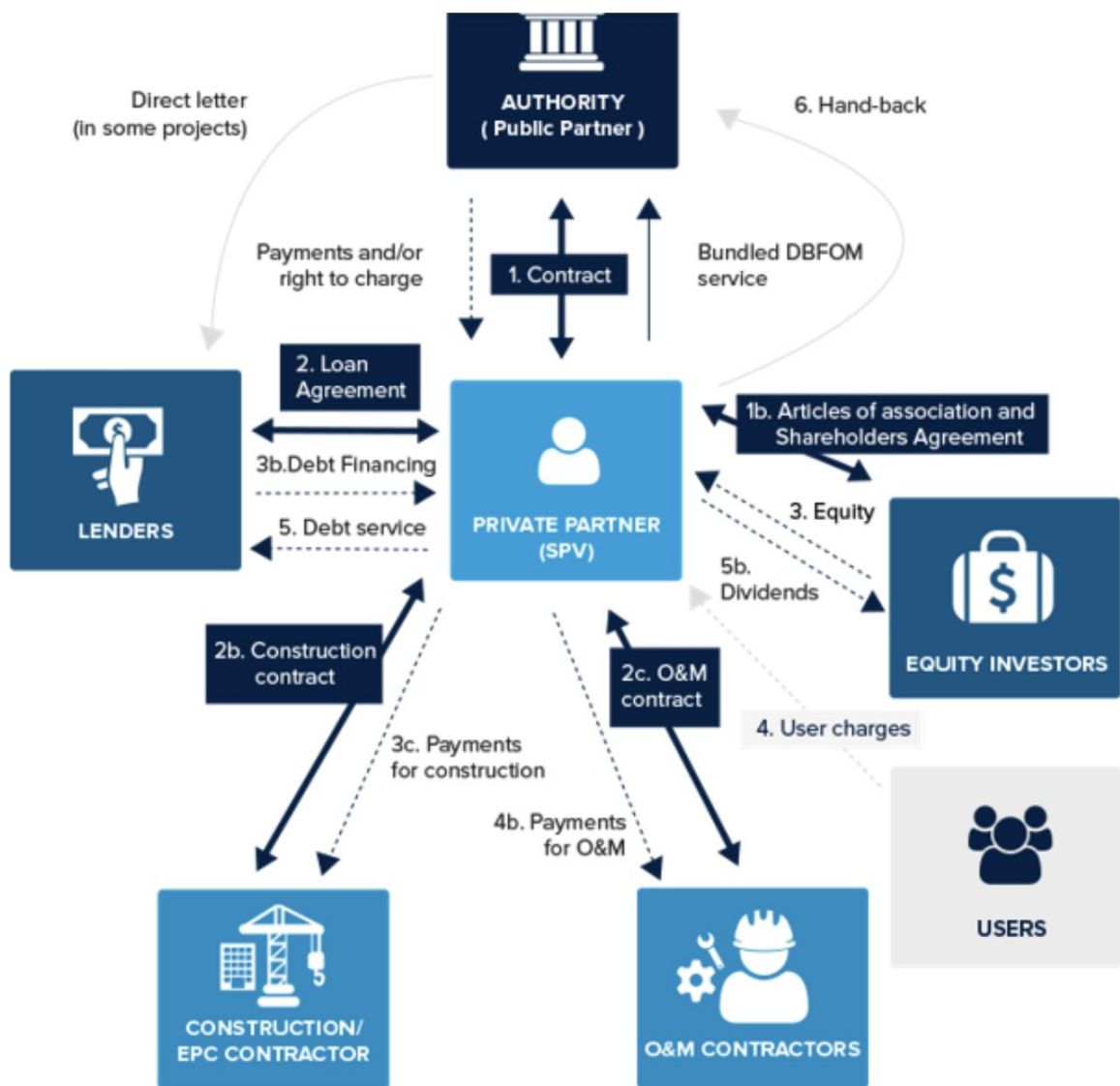


Рисунок 1.2 – Структура проєкту ДПП [78]

Побудова ефективної структури ДПП включає такі ключові вимірювані елементи:

1. Ризики проектів ДПП однаково важливі як для державних, так і для приватних організацій. Тому важливо забезпечити, щоб інтереси обох сторін відповідали структурі ДПП.

2. Усі учасники мають сильний стимул забезпечити ретельне планування, підготовку та ефективну реалізацію проектів ДПП.

3. Необхідна структура, що базується на чинному законодавстві, попередній роботі та накопиченому досвіді. Оскільки конкретна тривалість конкретного проекту залежить від індивідуального досвіду, слід зосередитися на колективному досвіді та експертизі у побудові структур ДПП у довгостроковій перспективі.

На основі цих фундаментальних елементів ми розробили модель під назвою «Індекс зрілості державно-приватного партнерства» (PPMI).

З точки зору зрілості, організації можуть вимірювати свій конкретний рівень. Навички, що використовуються для побудови цієї структури, називаються Індексом зрілості можливостей (СМІ). Індекс державно-приватного партнерства (ДПП) складається з п'яти рівнів, зі структурованими та впровадженими процесами на кожному рівні. Нижче викладено різні перспективи державно-приватного партнерства (ДПП) на кожному рівні, рисунок 1.3.

Рівень 1

- Впроваджений: ДПП – це метод закупівель інфраструктури, подібний до інших варіантів закупівель на впроваджені рівні.

Рівень 2

- Керований: Зростає усвідомлення важливості надійних ДПП для зміцнення економічного розвитку та будівництва критичної інфраструктури.

Рівень 3

- Визначений: Рівень 3 – це визначений рівень, де ДПП розглядаються як ключовий компонент урядового порядку денного в галузі інфраструктури.

Рівень 4

- Керований: На цьому етапі ДПП розглядаються як спосіб прискорення міжнародних інвестицій та просування національних інтересів.

Рівень 5

- Оптимізований: Зрештою, ДПП розглядаються як необхідні для покращення національної економіки та впровадження інновацій у суспільне благо.

Рисунок 1.3 – П'ять рівнів державно-приватного партнерства

Складено автором на основі [61]

Добре розроблена структура ДПП забезпечує узгодження цілей між державним та приватним секторами, що зрештою дозволяє обом сторонам розробляти ефективні практики ДПП. ДПП зменшують невизначеність завдяки переговорам та договірним домовленостям. Крім того, спільні дії дозволяють ефективніше використовувати державні та приватні ресурси. ДПП – це, перш за все, фінансовий інструмент для розвитку міст. Фактично, ДПП сприяють фінансовим інноваціям, розробляючи складні фінансові схеми.

Муніципальні органи влади мають кілька повноважень, які можна використовувати для підтримки розвитку: (1) надання фінансової допомоги; (2) право оподатковувати, включаючи податкові пільги, регулювання та зонування; (3) право експропріювати землю; та (4) право фінансувати за рахунок збільшення податкових надходжень. Хемлін та Лайонс [22] та CUED [70] надають найкращі описи різних видів спільної діяльності. На основі вищезазначеного аналізу можна вивести наступні міжгалузеві види діяльності та стимули для співпраці.

Таблиця 1.1 – Партнерська діяльність

Види діяльності	Конкретні міжгалузеві види діяльності
фінансова	борговий капітал, такий як гарантії позик, початковий капітал, (низькопроцентні) позики, TIF, випуск облігацій (дохідні облігації), гранти; забезпечений борг (від фінансових кредитних установ); федеральні фонди (CDBG-фонди); податкові пільги, включаючи звільнення та знижки; процентні субсидії; акціонерне фінансування, включаючи початковий капітал; списання земельних ділянок; оренда; державне фінансування будівництва, таке як паркувальні гаражі, промислові парки, реконструкція споруд; прямі субсидії
не переважно фінансова	придбання та облаштування землі (землеуправління); громадські покращення; надання комунальних послуг та інфраструктури державним сектором; права на повітряне середовище та TDR; політичне визнання через чітко помітні проекти розвитку
адміністративна	зміна будівельних норм та вимог до зонування (стимули зонування); створення органів реконструкції та квазідержавних структур для забезпечення фінансування та надання технічної експертизи та кваліфікованого персоналу; уникнення тендерних процедур; мінімізація

	бюрократії, такої як бюрократія; TIFS (райони фінансування податкових приростів)
--	--

Стимули можна розділити на три типи: переважно фіскальні, нефіскальні та переважно адміністративні. Фіскальні стимули переважно стимулюють інвестиції та концентрують їх у певних сферах. Адміністративні стимули, такі як послаблення правил землекористування, можуть впроваджуватися місцевими органами влади, коли проекти сприяють досягненню суспільних цілей. Інший підхід полягає в наданні допомоги в розвитку шляхом придбання землі, консолідації та реструктуризації. Державний сектор відіграє тут вирішальну роль, використовуючи свою «владу захоплення». Державний сектор також може надавати технічну та фінансову допомогу для проведення техніко-економічних обґрунтувань.

Муніципальні органи влади запровадили різні інноваційні методи фінансування діяльності з міського та економічного розвитку. Примітно, що комплексні стимули та інвестиції в державному фінансуванні все більше адаптуються до потреб приватних забудовників та інвесторів. Інновації в державному секторі сприяли тенденції до державно-приватного партнерства (ДПП) у міському розвитку. Державний сектор також починає виступати інвестиційним партнером у спільних проектах розвитку підприємств. Зростаюча складність фінансових операцій ДПП призвела до формалізації планування та впровадження розвитку ДПП.

З прямою участю державного сектору у борговому та акціонерному фінансуванні роль місцевих органів влади в міському розвитку зазнала фундаментальної трансформації. Державний сектор використовує цей підхід для спрямування позик на проекти розвитку. Традиційно, акціонерне фінансування «стосується інвестицій власника або частини власників бізнесу», тоді як боргове фінансування «стосується додаткових позик від банків підприємцям» [77]. У проектах боргового фінансування державні установи надають або гарантують позики. З іншого боку, акціонерне інвестування є більш ризикованим для місцевих органів влади, оскільки

муніципалітет стає частковим власником бізнесу або проекту розвитку. Тому рентабельність інвестицій муніципалітету залежить від успіху бізнесу або проекту. Державний сектор був глибоко залучений до боргового та акціонерного фінансування, головним чином через позики, гарантії та субсидії. Кредитні гарантії є засобом зменшення ризиків та залучення інвестицій від приватних кредиторів. Боргове фінансування є більш поширеним, ніж операції з акціями, і є традиційним способом стимулювання державним сектором приватного сектору. Існує три основні типи боргового фінансування: прямі позики, кредитні гарантії та фінансування доходних облігацій. Кредитні гарантії є засобом зниження вартості позик. У цьому випадку місцева влада гарантує приватним кредиторам, що певний відсоток позики буде повернено у разі дефолту. Таким чином, ризик для приватних кредиторів зменшується. Айзінгер зазначає, що «найважливішим інструментом економічного розвитку для залучення недорогих коштів [...] завжди був випуск облігацій, звільнених від оподаткування» [26]. Облігації, випущені муніципалітетами, звільнені від федеральних податків. Завдяки своєму статусу звільнення від оподаткування муніципалітети сплачують нижчі процентні ставки за своїми облігаціями. Тому вартість позик для муніципалітетів шляхом випуску облігацій, звільнених від оподаткування, нижча, ніж вартість позик через приватних кредиторів. Міста також можуть проявляти підприємницький дух, створюючи командитні або повні товариства в проектах розвитку та компаніях розвитку. Таким чином, місто володіє часткою в проекті та стає інвестором акцій. Як командитний партнер, місто не несе відповідальності за операційні збитки.

Визначення інституціоналізації державно-приватного партнерства (ДПП). Щоб країни могли реалізувати переваги ДПП, уряди повинні пройти процес «інституціоналізації ДПП». Згідно з Мраком [83]:

«Інституціоналізацію ДПП» можна розуміти як формування стандартизованої моделі ДПП, що керується центральними або місцевими

органами влади та реалізується через низку заходів на різних рівнях прийняття рішень та установами державного сектору.

На ринках, де інституціоналізація ДПП є успішною, надійна інституційна платформа сприяє розробці та впровадженню політики, підготовці та закупівлі проектів, а також управлінню/стандартизації проектних угод [20]. Ці інституційні умови зазвичай дозрівають з часом через постійне структурування організаційних питань [90]. Організаційні сфери зазвичай визначаються навколо певного типу організації (у цьому випадку, проекту державно-приватного партнерства), але також включають інші тісно пов'язані організаційні типи, такі як ті, що надають ресурси, користуються послугами, висловлюють незгоду або здійснюють контроль. «Структурування» сфери стосується процесу впорядкування в межах сфери соціальної діяльності. У міру розвитку цього процесу взаємодія між організаціями стає частішою, взаємозалежність поглиблюється, і досягається ширший консенсус щодо відповідних організаційних форм і процедур виконання роботи [24]. Зрілі сфери також демонструють більшу легітимність, засновану на «загальному сприйнятті або припущенні, що дії учасників (залучених до проектів державно-приватного партнерства) є бажаними, доречними або відповідають певній соціально сконструйованій системі норм, цінностей, переконань та визначень» [100]. На ринку державно-приватного партнерства (ДПП) цей процес дозрівання зазвичай залежить від широкого спектру сприяючих факторів, таких як «ринковий потенціал, інституційні гарантії, довіра до уряду, доступ до фінансування, державна спроможність, належне управління та боротьба з корупцією» [88]. Ці фактори, у поєднанні з місцевою географією, політичними умовами та складністю ринків капіталу, разом сприяли формуванню життєздатних партнерств [43]. Крім того, регуляторна та нормативна взаємодія, що характеризується законодавством, інституційним розвитком та правовими прецедентами, додатково підтримала інституції, які сприяють державно-приватному партнерству, уточнюючи обов'язки, інтерфейси, процедури та процеси учасників ринку, а також

всередині та між державним сектором. Ці ключові інституційні та стратегічні елементи разом впливають на прийняття, розвиток та легітимізацію ринків державно-приватного партнерства.

Ринок державно-приватного партнерства (ДПП) у США: унікальний випадок. Не дивно, що уряди по-різному відреагували на інституціоналізацію ДПП [15]. Деякі країни прийняли ДПП та розробили масштабні проекти ДПП, тоді як інші скептично ставилися до моделі ДПП [20]. Сполучені Штати є однією з небагатьох країн, де інституційний потенціал ДПП залишається відносно нерозвиненим. Незважаючи на історію заохочення участі приватного сектору в наданні інших державних послуг [93], їхній нинішній ринок інфраструктурних ДПП все ще перебуває на початковій стадії [60]. Це пояснюється тим, що державні закупівельні агентства США часто не розуміють суттєвих відмінностей між ДПП та традиційними методами закупівель, а також впливу цих відмінностей на рівень ресурсів, унікальні навички, орієнтацію на результати контрактів та потребу в нових процесах та інституціях [15]. Крім того, інституціоналізації державно-приватних партнерств (ДПП) у Сполучених Штатах часто перешкоджають такі фактори, як фрагментована діяльність державного сектору, суперечливе та непослідовне політичне середовище, недостатній потенціал для підготовки проектів та відсутність довіри до приватного сектору в розробці та реалізації проектів ДПП [10].

Структура 1: Етапи інституціоналізації ДПП. Перша теорія – це чотири етапи інституціоналізації, запропоновані Джонсоном та ін. (2006): інновації, локальна валідація, поширення та універсальна валідація. У типовому процесі інституціоналізації «інновація спочатку визнається, потім приймається відносно невеликою кількістю учасників, і, нарешті, широко поширюється та застосовується в певній галузі» [18]. Ці етапи разом утворюють часову схему, відому як «подія інституціоналізації» [24]. На рисунку 1.4 зображено традиційну S-подібну криву інституціоналізації.

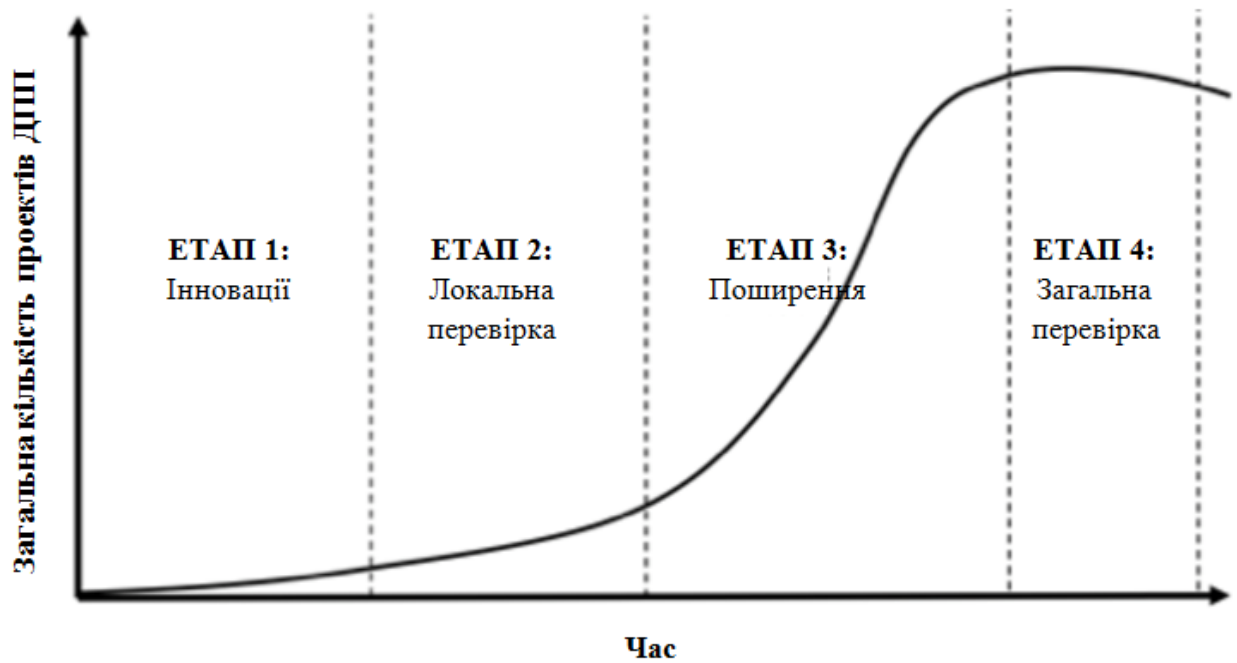


Рисунок 1.4 – Крива традиційної інституціоналізації

Джерело [23]

Хоча «жодна єдина, точна форма кривої (і тривалість фази) не ідеально відповідає динаміці всіх випадків інституціоналізації» [15], ця модель являє собою відносно успішну інноваційну модель. У контексті державно-приватного партнерства (ДПП) чотири фази інституціоналізації визначаються наступним чином:

1. Фаза інновацій – Поява ДПП як інноваційного механізму постачання та закупівлі інфраструктурних активів;
2. Фаза локальної валідації – Застосування ДПП у конкретних місцевих середовищах;
3. Фаза поширення – Розширення ДПП на інші сектори; та
4. Фаза універсальної валідації – Широке впровадження, ефективне використання та управління ДПП у реалізації інфраструктурних проектів.

На основі цих фаз інституціоналізації ми намагаємося визначити поточний етап інституціоналізації ДПП у Сполучених Штатах.

Структура друга: Модель інституціоналізації ДПП

На цих перехідних фазах деякі вчені намагалися класифікувати типи інституціоналізації державно-приватного партнерства (ДПП), які переживають Сполучені Штати. Цей тип зазвичай передбачає створення спеціалізованих відділів або робочих груп з питань ДПП в уряді. Ці агентства «відповідають за розробку та просування стандартизованих моделей ДПП» [24], прагнучи консультувати з питань політики ДПП, підтримки проектів, затвердження проектів та контролю якості [66]. У цих сферах відділи ДПП зазвичай залучені до таких завдань, як визначення обсягу проекту, розробка бізнес-кейсів, дослідження ринку, оцінка заявок та виконання контрактів [89]. У багатьох випадках відділи ДПП також мають «довгострокові повноваження щодо управління кількома транзакціями ДПП (часто в кількох секторах)» та «забезпечення відповідності ДПП певним критеріям якості, таким як доступність, економічна ефективність та належний розподіл ризиків» [77]. Уряди, які інституціоналізують державно-приватні партнерства (ДПП), зазвичай створюють відділи ДПП для посилення урядового потенціалу, підвищення видимості та прозорості ринку, створення надійних портфелів проектів та стандартизації процесів закупівель ДПП [99]. Однак, те, як країни просуватимуть інституціоналізацію ДПП, значною мірою залежить від структури та функціонування цих квазіурядових установ на різних рівнях влади. Mrak [42] зазначив, що інституціоналізація ДПП зазвичай представлена трьома основними моделями: централізованою, децентралізованою або гібридною (рисунок 1.5).

Централізована модель
• інституціоналізація ДПП є сильно централізованою, «вся інституційна організація країни або регіону для ДПП зосереджена на одній спеціалізованій установі» (Mrak, 2014, 96).
Децентралізована модель
• застосовують сильно децентралізований підхід до інституціоналізації ДПП, не існує центрального підрозділу ДПП для підтримки та координації підготовки та виконання проектів ДПП. У цій децентралізованій моделі відповідальність за проекти ДПП покладається на державні установи, галузеві міністерства або інші місцеві/муніципальні органи влади.
Змішана модель
• об'єднує дві попередні моделі. Як найчастіше використовувана форма інституційної організації ДПП, цей змішаний підхід часто передбачає (1) центральний/національний підрозділ ДПП, (2) галузеві агентства ДПП та (3) інші допоміжні установи, що працюють разом у ширшій сфері, що сприяє ДПП (Jooste et al. 2012; Mrak 2014).

Рисунок 1.5 – Три моделі інституціоналізації ДПП

Науковці співпрацювали, щоб класифікувати типи інституціоналізації ДПП, що зараз відбуваються у Сполучених Штатах, використовуючи тематичні дослідження.

1.3. Види державно-приватного партнерства

Було зроблено численні спроби класифікувати моделі державно-приватного партнерства (ДПП). Дивно, але ці методи класифікації різноманітні, і кожен має свій власний акцент. Деякі вчені зосереджуються лише на конкретних містах, описуючи місцеві моделі ДПП, яким бракує універсального застосування. І навпаки, деякі аналітики класифікують моделі лише на основі певних елементів, ігноруючи інші важливі характеристики. Деякі вчені використовують специфічну термінологію для розрізнення різних моделей ДПП, але не враховують різноманітність моделей ДПП. Фактично, наразі не існує загальноприйнятої типології моделей ДПП, а деякі вчені навіть вважають, що типології взагалі не існує. У цьому розділі будуть представлені деякі методи класифікації моделей ДПП, запропоновані вченими. Далі я пропоную типологію, що базується на трьох основах:

- (1) Організаційна структура партнерства, втілена у офіційній угоді;
- (2) Участь державного сектору у фінансуванні конкретних проектів ДПП та надання фінансових або нефінансових стимулів для залучення приватних інвестицій;
- (3) Головна мета партнерства спрямована на інтеграцію в просторовий фокус партнерства. Моє обговорення розумних типів відносин ДПП починається з огляду класифікацій відносин ДПП, запропонованих кількома

вченими. Стюман і Тарр класифікують державно-приватні партнерства в Піттсбурзі на чотири типи:

- (1) Екологічне;
- (2) Організаційне (включаючи соціальне та управлінське);
- (3) Будівельне [33].

Екологічні партнерства, що використовувалися для боротьби зі смогом та повенями, були одними з найдавніших форм партнерства в міському розвитку Піттсбурга. Вони вважалися передумовами для забудови та будівництва. Тому екологічні партнерства складають основу партнерства в будівництві або фізичному розвитку Піттсбурга. Однак це стосується лише міст, оточених вічною мерзлотою та з домінуванням важкої промисловості. Стюман і Тарр розрізняють організаційні та управлінські партнерства, тоді як найновішим розвитком є зростання соціальних партнерств [87]. Соціальні партнерства зазвичай зосереджені на відродженні громади, і приватні фонди історично брали участь у таких партнерствах. Соціальні партнерства передбачають ширшу участь громади, особливо в Піттсбурзі, з акцентом на чорношкірій громаді. Управлінські партнерства мають на меті підвищення ефективності державної діяльності, наприклад, шляхом залучення до державної роботи менеджерів, найнятих приватним сектором. У таблиці 1.2 окреслено різні типи партнерств у Піттсбурзі, включаючи їхні основні цілі та учасників.

Як згадувалося вище, ця класифікація не є універсально застосовною, оскільки вона застосовується до державно-приватних партнерств у містах-заморожених районах. Крім того, класифікація Штуммена та Тарра недостатня для охоплення партнерств у сфері міського розвитку. У цьому відношенні фізичні або конструктивні партнерства є особливо важливими. Штуммен та Тарр не роблять більш тонкої різниці між конструктивними партнерствами. Однак, будівельні цикли державно-приватних партнерств у Сполучених Штатах різняться. Отже, партнерства у сфері фізичного розвитку також різняться.

Таблиця 1.2 – Державно-приватні партнерства на прикладі Піттсбурга

Партнерства	Базові об'єкти	Учасники/Партнери
Екологічні	Повінь, Якість повітря	Торгова палата, Місто/Штат, Добровільні асоціації Корпорації
Фізичні/Будівельні	Будівництво високоякісних офісних будівель / комплексів	Агентство з реконструкції, Штат/Місто Корпорації Фонди
Соціальні	Освіта, Безробіття, Меншини	Фінансові установи Корпорації Громадяни Місто
Управлінські	Більша ефективність міжурядових операцій	Торгова палата, Корпорації, Уповноважені Керівники, що отримали позики

На противагу цьому, Айзінгер робить більш тонку різницю між партнерствами у сфері розвитку. Він розрізняє три типи партнерств:

- (1) Непрямі партнерства;
- (2) Партнерства, переважно цілеспрямовані на основі грантів та субсидій, у яких уряд відіграє підпорядковану або вторинну роль партнера;
- (3) Спільні підприємства, у яких уряд бере на себе ризик і навіть може володіти акціями.

Ця класифікація більше підходить для розгляду партнерств у сфері міського розвитку, ніж класифікація Штуммена та Тарра. Оскільки Айзінгер розглядає лише партнерства між місцевими органами влади та підприємствами, створені для сприяння економічному розвитку, моє застосування розмежування партнерства до міського розвитку дещо обмежене. Зони державного підприємства та проекти реконструкції, що фінансуються урядом та грантами, можна вважати непрямыми партнерствами; більш цілеспрямованими або формальними партнерствами можуть бути Зони покращення бізнесу (ЗПБ) та проекти Федеральних розширених/розширених зон (ЗР/РЗ); а спільні підприємства в міському розвитку стосуються спільних проектів розвитку або компаній-забудовників,

в яких місцеві органи влади можуть мати частку. Хоча місцеві та державні органи влади надають податкові пільги, позики та гранти приватному сектору через проекти розвитку бізнесу та реконструкції, я схильний розглядати ці відносини як непрямі партнерства, а не як більш цілеспрямовані, оскільки ці проекти чітко не визначають структуру партнерства. У цьому відношенні типологія державно-приватного партнерства Айзінгер застосовується лише частково до міського розвитку. Однак проекти Федеральних розширених/розширених зон відрізняються від зон державного підприємства. «Програма розширення можливостей» – це остання програма міського відродження федерального уряду. Державно-приватне партнерство та спільні проекти розвитку є основним компонентом цієї програми. Хоча бізнес-зони є «податковими пільгами для певних територій», «Програма розширення прав і можливостей» поєднує «федеральні податкові пільги з прямим фінансуванням покращення інфраструктури та соціальних послуг». Крім того, програма мала на меті залучити інвестиції приватного сектору та заохотити «організацію громад та участь мешканців». Таким чином, ця програма належить до другої, більш формальної категорії партнерств, оскільки вона чітко вимагає створення таких партнерств. Підтримується урядом. Третій тип партнерства, спільні проекти розвитку, часто є ключовим елементом партнерств розвитку. Загалом, цей метод класифікації є дуже корисним для подальших досліджень. Сквайрс запропонував два різних визначення державно-приватного партнерства.

Спочатку він назвав свою книгу про партнерства **Нерівні партнерства**, зазначивши у вступі, що «притаманна більшості партнерств нерівна природа часто ігнорується. Вони, як правило, повністю виключають місцевих жителів, на яких найбільше впливають рішення щодо розвитку [...]. Громадські цілі часто не досягаються, а демократичні процеси підриваються [...]. Основними бенефіціарами зазвичай є великі корпорації, забудовники та установи» [50].

Різниця між рівними та нерівними партнерствами є поширеною дихотомією, яка розглядає рівність (або, радше, нерівність) державних та приватних партнерів як ключовий диференціальний фактор. Крумгольц, наприклад, використовує подібну термінологію. Він описує державно-приватні партнерства, зосереджені на міських центрах, як незбалансовані партнерства [82]. Сквайрс стверджує, що державно-приватні партнерства тісно пов'язані з ідеологією приватизації, де приватний сектор є домінуючою стороною, а державний сектор – підлеглим. Він класифікує партнерства на два типи залежно від економічного контексту. Модель державно-приватного партнерства (ДПП) виникла під час повоєнного буму 1950-х і 1960-х років. На противагу цьому, модель ДПП процвітала під час економічної рецесії 1980-х років. Сквайрс називає ці партнерства «партнерствами епохи рецесії». У цей період «місцеві партнерства сприяли розвитку міських центрів для обслуговування зростаючої економіки послуг» (Squires, 1991: 208-9). Аналогічно, Левін поділяє модель ДПП на три важливі періоди: (1) поява формальних моделей ДПП з 1945 по 1970 рік; (2) сплеск моделей ДПП з 1970 по 1985 рік; та (3) нові напрямки в моделях ДПП. Він призначає відповідні характеристики кожному періоду [33]. Перший та другий типи партнерств у класифікації Левіна є традиційними моделями ДПП. З 1980-х років з'явився третій тип нової моделі міської співпраці. Ця нова кооперативна концепція подібна до моделі соціальної співпраці, запропонованої Стуманом та Талем. Відродження громади та більш демократичний процес розвитку, досягнутий завдяки посиленню громадського контролю та більш справедливому розподілу вигод (наприклад, через політику зв'язків), є найважливішими питаннями в цих кооперативних моделях [20]. Хоча концепція партнерств з обмеженим часом, запропонована Сквайрсом та Левіним, допомагає описати еволюцію партнерств та їх зміни з часом, жодна з них не є достатньо точною, щоб забезпечити комплексну класифікацію державно-приватних партнерств у міському розвитку. Однак у поєднанні з іншими вимірами партнерств ці

підходи можуть забезпечити корисну основу для обґрунтованої класифікації державно-приватних партнерств.

Кларк і Річ розробили типологію моделей державно-приватного партнерства (ДПП) на основі прямої відповідальності за впровадження та спільної участі місцевих органів влади в міських проектах [76]. Їхні розмежування моделей ДПП «місто / приватне», «державне/приватне», «некомерційне/приватне», «міське / некомерційне / приватне» та «державне / приватне / некомерційне» здаються доречними та вичерпними. Однак Кларк і Річ розглядали лише моделі ДПП, створені проектом Групи сприяння міському розвитку (UDAG), тобто так звану модель ДПП, що фінансується за рахунок дій. Враховуючи довгу історію проекту UDAG та зміни в міському середовищі, це розмежування потребує оновлення.

Варто розглянути метод класифікації моделей ДПП, запропонований Хемліном і Лайонсом [53]. Вони класифікували моделі ДПП на основі основної організаційної структури та типу спільної діяльності. Щодо партнерств, вони переважно розрізняють такі типи:

- Змішані партнерства,
- Командитні товариства,
- Квартири,
- Державні установи та
- Приватні корпорації.

Гамлін та Лайонс надають корисний огляд можливих державно-приватних партнерств у Сполучених Штатах, всебічно окреслюючи різні форми. Вони виділяють можливі правові організаційні домовленості та закони, що сприяють партнерствам. Тому цей підхід суттєво відрізняється від підходу Сквайрса, Левіна, Штуммана та Тарра. Сквайрс та Левін розглядали соціальний вплив державно-приватних партнерств, тоді як Гамлін та Лайонс класифікують їх з юридичної точки зору. Отже, їхні висновки явно відрізняються. Гамлін та Лайонс класифікують діяльність міжгалузевих партнерств наступним чином:

- Земля/пов'язаний з нею капітал,
- Праця,
- Енергетика,
- Фінанси,
- Управління,
- Податкові пільги,
- Ринки та
- Дослідження.

Спільну діяльність можна розділити на два типи: фінансово обумовлену (фінансування та податкові пільги) та нефінансову (земля, дослідження, управління). Виходячи з цієї класифікації, основним питанням для державно-приватного партнерства у Сполучених Штатах є фінансування. Аналіз типів співпраці допомагає розрізняти різні типи. Тому Гемлін та Лайонс надають чудовий огляд різних типів міжгалузевої співпраці, що заслуговує на подальше обговорення. Однак, мабуть, найпрактичнішою та найповнішою класифікацією є запропонована Кляйнбергом [60]. Він розрізняє чотири моделі державно-приватного партнерства, як показано на рисунку 1.6.

Нерівне (бізнес-домінантне або корпоративне) партнерство

- - Пов'язане зі стратегією корпоративного центру в центрі міста
- - Приватні партнери отримують більшість переваг

Підтипи:

- - традиційна нерівна модель державно-приватного партнерства 1950-х років (оновлення міст) та
- - нова нерівна модель державно-приватного партнерства з 1970-х років

Форми:

- - Традиційні коаліції зростання
- - Квazидержавні корпорації розвитку
- - Публічно формалізовані договірні відносини

Пов'язане партнерство розвитку - державний партнер повніше розподіляє вигоди (менша нерівність)

Обмежене партнерство

- Розподіл доходів (компроміс)
- Витрачання доходів, наприклад, на зниження податкових ставок для мешканців або надання соціальних послуг
- Роль державного сектору як державного підприємця (партнера з акціонерного капіталу)
- Уникнення ризику шляхом переговорів
- Тільки два партнери
- Просторова зосередженість на центральному діловому районі

Розширене партнерства

- Спроба цілеспрямовано розподілити вигоди від реконструкції за межі центру міста, включаючи занедбані райони та бідних мешканців
- Відносно новий тип (Бостон, Сан-Франциско у 1980-х роках)
- Програми зв'язку, такі як плата для забудовника

Модель стратегічного прогресивного планування

- Протилежна державно-приватному партнерству, в якому домінує бізнес
- Новий, більш орієнтований на людей підхід до планування
- Сприяє плануванню розвитку районів та широким державно-приватним партнерствам за участю суспільство розвитку громад

Рисунок 1.6 – Чотири моделі державно-приватного партнерства за Кляйнбергом

Кляйнберг розглядає нерівні партнерства та моделі стратегічного поступового планування як дві крайні моделі партнерства, відзначаючи два пов'язані типи партнерств між ними. Як і Сквайрс та Левін, він розглядає

партнерства переважно з егалітарної точки зору. Крім того, він включає логічну еволюцію партнерств у свою класифікацію, від нерівних партнерств 1950-х та 60-х років до пов'язаних партнерств 1970-х та 80-х років. Однак моделі стратегічного поступового планування залишаються баченням міського планування. Він всебічно описує чотири основні типи партнерств, включаючи конкретні форми, які можуть приймати ці моделі, та специфічні характеристики, що відрізняють різні моделі. У цьому відношенні він також розглядає важливі компоненти державно-приватного партнерства, такі як участь державного сектору та просторові елементи.

Загалом, обговорювані класифікації суттєво відрізняються за своїм характером. Сквайрс, Левін, Штурммен та Та розглядають різні типи партнерств із соціальної точки зору, тоді як Хемлін, Лайонс та Айзінгер аргументують з правової та економічної точок зору. Однак ефективна типологія повинна враховувати різні підходи до класифікації державно-приватного партнерства. Оскільки я розглядаю державно-приватні партнерства (ДПП) з географічної точки зору, я маю намір більше зосередитися на просторових характеристиках ДПП у міському розвитку, ніж на класифікаціях, згаданих вище. Крім того, розумна типологія ДПП у міському розвитку повинна враховувати ступінь участі державного сектору у фінансуванні конкретних проектів ДПП та наданні фіскальних або нефіскальних стимулів для залучення приватних інвестицій, а також організаційну структуру та інституціоналізацію партнерства. Хоча Гемлін та Лайонс надають вичерпний огляд можливих організаційних структур ДПП, вони не розглядають ті, що мають нижчу інституціоналізацію та не базуються на «жорстких» законах та формальних угодах. У цьому відношенні Айзінгер пропонує краще рішення для непрямих партнерств, включаючи «м'які» угоди між державним та приватним секторами. Тому корисно поєднати ці два підходи, щоб охопити різні організаційні структури, які можуть мати ДПП. Розмежування неформальних та формальних партнерств може бути доцільним підходом. Рівень участі державного сектору

може варіюватися від низького до високого. Очікується, що високо формалізовані та інституціоналізовані партнерства досягнуть вищого рівня участі державного сектору порівняно з неформальними та менш інституціоналізованими ДПП.

Крім того, класифікації соціального детермінізму Сквайрса, Левіна, Штуммана та Таррі включають певні очікувані цілі та просторові пріоритети державно-приватних партнерств. Це може бути пов'язано з рівнем залучення державного сектору та інституціоналізацією партнерств.

Неформальні партнерства

Неформальні відносини між державним та приватним секторами мають довгу історію у Сполучених Штатах, включаючи консультативні послуги приватного сектору місцевим органам влади та участь приватного сектору в плануванні. Стюмен та Тарр описують, як державний та приватний сектори в Піттсбурзі співпрацювали з питань планування [40]. Яскравим прикладом є Конференція з розвитку громади Аллегені (ACCD), яка була одночасно значною організацією приватного сектору та «ключовою організацією з планування та дій» [59]. ACCD надавала підтримку в плануванні та дослідженнях для проекту реконструкції центру Піттсбурга. Конференція Аллегені залучила експертів до розробки планів реконструкції, і державний сектор згодом відповів, зазвичай висловлюючи свою згоду [22]. За моделлю Аллегейні, майже кожне велике місто США створило Комітет з розвитку бізнесу між 1945 і 1965 роками.

Формальні партнерства. Партнерства встановлюються через офіційні угоди про партнерство та державно-приватні партнерства між установами та корпораціями. Угоди про партнерство є менш формальними, ніж ті, що створюють квазідержавні або приватні корпорації. Партнерства вступили в нову еру наприкінці 1970-х років, коли державно-приватні партнери прагнули офіційних угод про партнерство. Як наслідок, партнерства стали більш інституціоналізованим компонентом міського розвитку у Сполучених Штатах.

Угоди про партнерство мають різні форми. Однак вони завжди є «письмовою заявою, в якій викладено рішення, прийняті щодо різних аспектів проекту». Угода чітко визначає обов'язки кожного партнера. Часто це складний документ. Найпоширеніші договірні угоди між державним та приватним секторами включають: угоди про розвиток (DA), угоди про розпорядження та розвиток (DDA), угоди про участь у власності (OPA) та угоди про оренду. У Каліфорнії закон штату 1979 року дозволив угоди про розвиток. Цей закон дозволив місцевим органам влади та забудовникам укладати взаємовигідні угоди. Угода про розвиток може чітко визначати «умови, положення, обмеження та правила, що стосуються всіх аспектів розвитку». Угода про розпорядження та розвиток подібна до угоди про розвиток, але це угода між міською або муніципальною владою та забудовником у проекті реконструкції як частини плану реконструкції. Угода про участь у власності (OPA) – це угода між міською або муніципальною владою та власником, яка застосовується, коли нерухомість не належить органу реконструкції. Як правило, власник володіє невеликою ділянкою, і міська влада хоче внести певні зміни.

Перевагою формального державно-приватного партнерства є те, що сторони можуть розпочати переговори на ранній стадії та досягти остаточної договірної угоди. Формальна угода надає гарантії учасникам. У цьому випадку приватний партнер (збудовник або інвестор) може бути впевнений, що «незалежно від змін політичної ситуації, дії, узгоджені міською владою, будуть реалізовані». З іншого боку, угода надає міській владі гарантії планування та фінансування для забудовників або інвесторів.

Як згадувалося раніше, участь у капіталі стає дедалі важливішою для отримання доходів місцевими органами влади. Арана зазначає, що участь у капіталі «може бути найефективнішим способом отримання доходів для місцевих органів влади в Південній Каліфорнії» [97]. Урядові установи можуть як генерувати доходи, так і контролювати проекти розвитку. Участь

у капіталі включає два типи угод: угоди про участь у спільній оренді та угоди про участь у капіталі.

Згідно з угодами про оренду громадських приміщень, муніципалітети або агентства з реконструкції здають в оренду громадські об'єкти або землю забудовникам. Угоди про пайову участь дозволяють містам інвестувати в проекти нерухомості. В обох типах угод місто отримує певний відсоток від прибутку проекту. В обох випадках роль муніципалітету «ближча до ролі приватного забудовника» [101]. Наприклад, пайова участь застосовується до розвитку комерційних спортивних об'єктів. Вона також стає все більш поширеною в торгових центрах, реконструкції Бюро розвитку громад (CDB) та проектах офісних будівель.

Як правило, міста випускають дохідні облігації для фінансування цих об'єктів. Угоди можуть передбачати розподіл доходів від податку з продажу. Однак ризик полягає в тому, що місцеві органи влади можуть заохочувати комерційний розвиток, який генерує значні доходи від податку з продажу, тим самим завдаючи шкоди житловому розвитку. «Ці державні підприємства [...] представляють як величезні можливості, так і величезні ризики. Більшість проектів економічного розвитку здійснюються через державно-приватні партнерства, як правило, у правовій формі державних, приватних комерційних або некомерційних корпорацій, і часто зі змішаним державно-приватним фінансуванням» [24]. Державна власність на капітал через державно-приватне партнерство стала поширеним підходом в американському міському розвитку. Міста отримують частку в проектах розвитку через інвестиції. У періоди дефіциту ресурсів місцеві органи влади використовують різні угоди про оренду, за якими приватний капітал фінансує будівництво об'єктів, які потім здаються в оренду місцевим органам влади. Як альтернатива, місцеві органи влади можуть здавати в оренду державне майно інвесторам та забудовникам, тим самим зберігаючи державну власність та контроль над орендованою землею або будівлями. Місцеві органи влади можуть застосовувати більш підприємницькі стратегії,

якщо орендна плата включає так звані «додаткові субсидії» на додаток до основної орендної плати. Ці додаткові субсидії можуть сягати одного відсотка від загального доходу проекту. Таким чином, місто діє як типовий інвестор, очікуючи повернення своїх активів. Важко знайти універсальний тип державно-приватного партнерства. Насправді ефективніше розрізняти міжгалузеві партнерства на основі конкретних елементів партнерства; ці елементи включають: по-перше, участь та організаційну структуру державного сектору; по-друге, спільну діяльність; і по-третє, основні цілі та географічний охоплення.

Організаційна структура	Неформальна	Залученість публічного сектору		
		Невелика		Велика
		Неформальні партнерства Сумісні зусилля з планування	Формальні партнерства	
Види діяльності партнерств	Адміністративна діяльність		Міжсекторальна взаємодія заснована на формальних договорах • DA • DDA • OPA	
				Інституціоналізація партнерств за допомогою квазі-публічних чи приватних корпорацій - місцеві корпорації розвитку - Центральні корпорації розвитку
		Переважно нефінансова діяльність		
			Фінансова діяльність	
	Адміністративна діяльність		Місто “як спонсор” - Субсидії - Виділення земельних ділянок	
				Місто як “надавач капіталу” - акціонерне фінансування - боргове фінансування

Рисунок 1.7 – Матриця типів партнерства між організаціями приватного сектору та державним сектором

Рівень участі державного сектору залежить від ступеня міжгалузевої співпраці. Я вважаю, що участь державного сектору в проектах міського розвитку нижча, коли діють адміністративні стимули, і вища, коли міста беруть участь у фінансуванні цих проектів. За даними Каммінгса, Кербера та Вітта, фінансова роль міста в міському розвитку може варіюватися від

«донора» до «партнера за власним капіталом» [28]. Міста, які мають частку в проектах розвитку, активно беруть участь у міському розвитку. Ці міста можна вважати підприємницькими. Окрім формальної та неформальної міжгалузевої співпраці, інвестиційні та соціальні партнерства можна розрізняти на основі їхньої основної мети та просторової спрямованості.

У Сполучених Штатах інвестиційні партнерства є більш поширеними та помітними, ніж соціальні партнерства. По суті, інвестиційні партнерства зосереджені на економічному розвитку центрів міста та їх центральних ділових районів. Ці проекти є відчутними та часто дуже гучними. Державно-приватні партнерства, зосереджені на центрах міста, також описуються як моделі, що домінують еліти та централізовані. На відміну від цього, соціальні партнерства – це партнерства на основі громад, розроблені для вирішення таких питань, як розвиток громад, державні послуги, житло та зайнятість. Ці партнерства є більш «інклюзивними» [67], зосереджуючись на ширшій участі та соціальному обміні на додаток до економічного розвитку. Тому економічний розвиток також є ключовою рисою соціальних партнерств, виходячи з того факту, що сама концепція державно-приватного партнерства сприяє економічному розвитку міст, але ці проекти також мають соціальну спрямованість. Соціально-економічне відродження передбачає фізичну та соціальну трансформацію громад, поєднуючи в цьому відношенні стратегії міського розвитку, орієнтовані на місцезнаходження та людей. У Сполучених Штатах Федеральна програма розширення прав і можливостей (EZ/EC) може розглядатися як відповідний приклад цієї моделі «нового типу партнерства». На цьому тлі значення некомерційних організацій третього сектору зросло з 1980-х років. Корпорації розвитку громад (КГР) є типовими представниками таких асоціацій з покращення громад. КГР – це організації, що складаються з мешканців громад, спрямовані на відродження та зміцнення громад. Зазвичай вони працюють у громадах з низьким та середнім рівнем доходу. «Більшість центрів розвитку громад мають схожі цілі, такі як розширення прав і можливостей місцевих виборців, посилення громадського контролю над

місцевим бізнесом, сприяння промислового та житлового розвитку, покращення економічних умов бідних районів та їхніх мешканців, а також зміцнення інституцій, які досягають цих цілей». Рух центрів розвитку громад неухильно зростає з 1980-х років. Багато центрів розвитку громад активно надають фінансову допомогу на будівництво доступного житла. Проекти комерційного та промислового розвитку, а також ініціативи щодо заохочення розвитку малого бізнесу в громаді надають цим підприємствам акціонерний капітал, позики та технічну допомогу. Однак житло та ремонт будинків є основною діяльністю фондів допомоги громадам. «Робота багатьох фондів допомоги громадам називається дефіцитним фінансуванням». Крім того, приватні фонди історично брали участь у соціальних партнерствах.

Запропонована модель державно-приватного партнерства (ДПП) відображає широкий спектр міжсекторальної спільної діяльності у Сполучених Штатах. ДПП все частіше охоплюють широкий спектр функціональних сфер, починаючи з розвитку бізнесу в центрі міста, а потім житло, освіту, високотехнологічний бізнес та відродження громад. Більшість критиків стверджують, що модель ДПП у США зазвичай зосереджена на розвитку центру міста, нехтуючи відродженням громади.

Висновки за першим розділом

У ході теоретичного дослідження було встановлено, що державно-приватне партнерство є юридично обов'язковою договірною угодою, заснованою на взаємних зобов'язаннях між державним сектором та приватними організаціями. Теоретичний аналіз джерел дозволив виділити такі ключові аспекти:

1. Теоретичне підґрунтя: Концепція ДПП базується на «теорії принципала-агента» та «аналізі трансакційних витрат», де держава виступає замовником, а приватний сектор — виконавцем, що забезпечує вищу економічну ефективність (Value for Money).

2. Мотивація учасників: Для держави ДПП є інструментом залучення приватного капіталу в умовах обмеженості бюджетних ресурсів, тоді як для бізнесу це можливість отримання довгострокового прибутку за умови прийняття на себе частини управлінських ризиків.

3. Різноманітність моделей: Виявлено широкий спектр видів партнерства — від неформальних альянсів до складних контрактних структур, таких як BOT (Будівництво-Експлуатація-Передача), DBF (Проектування-Будівництво-Фінансування) та їх варіацій.

4. Інституціоналізація: Успіх ДПП залежить від зрілості ринку та формування надійної інституційної платформи, що проходить через етапи інновацій, локальної валідації та широкого поширення.

5. Управління ризиками: Фундаментальним принципом ефективного ДПП є передача ризику тій стороні, яка здатна ним найкраще управляти, що дозволяє мінімізувати перевитрати коштів та затримки в реалізації проєктів.

Таким чином, у першому розділі доведено, що ДПП є не просто фінансовим інструментом, а складною системою взаємодії, яка при належному рівні прозорості та підзвітності дозволяє ефективно вирішувати проблеми «провалів ринку» та дефіциту державного управління.

РОЗДІЛ 2

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

2.1. Теорії некомерційних організацій як альтернатива державно-приватному партнерству

Акцент, який робиться на незгоді в дискурсі громадянського суспільства в перехідних економіках, забезпечує основу для дослідження загалом позитивних, нормативних та евристичних аспектів, пов'язаних з його роллю в демократизації. Незалежно від використаної методології дослідження, чи є громадянське суспільство еквівалентним некомерційному сектору, залежить від характеру досліджуваної політичної системи. Лінії розлому та проблеми визначення, що оточують теорію некомерційних організацій, викликають логічне питання: чи існує легітимно ідентифікований некомерційний сектор?

До 1980-х років основна економічна література майже повністю ігнорувала існування некомерційних організацій або третього сектору. У той час не існувало так званої «єдиної академічної галузі дослідження некомерційних організацій» [41]. Однак, повторюваною темою в наступній літературі є «розмиття меж», що досліджувалося на ранніх етапах такими вченими, як Ральф Крамер, а нещодавно Девід Білліс, Колін Рочестер та інші. З 1980-х років некомерційні організації зазнали різких змін, дедалі більше нагадуючи комерційні підприємства [45].

Будь-яке визначення цієї галузі, що описується як «вільний, роздутий монстр» [23] та з розмитими межами, має багато обмежень та потребує уточнення. Чи справді існує ця галузь? Можливо, суто з епістемологічної точки зору, відповідь – ні: сектор зрештою має бути визначений своїми

межами, а некомерційний сектор, особливо з міжнародної та глобальної точки зору, має розмиті та всепроникні межі, які майже нерозрізнити (там же).

Найбільш широко прийняте визначення некомерційних організацій та некомерційного сектору базується на поєднанні структурних та функціональних характеристик, що описують їхні організаційні форми та діяльність. Визначення, яке використовується в рамках Проекту порівняльного некомерційного сектору Університету Джонса Гопкінса, а пізніше прийняте Організацією Об'єднаних Націй для порівняльних опитувань некомерційних організацій у різних країнах, використовує такі п'ять критеріїв для визначення некомерційної організації:

- Організована, що означає, що вона має певний ступінь інституціоналізації у своїй організаційній формі або операційній системі;
- Приватна, що означає, що вона інституційно незалежна від уряду;
- Некомерційна, що означає, що вона не повертає жодного прибутку власникам чи директорам, а натомість реінвестує його в основну місію організації;
- Автономна, що означає, що вона має власні внутрішні механізми управління;
- Добровільна, що означає, що її діяльність передбачає значний ступінь добровільної участі.

У визначенні «структурно-операційного зв'язку» Саламона та Анхойєра (1998) нерозподільне обмеження визначається як структурна характеристика некомерційних організацій. Нерозподільне обмеження дозволяє некомерційним організаціям отримувати прибуток, але не дозволяє їм розподіляти цей прибуток між керівниками чи співробітниками організації. «Будь-який надлишок, що генерується некомерційною організацією, має бути інвестований у якість її продуктів/послуг або використаний для фінансування послуг, що надаються нужденним» [28]. Прибуткова некомерційна організація в будь-який момент часу може

використовувати ці ресурси для однієї з трьох цілей: збільшити витрати, щоб використовувати прибуток для щоденної діяльності; інвестувати в основні засоби, які можуть бути використані для надання послуг, орієнтованих на виконання місії; або використовувати прибуток як джерело внутрішнього капіталу [17].

Супутній підхід полягає в тому, щоб зосередитися на розмежуванні некомерційних організацій та інших секторальних організацій. По-перше, існує трисекторна структура. Для опису організацій, що діють у третьому секторі, дослідники некомерційних організацій використовують термін «приватна некомерційна організація», стверджуючи, що це найточніший спосіб виразити той факт, що ці організації є продуктами трисекторної економічної системи. Незалежна концепція третього сектору впливає з аналізів, які відрізняють уряд від неурядових організацій, а бізнес від некомерційних організацій. Ці сектори є одночасно незалежними та взаємопов'язаними [57]. Традиційно уряд визначається як перший сектор, бізнес – як другий, а некомерційні організації – як третій. Ці три сектори часто описуються як «монарх, торговець, громадянин» [44]. Цей тріадний поділ на три окремі сектори (або соціальні сфери, домени чи категорії) пронизує західну думку [28]. Класичні ліберальні теоретики наголошують на розділенні державної та приватної сфер, тоді як постструктуралісти зосереджуються на наступності та взаємовпливі. Окрім цих трьох формальних інституційних секторів, деякі вчені визначили четвертий сектор: неформальні стосунки в сім'ї, між друзями та в громаді [56], і порядок та ієрархія цих секторів залишаються суперечливими [22].

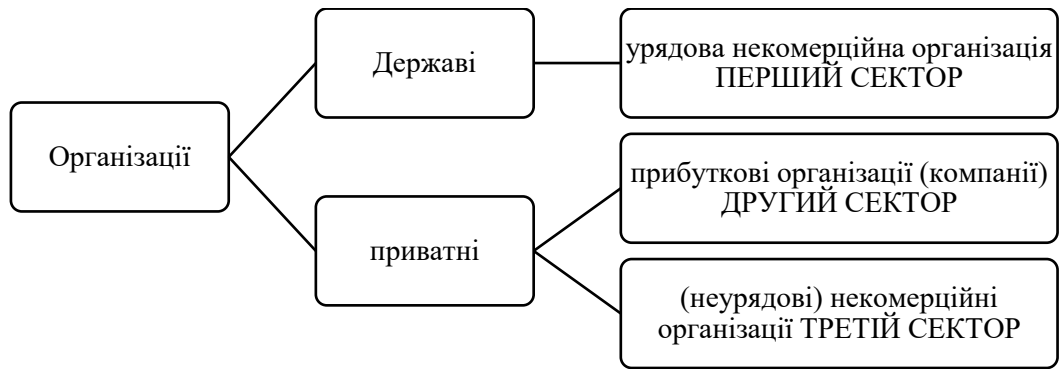


Рисунок 2.1 - Схема трьох секторів національної економіки

Поширеним методом візуалізації секторального поділу є проста діаграма Венна, де три кола, що перекриваються, представляють три інституційні сфери: уряд/держава (сектор 1), ринок (сектор 2) та некомерційні організації (сектор 3); іноді четверте коло використовується для представлення домогосподарства або громади. Деякі вчені стверджують, що сам некомерційний сектор не підходить для єдиного визначення. Пестофф [68] переглянув цю точку зору, розмістивши некомерційний сектор у центрі трикутника добробуту та чітко відмежувавши його від держави, ринку та громади (домогосподарства), використовуючи ключові соціальні поділки: державний/приватний, бізнес/небізнес та формальний/неформальний. Однією з переваг таксономії Пестоффа є те, що, маюючи цей трикутник, ми можемо зрозуміти основні характеристики організацій, що діють у кожній сфері. Ця діаграма має вирішальне значення для розуміння позиції некомерційного сектору. Весь трикутник представляє національну економіку.

Він поділений на три регіони, що відповідають таким поділам:

- Формальний/неформальний сектор – цей поділ відображає наявність юридичних осіб. Діяльність юридичних осіб регулюється законом і тому належать до формального сектору;
- Державні/Приватні організації – Цей поділ відображає засновників, власників та керівників організації. Іноді цей поділ може бути проблематичним, особливо коли закони та нормативні акти нечіткі;

– Комерційні/Некомерційні організації – Цей поділ відображає мету реєстрації організації. Це регулюється законами та нормативними актами, включаючи закони про податок на прибуток.

Некомерційні організації знаходяться в центрі трикутника, що вказує на те, що вони є:

- Приватними – Створені не урядом, а приватними установами, окремими громадянами або юридичними особами;
- Некомерційними – Створені для некомерційних цілей;
- Формальними – Їхній імідж та статус регулюються відповідними законами.

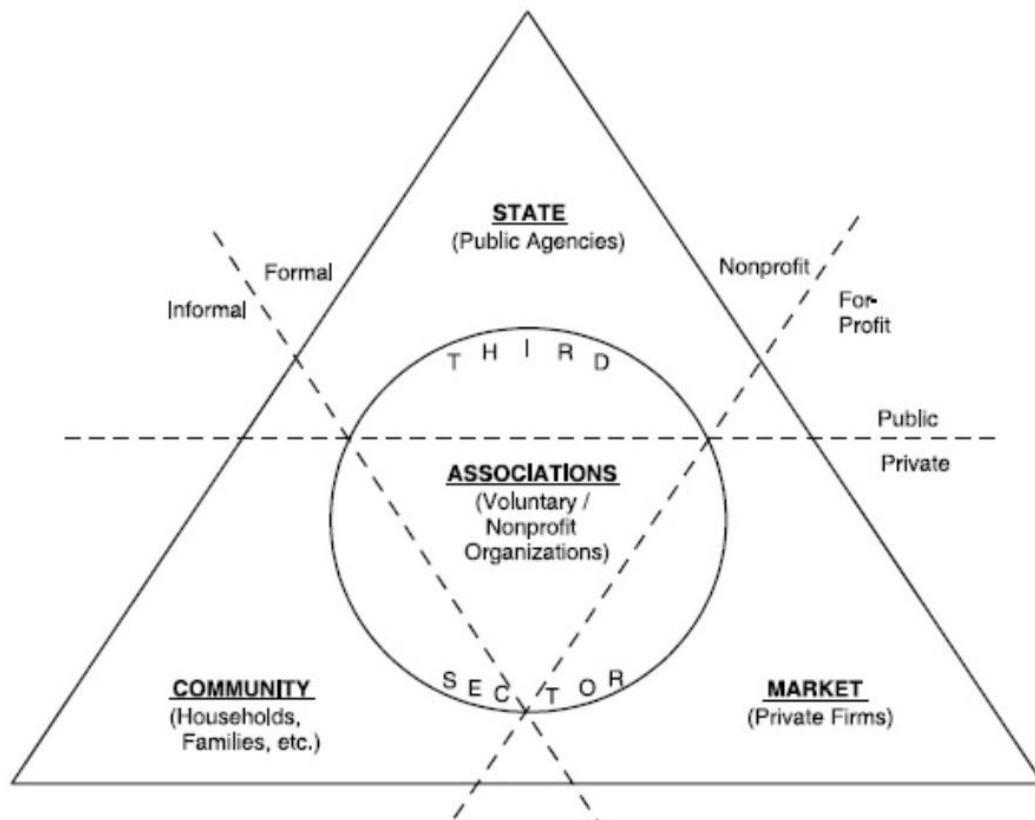


Рисунок 2.2 Третій сектор у трикутнику добробуту

Однак економісти мало уваги приділяли операційному визначенню «організації» в контексті некомерційних організацій [71]. Коуз (1937) стверджував, що межі комерційних фірм залежать від відносних транзакційних витрат на ринкові транзакції та внутрішніх неринкових

розподілів, що забезпечує особливо багату основу для аналізу некомерційних фірм. Чи впливає неринковий розподіл волонтерів та пожертв на організаційні межі? Хоча деякі аналізи транзакційних витрат у контексті некомерційних організацій вже розпочалися, ці аналізи не зосереджувалися на визначенні організаційних меж. У деяких статтях досліджувалися такі методи, як злиття, франчайзинг, множинні результати та спільний збір коштів, як спроби вирішення організаційних екстерналій, а організаційні екстерналії також вважаються ще одним фактором, що впливає на організаційні межі. Залишається багато складних випадків розмитих меж галузей, а нечіткі організаційні межі в межах сектору виникають через такі фактори, як влада спонсорів в організаційному управлінні, дублювання членів правління, партнерства та спільні підприємства, комерційні дочірні компанії некомерційних організацій, некомерційні дочірні компанії комерційних організацій, організації зі спільного збору коштів та франчайзингові угоди некомерційних організацій.

Інституційні рамки зосереджені на структурах та процесах, які постійно формують динаміку некомерційного сектору та його відносини з державним та комерційним секторами. Споріднений дослідницький підхід досліджує відмінності між некомерційними організаціями та організаціями інших секторів [24]. Некомерційні організації відрізняються від державних установ та комерційних організацій своїми унікальними виробничими функціями, структурами управління, джерелами доходів, персоналом, а також правовими та податковими системами [56]. Оскільки некомерційні організації не є ні державними установами, ні комерційними структурами, вважається, що вони потенційно мають переваги обох: «суспільні інтереси, підзвітність та широке бачення уряду, а також ефективність та професіоналізм бізнесу» [22]. Однак усі ці характеристики, що приписуються сектору, є предметом суперечок щодо визначень. Чітке визначення є невловимим, а різні спроби знайти чіткі межі між секторами лише підкреслюють проблему розмежування.

У цьому контексті питання, яке нам потрібно поставити, таке: чи важливо бути некомерційною організацією? Некомерційні організації відіграють широку роль у демократичних суспільствах. Борис та Мошер-Вільямс стверджують, що ролі некомерційних організацій можна розділити на соціальні, громадянські та економічні функції. Крамер запропонував чотири ключові ролі та функції: постачальник послуг, новатор, охоронець цінностей та захисник. Однак ретельне вивчення функціональних класифікацій некомерційних організацій, запропонованих у літературі, показує, що вони різноманітні та суттєво відрізняються [26]. Функціональні визначення некомерційних організацій наведено в таблиці 2.1

Таблиця 2.1 – Концепції функцій некомерційних організацій, визначені в літературі

ФУНКЦІЯ/АВТОР	Саламон / Соколовський	Естель/Роз-Акерман	Ленд	Фумкін	Крамер	Кендалл	Саламон/Хемс
Надання послуг/Виразна роль (та роль розвитку лідерства)/Роль охоронця цінностей та волонтерство/ Представницька функція							
Філантропія							
Благодійність							
Роль удосконалення/захист інтересів							
Роль авангардиста та піонера в сфері обслуговування / Функція інновацій							
Розбудова громади (та роль демократизації) / Товариство / Соціальний капітал							
Соціальне підприємництво							

Роль некомерційних організацій у демократичних суспільствах є предметом постійного інтересу в політичних та соціально-економічних дослідженнях. Некомерційні організації можуть виконувати дві основні функції: сприяти соціальній безпеці та стабільності, а також стимулювати соціальний прогрес. У багатьох країнах некомерційні організації відіграють життєво важливу роль у допомозі вразливим групам інтегруватися в суспільство, надаючи соціальні послуги, і тому їх часто називають

«соціальними пом'якшувачами». Одночасно некомерційні організації також виконують свою «виразну функцію», виступаючи з громадських питань, таких як захист навколишнього середовища.

Виразна функція та орієнтація на обслуговування не є взаємовиключними змінними. Більшість активно задіяних некомерційних організацій мають обидві функції, але це неминуче призводить до внутрішніх конфліктів: деякі схильні займатися діяльністю з надання послуг, що генерує дохід, тоді як інші наполягають на виконанні чітких соціальних зобов'язань. Наразі класифікація організацій, що діють в обох сферах, залишається нечіткою. У системах класифікації, таких як Міжнародна класифікація некомерційних організацій (ICNPO), немає чіткого методу для всебічного розмежування діяльності з адвокації [66]. Окрім функцій обслуговування та вираження, три інші функції некомерційних організацій вважаються вирішальними в (пост)перехідному контексті [20]:

1. Інноваційна функція. Некомерційний сектор може бути джерелом інновацій, зокрема у сфері технологічних застосувань, нових освітніх методів та інноваційних програм мобілізації громадян. Інноваційна функція некомерційного сектору створює складніше середовище для роботи державних організацій.

2. Адвокація або функція соціальних змін. Ці функції спрямовані на захист або просування інтересів та прав окремих осіб або певних груп громадян. Ця функція є життєво важливою в Чеській Республіці та Словаччині, оскільки вона сприяє соціальним трансформаціям.

3. Функція розбудови громади та демократизації. Ця функція особливо важлива в Чеській Республіці та Словаччині, оскільки попередні режими негативно вплинули на розвиток суспільного життя та природні механізми мобілізації громадян, пов'язані з управлінням державними справами.

Глибше вивчення функцій некомерційних організацій показує, що їхня роль полягає в активній участі в побудові демократії та різноманітності, а також у контролі за формулюванням соціальних правил. Роль некомерційних

організацій як постачальників послуг зазвичай отримує найбільшу увагу. Однак, порівняно з експресивними функціями, такими як адвокація, громадянська участь та культурне самовираження, такі функції, як надання послуг, підприємництво та інновації, безсумнівно, менш суперечливі. З точки зору їхнього корисного впливу, послуги, що надаються приватними некомерційними організаціями, можна підсумувати наступним чином:

1. Взаємовигідні послуги: Приватні некомерційні організації служать інтересам своїх засновників, їхня діяльність спрямована на задоволення потреб невеликої групи людей (груп інтересів) та базується на членстві; приклади включають громадські об'єднання, політичні партії та рухи, торгові палати, клуби та асоціації.

2. Послуги державного сектору: Приватні некомерційні організації досягають цілей державного сектору та надають послуги всім за відомих та рівних умов; Приклади включають громадські об'єднання, фонди, неінвестиційні фонди та некомерційні організації, що надають державні послуги, зокрема такі:

- Надання медичної допомоги;
- Надання соціальної та гуманітарної допомоги;
- Створення, розвиток, захист, відновлення та демонстрація духовних та культурних цінностей;
- Захист прав людини та основоположних свобод;
- Спортивна освіта та розвиток;
- Дослідження, розробки, науково-технічні та інформаційні послуги;
- Створення та захист навколишнього середовища та громадського здоров'я;
- Послуги, що підтримують регіональний розвиток та зайнятість;
- Забезпечення житлом; управління житлом, його обслуговування та ремонт.

3. Державні послуги: Приватні некомерційні організації виконують завдання, пов'язані з суспільними інтересами, виконують муніципальні або

національні обов'язки або виконують інші державні функції; вони підлягають державному нагляду та часто мають фінансові зв'язки з державним бюджетом.

Варто дослідити, чи можна вважати взаємовигідні послуги — ті, що задовольняють потреби невеликої групи — універсально корисними з ширшої точки зору. У багатьох випадках, коли підтримуються «інтереси» членів організації, зберігаються традиції, створюються нетрадиційні форми освіти, розвивається спорт і культура, а дозволя членів організації збагачується змістовною діяльністю (яку можна розуміти як запобігання соціальним патологіям). Тому взаємовигідна діяльність може бути універсально корисною з ширшої точки зору, оскільки вона приносить користь суспільству в цілому.

Надання публічних (загальноновигідних) послуг називається сервісною роллю. Передбачається, що послуги, що надаються приватними некомерційними організаціями... Відповідність одній або кільком із наступних характеристик (як зазначено вище):

- Вища якість послуг — оскільки некомерційні організації не є комерційними, вони надають вищу якість послуг, ніж комерційні організації. Некомерційні організації також є більш гнучкими, здатні пропонувати різноманітні (допоміжні) послуги, такі як послуги у сфері розвитку громад, на додаток до своїх основних послуг, що певною мірою покращує задоволеність клієнтів. Тому якість їхніх послуг можна оцінити як вищу.

- Більша справедливість – некомерційні організації більше мотивовані обслуговувати тих, хто найбільше цього потребує, а розподіл їхніх послуг є більш справедливим, ніж у комерційних підприємств, які часто «дискримінують» тих, хто не може платити. Однак ця справедливість не гарантована; послуги, що надаються урядом, є прикладом цього.

- Нижчий коефіцієнт витрат до ефективності, вища ефективність — некомерційні організації можуть знизити вартість послуг та підвищити ефективність, залучаючи волонтерів та використовуючи благодійні та

державні кошти. Одночасно, використовуючи ресурси поза державою, приватні некомерційні організації можуть підвищити свою автономію та стійкість на ринку державних послуг.

- Спеціалізація – Виходячи зі своєї місії, цінностей та розуміння громад, у яких вони працюють, некомерційні організації можуть зосереджуватися на конкретних проблемах, групах, типах втручань та методах надання послуг.

З точки зору державної економіки, ще одна унікальна характеристика, пов'язана з наданням послуг, впливає з інформаційної асиметрії серед споживачів [13]. Однак некомерційний сектор у кожній країні є продуктом її специфічної соціальної, економічної та політичної історії [44]. Витоки, функції та діяльність некомерційного сектору в кожній країні відображають її унікальний національний контекст. Salamon та Anheier [65] обговорювали «соціальне походження» та «некомерційні установи», тоді як Anheier та Kendall [18] досліджували «національний контекст». Критична оцінка теорій, що пояснюють виникнення та обґрунтування третього сектору, необхідна, враховуючи (пост)перехідний контекст.

Що являє собою хороша теорія в економіці? Ранні теорії про некомерційні організації, які довго ігнорувалися основною економічною наукою та виключалися з теоретичних та емпіричних досліджень, продовжують впливати на розвиток теорій та концепцій [80]. Між 1975 і 1985 роками були запропоновані теза довіри Генрі Гансманна, теорема про суспільні блага Бертон Вайсбродера, аргумент гетерогенності Естель Джеймс та інші економічні теорії, що забезпечили теоретичну основу для цієї нової галузі. Протягом цього періоду було проведено широке дослідження.

Важливо, що вплив цих теорій постійно поширюється за межі економіки, формуючи соціологічні та політичні підходи до організацій та установ, розташованих між ринковими фірмами та державними установами. Хоча теоретичний ландшафт досліджень некомерційних організацій вийшов за рамки ранніх спроб і охоплює кілька інших основних теорій, таких як

підходи зацікавлених сторін, теорії попиту та пропозиції, інституційні теорії та порівняльні підходи, настав час переглянути та переосмислити деякі фундаментальні концепції, на яких базуються ці економічні теорії.

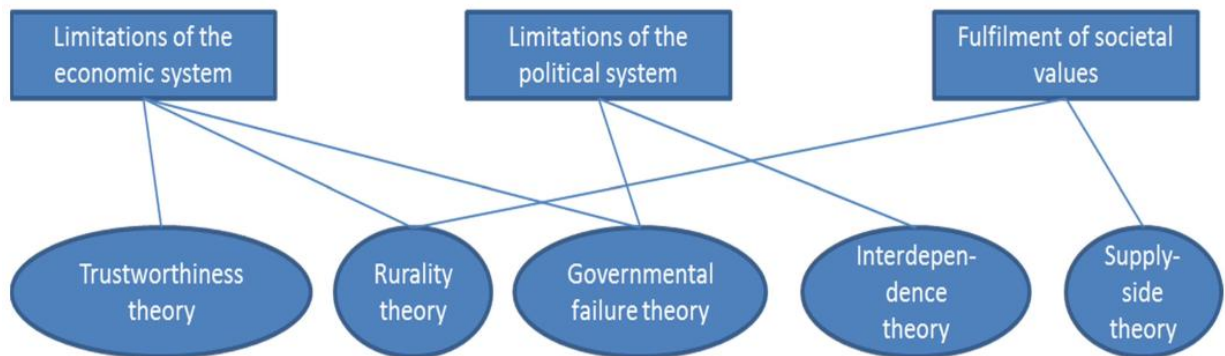


Рисунок 2.3 Класифікація неприбуткових теорій

Джерело: [70]

Існуючі теорії та підходи до некомерційних організацій можна розділити на три типи (Рисунок 1): теорії, що відображають обмеження економічної системи; теорії, що відображають обмеження політичної системи; та теорії, які неможливо пояснити невдачею будь-якої конкретної функціональної системи. Третій тип теорії може здаватися розпливчастим, але його можна зручно зрозуміти з точки зору соціальних цінностей, що лежать в основі місії конкретної некомерційної організації. Як пише Валентинов: «Роль некомерційного сектору полягає в перерозподілі державних ресурсів, які розвиває комерційний сектор, узгоджуючи їх із ширшими суспільними цінностями, включаючи такі цінності, як людська гідність, охорона навколишнього середовища та турбота про вразливі групи. Комерційний сектор потребує доповнення некомерційного сектору не через ринковий збій, а тому, що він не може належним чином врахувати відповідні суспільні цінності». Перевагою цього методу класифікації є те, що він може одночасно розмістити конкретну теорію некомерційної організації в кількох категоріях. Крім того, конкретний перелік теорій некомерційних організацій не обов'язково має бути вичерпним, щоб відповідати вимогам класифікації.

Теорії, що ґрунтуються на невдачах, намагаючись пояснити існування некомерційних організацій, в першу чергу зосереджуються на концепціях суспільних та приватних благ, а також на різних «невдачах», що визначають їхній попит. Бертон Вайсброд (1977) першим запропонував теорію сталості некомерційних організацій, яка резонує з класичною економічною теорією. Його теорія урядової невдачі перегукується з більш зрілою теорією ринкової невдачі (Le Grand, 1991). Вайсброд (1977, 1988) стверджує, що суспільні блага, що надаються урядом, зазвичай орієнтовані на виборців із середнім рівнем доходу, створюючи розрив: з одного боку, групи, здатні платити за такі послуги на ринку, не мають до них доступу; з іншого боку, маргіналізовані групи повинні самі організовувати альтернативні послуги. Споживачі з високим попитом на суспільні блага можуть виявити, що обсяг, що надається урядом, не відповідає їхнім очікуванням. Щоб підвищити власну корисність, ці споживачі з високим попитом підтримуватимуть некомерційні організації, які можуть задовольнити їхні потреби. Отже, існування некомерційних організацій залежить від неоднорідного попиту. Некомерційні організації процвітають, коли відбувається «ринковий провал» (коли комерційні фірми не зацікавлені в суспільних благах, або мало фірм вірять, що суспільні блага можуть бути надані справедливо та відповідально) або «провал уряду» (коли уряд не в змозі ефективно надавати суспільні блага). Вайсброд (1988) стверджує, що некомерційні організації, які не орієнтовані на отримання прибутку, мають інші цілі, ніж комерційні фірми, і що ці некомерційні організації не економлять на якості чи кількості своїх послуг. Ці послуги надаються за рахунок споживачів, які мають обмежений доступ до інформації. Перевага надання цих послуг приватними некомерційними організаціями порівняно з комерційними компаніями полягає, зокрема, у зменшенні інформаційної асиметрії для споживачів.

Теорії провалу некомерційних організацій пояснюють, як вони долають два типи провалів: провал, пов'язаний із суспільними благами, та провал, пов'язаний з інформаційною асиметрією. Основне припущення цього типу

теорії провалу уряду/ринку полягає в тому, що ринки мають обмежену здатність забезпечувати достатню кількість суспільних благ. Класична економіка стверджує, що цей провал ринку є достатнім для виправдання існування держави та уряду. Однак уряди часто відображають уподобання пересічних виборців, що призводить до постійного незадоволеного попиту на суспільні блага. Цей провал уряду змушує людей звертатися до некомерційних організацій, «щоб забезпечити суспільні блага, які вони не можуть забезпечити через ринки чи державу».

Однак окремі особи не є єдиними зацікавленими сторонами з боку попиту. Самі уряди також купують товари та послуги у приватних організацій. Оскільки послуги, що надаються урядом, часто споживаються іншими сторонами, а участь уряду в певних сферах часто зумовлена переважно існуванням суспільних благ, вони часто стикаються з тими ж проблемами інформаційної асиметрії, що згадувалися вище. Це спонукає уряди звертатися до некомерційних організацій з тих самих причин, що й приватні споживачі, що є однією з причин, чому уряди часто є значним джерелом фінансування для некомерційних організацій (там само). Обговорення цього типу фінансування та його впливу.

Теорія довіри. Гансманн (1980, 1987) зосередився на «провалі» та запропонував концепцію «порушення контракту». Ця теорія стверджує, що споживачі віддають перевагу некомерційним організаціям, оскільки уряди не можуть надавати послуги всім, а комерційні фірми не можуть забезпечити захист від експлуатації. Гансманн ввів термін «порушення контракту», щоб описати роль власності некомерційних організацій на ринках з асиметричною інформацією. Насправді, цей термін охоплює набагато більше; він включає багато інших теорій, включаючи своїх основних конкурентів: теорію суспільних благ, теорію субсидій та теорію споживчого контролю [57].

Перевага послуг некомерційних організацій полягає у вірі в те, що некомерційні організації надаватимуть адаптивні, неексплуаторські послуги та не зловживатимуть інформаційною асиметрією [94]. «Гіпотеза

довіри» ґрунтується на ідеї, що інформаційна асиметрія на певних ринках товарів і послуг може пояснити існування некомерційних фірм на цих ринках [55]. Хансманн стверджує, що виробники, які максимізують прибуток, можуть не мати стимулу надавати високоякісні товари та послуги, які вони обіцяють споживачам та/або донорам. Таким чином, некомерційні організації усувають спокусу спотворювати якість товарів, запроваджуючи нерозподільні обмеження, що є ключовою структурною рисою некомерційних організацій.

Гансманн висуває гіпотезу, що такі обмеження стимулюють опортуністичну поведінку виробників. Заборона розподілу прибутку власникам є одним із аспектів побудови довіри до некомерційних організацій, оскільки це означає, що «ті, хто бере участь у некомерційних організаціях, навряд чи працюватимуть виключно заради грошей». Некомерційні організації можна розглядати як рішення іншого типу ринкового збою, спричиненого інформаційною асиметрією, наприклад, коли споживачі не мають інформації, необхідної для оцінки якості придбаних товарів і послуг, особливо коли покупець і споживач не є однією особою.

Цей підхід історично критикували за надмірне наголос на важливості нерозподільного обмеження та припущення, що його можна ідеально забезпечити. Критика, наведена в дослідженні Валентинова, свідчить про те, що «традиційне розуміння нерозподільного обмеження як засобу посилення довіри є неповним». Валентинов зазначає, що нерозподільні обмеження також відображають прямі переваги участі в некомерційних організаціях для їхніх ключових зацікавлених сторін.

Нещодавні дослідження підтверджують, що ефективність нерозподільних обмежень впливає з ефективності їхнього забезпечення. Марані та Познер (2007) зазначають, що «усунення мотиву прагнення до прибутку, який знижує якість, не усуває інших мотивів, що знижують якість», оскільки сама некомерційна форма лише замінює одну неперевірену умову (підприємницький альтруїзм) іншою неперевіреною умовою (якість

продукту чи послуги). Валентинов (2008с) зазначає, що навіть у звичайному бізнес-підприємстві мотивація значною мірою (якщо не переважно) походить від немонетарних уподобань, таких як бажання бути власним босом, здатність використовувати певні навички та здібності, а також прагнення до власних ідей та переконань [70].

Однак припущення Хансманна (1980) про те, що «організації з обмеженим розподілом прибутку мають деякі цікаві та унікальні характеристики», витримало випробування часом [4]. Це обмеження виявилось надзвичайно корисним в економічному моделюванні ролі та поведінки некомерційних організацій. Математичне представлення обмежень, що не пов'язані з призначенням, відіграє вирішальну роль у більшості формальних моделей (там само), визначаючи принаймні певною мірою моделі перехресного субсидування та постачання продукції, якість або надійність послуг, рівні пожертвувань, моделі цінової дискримінації та типи підприємців та менеджерів, що переважають у галузі, середній дефіцит протягом цього періоду та накопичення капіталу.

Як згадувалося раніше, основний аргумент Хансманна полягає в тому, що відсутність обмежень на розподіл коштів зменшує стимул для зацікавлених сторін некомерційних організацій повідомляти про фінансові надлишки, тим самим зменшуючи їхній стимул перекручувати свою діяльність перед споживачами послуг або потенційними донорами. У цьому сенсі некомерційні організації сприймаються як більш «гідні довіри». Іслі та О'Хара (1983, 1986), Бен-Нер (1986), Чіллемі та Гуї (1991), а також Герт (1995) пізніше розвинули цю гіпотезу за допомогою більш точних математичних методів. Усі ці розробки зосереджені на конкретних процесах, які, як вважається, підвищують довіру.

Однак, як зазначали багато вчених, ні початкове формулювання, ні його подальша формалізація не дали повного та внутрішньо узгодженого пояснення ролі некомерційних організацій у секторі змішаної власності некомерційних організацій та бізнесу. Крім того, питання внутрішньої

організації постійно применшується. Незважаючи на ці занепокоєння та сумніви, думка про те, що інформаційна асиметрія може пояснити існування некомерційних організацій, стала досить поширеною.

Теорія пропозиції. Інший теоретичний підхід стверджує, що незадоволений попит на суспільні блага через урядові та ринкові збої є необхідною, але недостатньою умовою для існування та важливості некомерційних організацій у соціально-економічному контексті. Ця теорія пропозиції постулює, що потрібна ще одна умова: «існування осіб, мотивованих створювати неурядові організації для задоволення цього попиту» [74].

Рівняння невдачі та рівняння вибору зазвичай зосереджені на умовах попиту, але можуть не пояснювати, чому постачальники вирішили б організуватися як некомерційні організації, коли їм надається вибір між некомерційною та комерційною організаційними структурами. Якщо ці організації мають нерозподільні обмеження і таким чином забезпечують обмежену матеріальну віддачу постачальникам товарів, які переваги вони пропонують? Некомерційні організації отримують численні економічні переваги, включаючи зниження податкового тягаря, внесок волонтерів у робочу силу та можливості отримувати державне фінансування та приватні пожертви. Щоб зрозуміти теорію підприємництва, необхідно переглянути концепцію підприємництва. Денніс Янг у своїй основоположній роботі з теорії підприємництва цитує опис Шумпетером фундаментальних характеристик підприємців у своїй теорії економічного розвитку. Підприємців зображують як особистостей зі специфічним ставленням до змін. Згідно з теорією підприємництва, підприємницька поведінка пояснює, чому формуються некомерційні організації та як вони беруть участь у наданні послуг.

Без підприємницьких засновників, менеджерів та членів правління, готових відігравати довгострокову роль в організаційному розвитку, частка некомерційних організацій, ймовірно, впаде до нуля [10]. Крім того, тип

підприємців, яких залучає некомерційний сектор, принаймні частково визначає мету організації, а отже, і її конкурентні та розвивальні моделі. Однак детальним емпіричним та теоретичним аналізом на цю тему, особливо в (пост)перехідному контексті, приділяється мало уваги. Існуючі дослідження визначають різні підприємницькі мотивації, але фактичний розподіл різних типів підприємців рідко обговорюється. Теорія суспільних благ та теорія трансакційних витрат забезпечують економічну основу для теорії добровільного провалу Саламона, заснованої на «філантропічному партикуляризмі», але все ще існує значний простір для інтеграції між економічними та політичними теоріями.

Теорія підприємництва надає пояснення існування некомерційних організацій з боку пропозиції. У цьому сенсі вони вводять поняття «інституційного вибору» або «організаційного вибору» у теорії пропозиції некомерційного сектору. Тому теорію підприємництва можна розглядати як «інституціоналістську» теорію некомерційного сектору, що ускладнює її порівняння з більш формальними неокласичними теоріями. Хоча деякі формальні теорії некомерційних організацій концептуалізують поведінку некомерційних організацій як неокласичні моделі максимізації, їхні цільові функції суттєво не відрізняються від цільових функцій теорії підприємництва (там же), інтеграція двох підходів ще не була повністю досягнута. Однак якісні припущення, висунуті теорією підприємництва, безсумнівно, можуть служити гарною відправною точкою для розробки формальних теорій.

Теорія взаємозалежності. Теорії держави загального добробуту, включаючи теорії невдачі (засновані на гетерогенності) та теорії пропозиції, «обидві припускають, що відносини між некомерційним сектором та урядом є, по суті, відносинами конфлікту та конкуренції» [7]. Некомерційні організації також стикаються з невдачею, якщо вони не виконують своїх обов'язків. Саламон визначає чотири потенційні невдачі для некомерційних організацій: неадекватність (нездатність задовольнити потреби), партикуляризм (вузька сфера діяльності), патерналістські тенденції (рідко

враховують внесок кінцевого користувача під час встановлення порядку денного) та аматорство (відсутність ефективних можливостей управління проектами).

Однак тісна співпраця між некомерційними організаціями та урядами можлива. Цей потенціал для співпраці є предметом теорії взаємозалежності. Саламон та Енджел (1998) запропонували специфічну версію, яка називається теорією соціального походження. Це відрізняється від однофакторного пояснення, запропонованого в неокласичній моделі управління —Теорії ринкових провалів та соціального походження зосереджуються на низці соціальних, політичних та економічних факторів, пояснюючи феномен некомерційних організацій з порівняльної точки зору.

Хоча цей аналіз підкреслює ширший контекст, він залишається ґрунтованим на існуючих теоріях урядової невдачі та соціального дуалізму. Інституційний аналіз показує, що некомерційні організації не слід розглядати як окремий інституційний сектор, а радше як частину складної, взаємопов'язаної мережі організацій у публічній сфері.

Теорія сільськості. Теорія сільськості – це нова теорія, яка пояснює роль та існування некомерційних організацій в економіці та суспільстві. Варіант теорії ринкових провалів, запропонований Владиславом Валентиновим (2009) і стверджує, що існування некомерційного сектору впливає з обмеженої здатності комерційних підприємств задовольняти потреби людей. Валентинов також стверджує, що сільські райони мають унікальні характеристики та специфічні людські потреби, що призводить до «специфічних для сільської місцевості витрат». Основне припущення теорії сільськості полягає в тому, що ці унікальні для сільської місцевості транзакційні витрати сприяють виникненню сільських некомерційних організацій. Виходячи з припущень Валентинова, незважаючи на визнану емпіричну значущість та зростаючий політичний вплив сільського некомерційного сектору, відповідні економічні теорії некомерційного сектору ще не розвинулися відповідно.

Насправді наразі не існує економічної теорії, яка б спеціально розглядала діяльність сільських некомерційних організацій. Традиційні теорії некомерційного сектору підкреслюють його роль у забезпеченні суспільних благ, завоюванні довіри споживачів, наданні споживачам більшого контролю над виробництвом товарів і послуг та слугуванні платформою для ідеологічного підприємництва. Ці теорії явно не враховують відмінності між міськими та сільськими районами. Тому жодна з цих теорій належним чином не пояснює існування сільського некомерційного сектору, а також не враховує належним чином конкретні обставини сільських районів. Відповідно до традиційної економічної теорії некомерційних організацій, теорія сільських районів припускає, що існування некомерційного сектору зумовлене обмеженими можливостями комерційних підприємств задовольняти потреби людини.

Оригінальний внесок теорії сільських районів полягає у визначенні обмежень, з якими стикаються комерційні підприємства, розташовані в сільській місцевості, які пов'язані з характеристиками сільських районів, такими як низька щільність населення, географічна розпорошеність та слабка інфраструктура. Ці характеристики призводять до «специфічних для сільської місцевості» транзакційних витрат, які повинні нести комерційні підприємства, розташовані в сільській місцевості. Ці специфічні для сільської місцевості транзакційні витрати обмежують розмір сільських комерційних підприємств, тим самим знижуючи їхню здатність задовольняти потреби сільських жителів та створюючи простір для розвитку сільських некомерційних організацій. Застосовність некомерційної економіки для побудови теоретичної основи розвитку сільських територій ґрунтується на розумінні того, що корінна причина проблем розвитку сільських територій полягає в тому, що кількість комерційних підприємств у сільській місцевості значно менша, ніж у міських районах. Фактично, саме відсутність комерційних підприємств обмежує можливості сільських жителів задовольняти власні потреби та підтримувати рівень добробуту, порівнянний

з рівнем добробуту міських жителів. З точки зору економічної теорії, цю відсутність комерційних підприємств можна розглядати як наслідок вищих ринкових трансакційних витрат у сільській місцевості. Ці трансакційні витрати явно зростають у сільській місцевості через рідку заселеність, географічно розподілених споживачів і виробників, а також відносно нерозвинену інфраструктуру. Ці трансакційні витрати обмежують здатність комерційних підприємств підтримувати рівень соціального добробуту, порівнянний з рівнем добробуту в містах у сільській місцевості.

Хоча економіка некомерційних організацій вказує на те, що некомерційні організації відіграють певну роль у балансуванні обмежень комерційних підприємств, конкретні механізми, за допомогою яких вони досягають цього балансу, потребують подальшого розгляду. У випадку сільських некомерційних організацій цей механізм можна вивести з того факту, що багато з них є організаціями взаємодопомоги, тобто їхні основні продукти призначені для споживання їхніми членами, а не для продажу. Через свою основу взаємодопомоги ці некомерційні організації можна визначити як самодостатні, а не як такі, що базуються на обміні. Саме через їхню орієнтацію на самодостатність високі трансакційні витрати (не обов'язково) роблять їх нестійкими. Фактично, за словами Рональда Коуза (1937), трансакційні витрати – це витрати на використання цінового механізму (тобто механізму ринкового обміну). Оскільки самодостатні некомерційні організації виробляють продукцію для споживання своїми членами, а не для продажу на ринку, вони менше зазнають впливу трансакційних витрат, характерних для сільських районів. Крім того, економісти давно визнали, що заміна самодостатності ринковим обміном є неминучим наслідком високих трансакційних витрат [13]. Отже, можна стверджувати, що унікальні для сільської місцевості трансакційні витрати призвели до заміни комерційних установ, орієнтованих на обмін, некомерційними організаціями, орієнтованими на самозабезпечення.

Звичайно, слід зазначити, що не всі сільські некомерційні організації є повністю самодостатніми. Місцеві громадські організації, сільські та сільськогосподарські кооперативи, а також організації сільського партнерства можуть виробляти принаймні частину своєї продукції та продавати її на ринку. Однак, оскільки ці некомерційні організації за визначенням не є комерційними підприємствами, їхні цілі неминуче включають нематеріальні аспекти, такі як підтримка місцевої культури та інфраструктури, раціональне використання державних ресурсів або організація місцевих колективних дій. Окрім виробництва комерційної продукції, сільські некомерційні організації неминуче займаються діяльністю, спрямованою на досягнення цих нематеріальних цілей, оскільки ці цілі точно відображають потреби їхніх членів, які комерційні компанії не можуть задовільно задовольнити. Ці нематеріальні цілі є основоположними для самозабезпечення сільських некомерційних організацій.

Отже, сільськість можна розглядати як самостійну теоретичну основу існування некомерційного сектору, оскільки вона передбачає існування трансакційних витрат, специфічних для сільської місцевості, які обмежують можливості комерційних компаній задовольняти потреби людини. Некомерційні організації можуть збалансувати обмеження комерційних компаній, оскільки унікальні трансакційні витрати у сільській місцевості призводять до заміни організацій, орієнтованих на обмін (як це спостерігається у комерційних компаніях), організаціями, орієнтованими на самодостатність (як це спостерігається у некомерційних організаціях).

Хоча такі концепції, як довіра, інформаційна асиметрія, суспільні блага, неоднорідність попиту та трансакційні витрати, залишаються фундаментальними для економічної теорії в цій галузі, нещодавні дослідження розширили попередні висновки та поглибили наше розуміння походження некомерційних організацій. Хоча ці вдосконалення сприяють нашому розумінню некомерційних організацій, перегляд концептуальних рамок мікроекономічної теорії все ще необхідний. Вчені, які вивчають

некомерційні організації, часто значною мірою покладаються на «старі» теорії, навіть якщо самі ці теорії можуть бути недостатніми для сучасних досліджень, особливо в контексті посттрансформаційних досліджень. Ще в 1997 році Anheier та Ben-Ner висловлювали скептицизм щодо того, чи може економічна теорія надати достатньо інформації для емпіричних досліджень для подальшого розвитку теорії.

2.2. Досвід США застосування державно-приватного партнерства

Сполучені Штати та Китай здійснили численні проекти державно-приватного партнерства в різних промислових та технологічних галузях, таких як виробництво та передача електроенергії[7].

Отже, що ж таке американська модель? Вона характеризується зростанням, зумовленим попитом, та нерівномірними загальними результатами. Ці характеристики пояснюються американським електоратом, який можна розглядати як злиття трьох потоків створення цінності, як показано на рисунку 2.4.

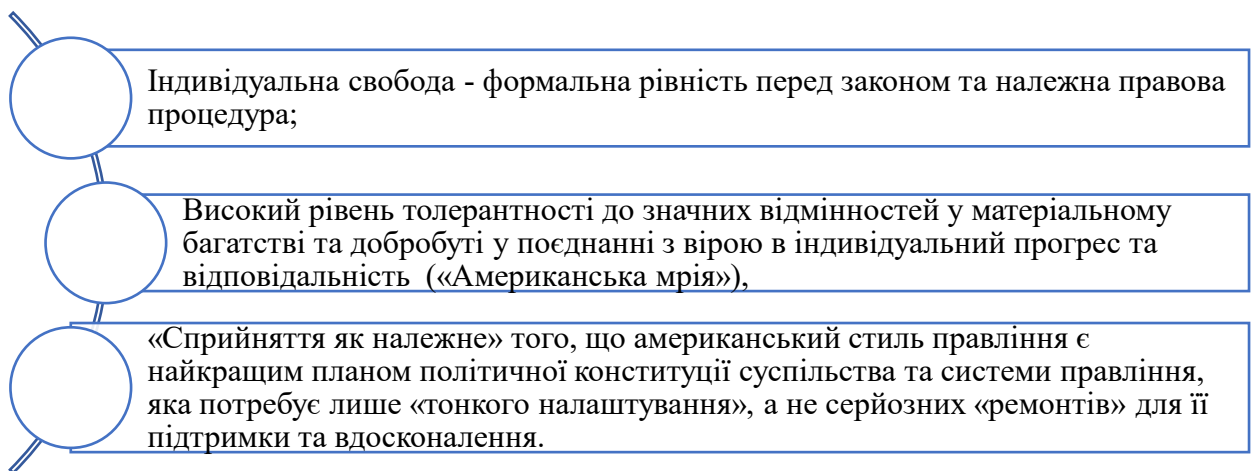


Рисунок 2.4 – Три потоки цінності, які визначають особливості моделі ДПП США (сгруповано автором)

Отже, сьогодні можна навести два аргументи:

1. З одного боку, уряд є потужним, оскільки він практикує демократію понад 200 років, а демократичні цінності глибоко вкорінені;

2. Водночас уряд також має слабкі сторони. Без залучення сторонніх партнерів можливості уряду дуже обмежені. Обмежені фінансові ресурси та відсутність громадської підтримки заважають урядам усіх рівнів, особливо федеральному уряду, взяти на себе виключну роль постачальника послуг у сферах, де державна влада домінує в більшості інших країн, таких як культура, освіта, охорона здоров'я, соціальні послуги, розвиток громад, охорона навколишнього середовища та міжнародний розвиток.

Як правило, уряди можуть фінансувати лише частину основних компонентів певних проектів. Однак федеральний уряд та уряди штатів рідко можуть надавати державні послуги, створюючи мережі агентств, що спеціально обслуговують ці цілі. Це призвело до появи так званої системи стороннього уряду – моделі, що розвивається, в якій уряди всіх рівнів співпрацюють з приватними установами для надання державних послуг. Як правило, цими партнерами є некомерційні організації, але частка комерційних компаній зростає.

Державно-приватні партнерства є ключовою рисою політики США та системи соціального забезпечення, хоча вони формально не закріплені, вони практично є стандартними за відсутності будь-яких координуючих механізмів соціального забезпечення.

У Сполучених Штатах державно-приватні партнерства (ДПП) є ключовим механізмом реалізації інфраструктурних проектів та залучення приватного капіталу в державний сектор. Модель ДПП у США характеризується сильним законодавчим наглядом, широким застосуванням та активним використанням інноваційних фінансових інструментів.

Державно-приватні партнерства (ДПП) у США включають:

- Транспортну інфраструктуру (автомагістралі, аеропорти, мости, тунелі)

- Громадський транспорт (метро, залізниці, автобусні мережі)
- Освіта та охорона здоров'я (школи, лікарні, будівництво дослідницьких центрів)
- Житлово-комунальні послуги (водопостачання, управління відходами)
- Цифрову інфраструктуру (розвиток широкосмугового Інтернету)

На відміну від багатьох інших країн, Сполучені Штати не мають єдиного національного закону про ДПП. Натомість регулювання здійснюється на рівні штатів. Понад 35 штатів прийняли власні закони про державно-приватне партнерство (ДПП), які встановлюють механізми взаємодії між урядом та бізнесом. Основні регуляторні акти наведено на рисунку 2.5.

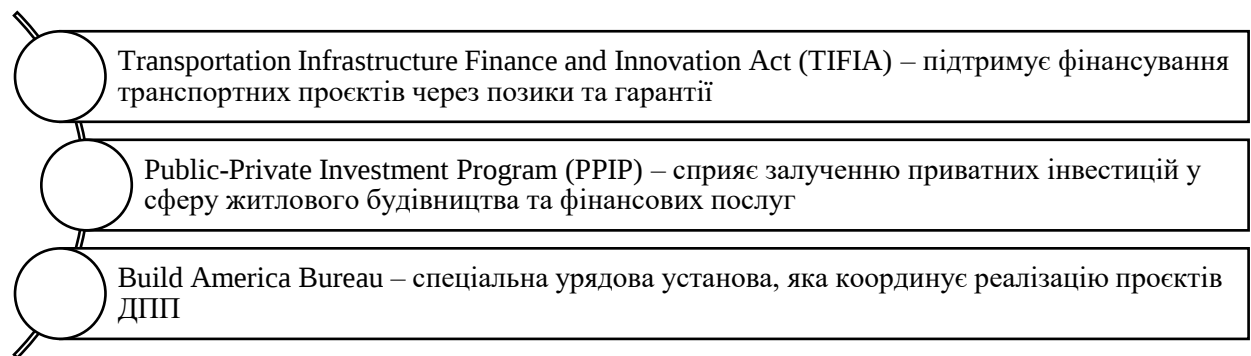


Рисунок 2.5 – Основні регуляторні акти ДПП в США

Сполучені Штати використовують різні моделі державно-приватного партнерства (ДПП) залежно від рівня участі приватного сектору:

Досвід США показує, що ДПП є ефективним інструментом розвитку інфраструктури, особливо в транспорті, водопостачанні та енергетиці. Однак для успішної реалізації таких проєктів необхідні чіткі закони та нормативні акти, прозорі процедури торгів та справедливий розподіл ризиків між урядом та приватним сектором.

Тому важливість ДПП у транспортному секторі за останні роки зменшилася. (Якщо фінансування транспорту можна отримати за допомогою традиційних методів закупівель, стимул уряду до впровадження ДПП у

транспортному секторі зменшується.) Зі зростанням поширеності ДПП у США портфелі проектів стали більш диверсифікованими (див. Рисунок 9).

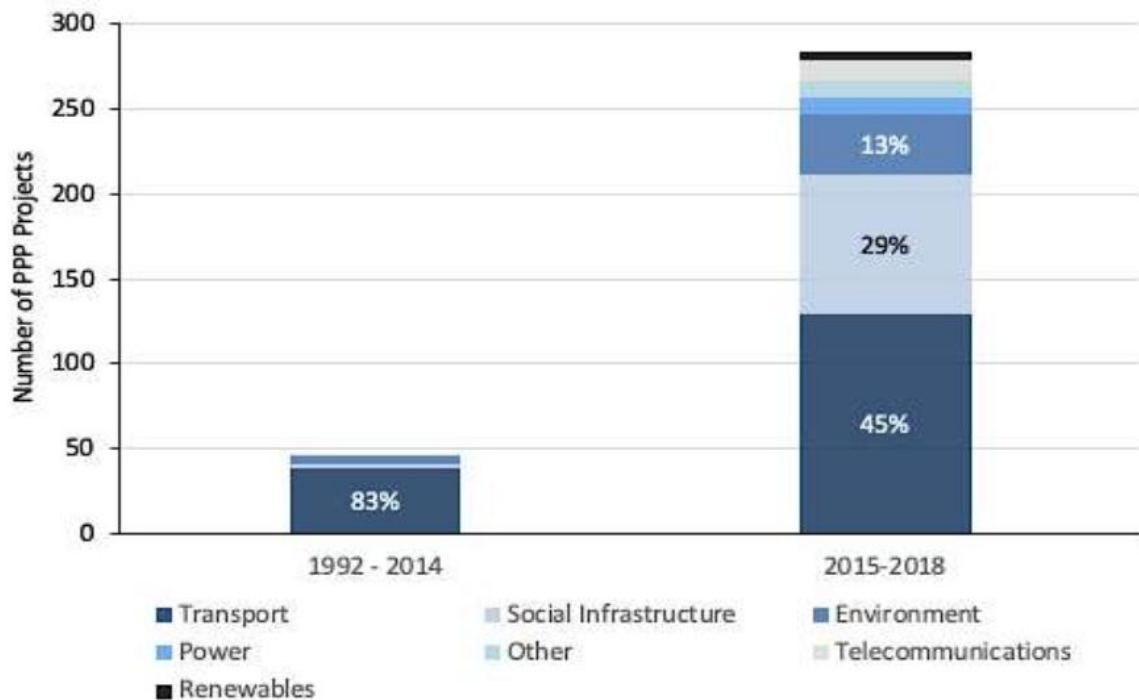


Рисунок 2.6 - Проекти ДПП за секторами
[23]

До 2015 року 83% проектів державно-приватного партнерства (ДПП) у Сполучених Штатах були зосереджені в транспортному секторі. Сьогодні на транспорт припадає лише 45% від загальної кількості, тоді як проекти ДПП у сфері соціальної інфраструктури та охорони навколишнього середовища становлять 29% та 13% відповідно. Ці тенденції свідчать про те, що ринок ДПП у США дозріває. Однак децентралізоване впровадження в США ще не призвело до тенденції зростання, яка б відображала широке визнання моделі ДПП. Невідповідності в процедурах ініціювання проектів ДПП, відмінності в державному правовому та регуляторному середовищі та низькі показники використання агентств, що координують проекти ДПП (таких як підрозділи ДПП), продовжують сприяти нестабільності ринку. Незважаючи на значне збільшення кількості проектів в останні роки, рівень скасування в США залишається високим. Наразі кожен шостий повністю профінансований проект ДПП скасовується. Крім того, кілька проектів, що перебувають на

стадії будівництва, зупинені без термінів завершення. Ці постійні інституційні проблеми в рамках фрагментованої федеральної системи Сполучених Штатів призвели до того, що багато приватних компаній та державних установ вважають, що існуючі інституції США (такі як закони, нормативні акти, соціальні норми та політика) не забезпечують достатніх стимулів, прозорості та підзвітності для успішної реалізації скоординованих проектів державно-приватного партнерства (ДПП) [17]). Вчені стверджують, що якщо Сполучені Штати мають слідувати природному шляху інституціоналізації та широко визнавати державно-приватне партнерство, то федеральним, штатним та муніципальним державним установам необхідно покращити свої можливості управління, заповнити існуючі прогалини в знаннях, обмінятися передовим досвідом та впровадити його, а також «реформувати існуючі установи або створити нові організації для оцінки та управління новими моделями закупівель інфраструктури та управління активами» [20].

Хоча ринок державно-приватного партнерства (ДПП) у США наразі перебуває у децентралізованій та дифузній фазі, він у багатьох відношеннях залишається «ранньою стадією розвитку ДПП, з уроками, які варто вивчити у тих, хто просунувся до більш просунутих стадій». На розвинених ринках, де модель ДПП широко прийнята, найпоширенішою організаційною формою для інституцій ДПП є гібридна модель, що включає: (1) центральні/національні інституції ДПП; (2) галузеві інституції ДПП; та (3) інші допоміжні установи. США можуть легко перейти від високо децентралізованої інституціоналізованої моделі ДПП до гібридної моделі, «створивши чітку, передбачувану та легітимну інституційну базу, що підтримується дієздатним та добре забезпеченим державним агентством».

Протягом останнього десятиліття, зі збільшенням законодавчих заходів та підтримки федеральних агентств щодо закупівель у сфері ДПП, федеральний рівень почав централізувати знання, консультації щодо закупівель та досвід у сфері ДПП. Ці зусилля були значною мірою

зосереджені на транспортному секторі, на який припадає найбільша частка проектів ДПП у США. Наприклад, у травні 2018 року Федеральне управління транспорту (FTA) опублікувало Остаточне правило процедури приватних інвестиційних проектів (PIPP), яке встановлює процедури, що дозволяють бенефіціарам FTA виявляти перешкоди для використання державно-приватних партнерств (ДПП) та приватних інвестицій у запропоновані або будовані проекти інфраструктури громадського транспорту, національні довгострокові транспортні плани або плани міського транспорту, а також шукати винятків або внесків до цих перешкод (FTA 2018).

Крім того, Міністерство транспорту США має кілька спеціалізованих агентств, що займаються просуванням державно-приватних партнерств (ДПП) як альтернативного механізму надання інфраструктури. Наприклад, Управління інноваційних програм (OIPD) Федерального управління автомобільних доріг (FHWA) надає технічне керівництво та підтримку у розбудові потенціалу державного сектору для сприяння розвитку інноваційних механізмів фінансування та управління проектами, таких як ДПП. Аналогічно, прийняття Закону про швидший наземний транспорт (FAST) у 2015 році призвело до створення Бюро з будівництва Америки. Це агентство має на меті «забезпечити єдину точку контакту та координації для штатів, муніципалітетів та спонсорів проектів, щоб допомогти їм використовувати федеральний досвід у сфері транспорту, подавати заявки на федеральні кредитні проекти на транспорт та досліджувати шляхи до приватного капіталу через ДПП». Це агентство, що працює під керівництвом Офісу заступника міністра транспортної політики, замінило попередній Центр інвестицій у транспорт Build America (BATIC) і відповідає за оптимізацію процесів подання заявок на позики та гранти, а також за просування передового досвіду в розробці, реалізації, фінансуванні та управлінні проектами. Основні обов'язки офісу включають:

(1) централізовану координацію проектів, надання технічної допомоги на рівні проектів та оцінку планів реалізації проектів;

(2) підвищення кредитного рейтингу федерального уряду шляхом надання прямих позик, гарантій позик та резервних кредитних ліній відповідно до Закону про фінансування транспортної інфраструктури та інновацій (TIFIA) та Закону про фінансування реконструкції та покращення залізниць (RRIF);

(3) управління звільненими від оподаткування облігаціями приватної діяльності (PAB) для потенційних концесіонерів державно-приватного партнерства (ДПП); та

(4) надання грантів Адміністрації відновлення інфраструктури (INFRA) для критично важливих проектів будівництва автомагістралей та мостів у США (Бюро будівництва США, 2017).

Федеральні агентства, включаючи це агентство та Управління розвитку комунальних послуг (OIPD), працюють разом над усуненням існуючих інституційних бар'єрів на ринку США, які впливають на впровадження та використання моделей ДПП. Однак не слід недооцінювати їхню роль в інституціоналізації гібридних моделей ДПП. Оскільки розвиток інфраструктури є переважно відповідальністю державних та місцевих органів влади, «розвиток на федеральному рівні часто обмежений за обсягом та впливом, зазвичай надаючи лише загальні рекомендації щодо впровадження державно-приватних партнерств (ДПП)». Це особливо очевидно в секторах, відмінних від транспорту (таких як енергетика та соціальна інфраструктура), де потреба в централізованій підтримці з боку федеральних агентств мінімальна через більш активну діяльність приватного сектору.

Тому вчені наразі вважають, що ринок ДПП у США все ще може отримати вигоду від ширших інституційних реформ, особливо у сприянні ДПП (рис. 2.7).

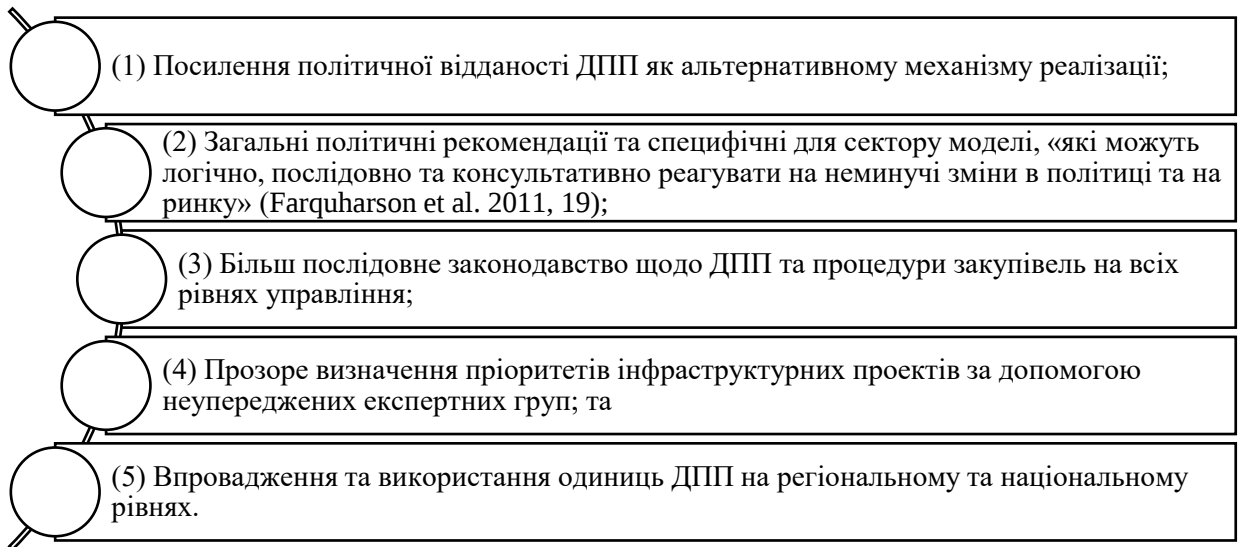


Рисунок 2.7. Вигоди від інституційних реформ для ринку ДПП США

Ці загальні реформи є поширеними на більш розвинених ринках державно-приватного партнерства (ДПП), і США можуть вчитися на досвіді своїх міжнародних партнерів для їх впровадження. Роблячи це, США можуть уникнути інституційного провалу та «швидше підняти рівень зрілості ДПП на вищий». Однак, переносимість передового міжнародного досвіду ДПП завжди потребує ретельного розгляду. Це особливо важливо на рівні штатів та місцевих органів влади, де потрібні додаткові дослідження щодо розвитку локалізованих інституцій для сприяння розвитку ДПП. Крім того, для успішної валідації моделей ДПП у США необхідно додатково вдосконалити комплексні показники ефективності ДПП та об'єктивні стандарти для багаторівневої оцінки інституціоналізації ДПП у всіх штатах та місцевих юрисдикціях США. У цьому відношенні, структура, нещодавно запропонована Делі та Махарінгамом, може допомогти «зрозуміти мінімальні стратегії управління, які можна впровадити для досягнення успішних результатів у певному інституційному контексті». Однак загалом, Сполучені Штати мають унікальну можливість прискорити інституціоналізацію державно-приватних партнерств (ДПП) шляхом подолання прогалин у знаннях, впровадження передового досвіду як на національному, так і на міжнародному рівнях, а також встановлення

надійних процесів управління, що підтримуються зрілим та сприятливим інституційним середовищем.

2.3. Європейський досвід ДПП

В останні роки кількість проектів державно-приватного партнерства (ДПП) у Китаї різко зросла. Станом на жовтень 2017 року уряд розпочав 14 220 проектів ДПП із загальним оціночним обсягом інвестицій у 17,8 трильйона юанів (приблизно 2,6 трильйона доларів США). З 2014 року проекти ДПП у Китаї процвітали в безпрецедентних масштабах у світовій історії та розглядаються як новий метод фінансування в контексті прискореної урбанізації [2]. Офіційна статистика показує, що частка міського населення зросла більш ніж утричі між 1980 і 2017 роками. Така швидка урбанізація створила величезні проблеми для будівництва інфраструктури, оскільки будівництво інфраструктури вимагає масштабних капіталовкладень. У період реформ та відкритості Китаю інвестиції в інфраструктуру здійснювалися переважно місцевими органами влади, які застосовували нетрадиційні методи фінансування, такі як плата за передачу землі та земельне фінансування. Однак ці методи викликали занепокоєння щодо стійкості структури фінансування. На цьому тлі модель державно-приватного партнерства (ДПП), яка дала нову надію китайському уряду у сприянні будівництву інфраструктури, швидко розвивалася в Китаї. Незважаючи на це, дебати щодо природи ДПП та їхньої ефективності в інвестиціях в інфраструктуру загострилися як у міжнародних, так і в вітчизняних ЗМІ [44].

Нещодавні академічні дослідження, зокрема в галузі управління проектами та державного управління, в першу чергу зосереджувалися на якості впровадження ДПП, підкреслюючи його рушійні сили, розподіл

ризиків та ключові фактори успіху, а також на інституційному середовищі та участі приватного сектору. Однак, мало досліджень розглядали цілі ДПП або їхню доцільність в інвестиціях в інфраструктуру. Ця стаття має на меті заповнити цю прогалину. По-перше, вона розглядає розвиток проектів державно-приватного партнерства (ДПП) у Китаї з 2014 року, включаючи їх масштаб, обсяг та типи. По-друге, у ньому наведено поздовжній аналіз ролі ДПП з точки зору структури капіталу фінансування інфраструктури, яка включає бюджетні доходи, фінансування державного боргу та ДПП. Нарешті, у ньому досліджується ефективність ДПП як альтернативного методу фінансування в Китаї. З 2014 року, за підтримки Міністерства фінансів, Китай спостерігає значне збільшення розміру, обсягу та типів проектів державно-приватного партнерства (ДПП). До 2014 року кількість проектів ДПП у Китаї була незначною і становила лише 428. Це число швидко зростало, майже подвоюючись кожні шість місяців, досягнувши 12 248 до кінця 2016 року. Це швидке зростання потім зупинилося в середині 2017 року, коли центральний уряд запровадив низку політик для контролю політичних ризиків. Після шестимісячного придушення незаконної діяльності у сфері державно-приватного партнерства, до початку 2018 року було припинено 1695 проектів державно-приватного партнерства на загальну суму фінансування 1,8 трильйона юанів (приблизно 284 мільярди доларів США).

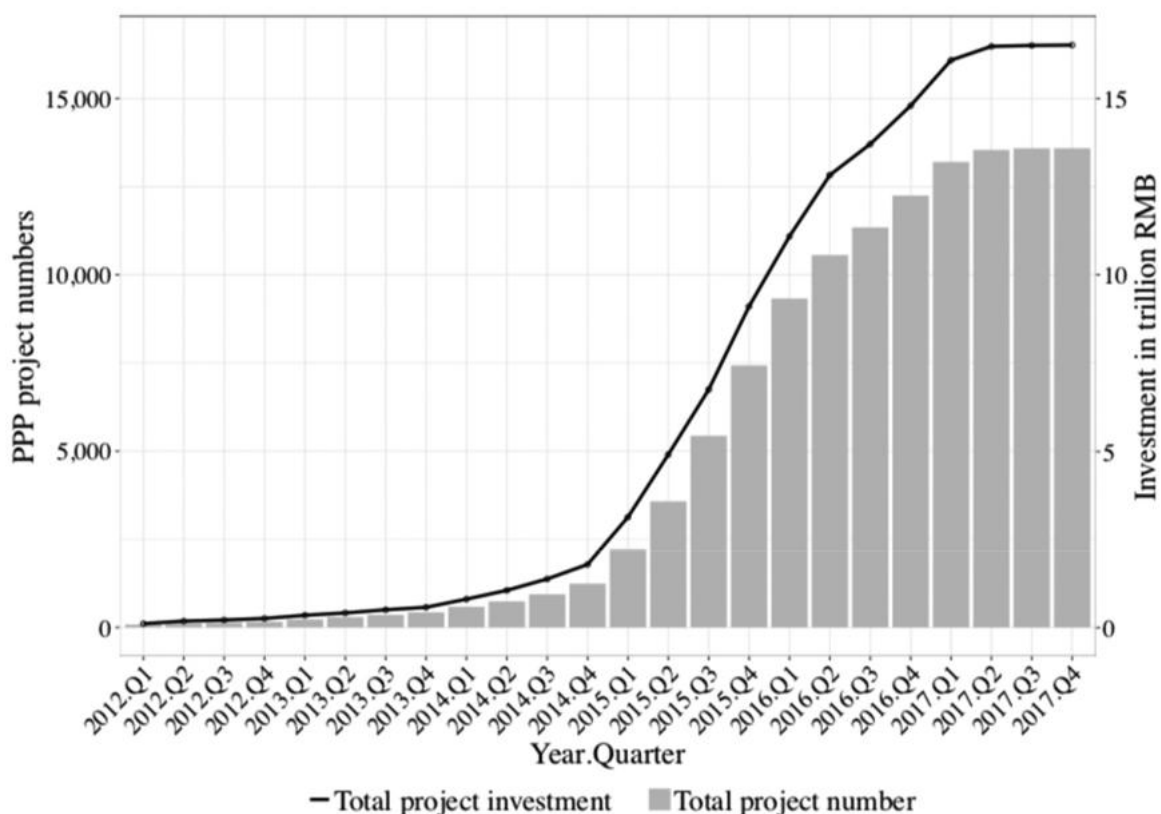


Рисунок 2.8 – Накоплені проекти ДПП, кількість та інвестиції, 2012–2017 рр.

Джерело [28]

У Китаї державно-приватне партнерство (ДПП) стосується довгострокової договірної співпраці між урядом та державним капіталом у секторах інфраструктури та державних послуг. Введення терміну «державний капітал» вказує на те, що уряд Китаю співпрацює не лише з приватним сектором, а й з державними підприємствами (ДП), які відіграють вирішальну роль у ринковій економіці Китаю. ДПП реалізуються в широкому спектрі секторів, охоплюючи економічну інфраструктуру (таку як міська інфраструктура та сільськогосподарські/лісові об'єкти, що надають ключові посередницькі послуги підприємствам та промисловості) та соціальну інфраструктуру (таку як освіта та охорона здоров'я, що надають основні послуги окремим особам та домогосподарствам). Майже 70% проектів ДПП належать до сектору економічної інфраструктури.

Через масштабність та широкий охоплення проектів ДПП, у Китаї можуть бути прийняті різні моделі для реалізації, включаючи контракти «Будівництво-Експлуатація-Передача» (BOT), «Будівництво-Володіння-Експлуатація» (BOO) та «Експлуатація та технічне обслуговування/управління» (O&M/MC) (див. Таблицю 1).

Таблиця 1 Розподіл типів ДПП у Китаї, 2017 рік

Table 1 Distribution of China's PPP Types, 2017

Types	Number of Projects	% of Total Projects
BOT	6,476*	77.24%
BOO	452**	5.39%
TOT	390	4.65%
ROT	223	2.66%
O&M	60	0.72%
MC	4	0.05%
Other	779	9.29%
Total	8,384***	100%

Контракти «Будівництво-Експлуатація-Передача» (BOT) широко використовуються в усіх проектах і складають 77,2%. Це довгострокова модель концесії, де приватний сектор відповідає за проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію громадських об'єктів, передаючи активи уряду наприкінці терміну концесії. BOT в основному використовується для нових будівельних проектів (проектів «зелених філд»). Проекти «коричневих філд» можуть використовувати модель «Передача-Експлуатація-Передача» (TOT) (4,7% від загальної кількості проектів) або модель «Ремонт-Експлуатація-Передача» (ROT) (2,7%). Контракти «Власник-Експлуатація-Експлуатація» (BOO) складають 5,4% від загальної кількості проектів. Подібно до BOT, BOO зберігає право власності на об'єкти після закінчення терміну дії контракту. Таким чином, BOO схожий на повну приватизацію, при цьому всі обов'язки несе підрядник. Нарешті, експлуатація та технічне обслуговування/управління (O&M/MC) стосується аутсорсингу експлуатації та технічного обслуговування об'єктів і складає лише 0,8% від

загальної кількості проектів. Державно-приватне партнерство: ще один важливий компонент фінансування інфраструктури

Незважаючи на швидкий розвиток державно-приватного партнерства, приватне фінансування не є новою сферою в Китаї. Між 1980 і 2000 роками Китайська Народна Республіка пережила три хвилі розвитку державно-приватного партнерства (ДПП). Протягом цього періоду, незважаючи на економічні коливання, модель ДПП відіграла значну роль у вирішенні проблеми коливань бюджетних доходів та державного боргу (див. Таблицю 2).

Таблиця 2. Структура капіталу інвестицій в інфраструктуру Китаю, 1985–2015 рр.

Type	1985	1992	1997	1998	2002	2008	2015
PPP	0%	6%	36%	13%	11%	1%	11%
BOT in PPP	–	–	–	94%	–	–	82%
Others in PPP	–	–	–	6%	–	–	18%
Fiscal funds	96%	84%	16%	22%	25%	25%	19%
Debt financing	4%	10%	48%	65%	64%	74%	70%
Total in one year (RMB)	95 billion	218 billion	350 billion	308 billion	416 billion	1.9 trillion	8.9 trillion

Перша хвиля розширення державно-приватних партнерств (ДПП) відбулася в 1980-х роках. Невдовзі після реформ економічної лібералізації 1978 року державні доходи для інвестицій в інфраструктуру були мізерними через обмежені фіскальні можливості. Водночас канали фінансування були надзвичайно обмеженими, оскільки Закон про бюджет забороняв місцевим органам влади прямі запозичення. У 1985 році приблизно 96% інвестицій в інфраструктуру залежали від державних коштів. Щоб залучити більше іноземних інвестицій у будівництво інфраструктури, деякі місцеві органи влади експериментували з моделлю «Будівництво-Експлуатація-Передача» (BOT) у 1980-х роках. Найпершою спробою Китаю була співпраця між урядом Шеньчженя та іноземною компанією з будівництва електростанції [23]. Друга хвиля діяльності ДПП характеризувалася швидким зростанням, тоді як проекти BOT різко сповільнилися. Реформа розподілу податків 1994 року призвела до перерозподілу фіскальних доходів, поклавши фінансову відповідальність за будівництво інфраструктури на місцеві органи влади.

Хоча почали з'являтися моделі довгострокового фінансування (ДПП), їхній внесок на той час був мінімальним. Можливості фінансування місцевих органів влади залишалися обмеженими через заборону на запозичення. Центральний уряд заохочував місцеві органи влади залучати іноземні інвестиції через проекти BOT (Build-Operate-Transfer) для будівництва електростанцій, транспортних проектів та об'єктів водогосподарства. У 1997 році проекти державно-приватного партнерства (ДПП) становили 36% від загального обсягу інвестицій в інфраструктуру. Однак бум ДПП швидко припинився після азійської фінансової кризи 1998 року. Щоб подолати негативний вплив фінансової кризи та компенсувати розрив в інфраструктурі, центральний уряд випустив велику суму державного боргу та надав її місцевим органам влади через казначейські позики між 1998 і 2002 роками. Через кампанію центрального уряду з «виправлення», спрямовану на ліквідацію незаконних проектів BOT, діяльність ДПП у Китаї майже повністю припинилася. Частка проектів ДПП швидко впала до 13% у 1998 році та ще до 11% у 2002 році. Третя хвиля діяльності ДПП розвивалася за аналогічною схемою, що й попередня хвиля, переживаючи цикли буму та спаду. Швидка урбанізація створила нагальну потребу в інвестиціях в інфраструктуру. Зі зростанням довгострокового фінансового капіталу проекти ДПП стабільно розвивалися після 2000 року, але знову занепали після світової фінансової кризи 2008 року. Центральний уряд запровадив пакет стимулюючих заходів під назвою «Інвестиційний план на чотири трильйони юанів», який дозволив місцевим органам влади обійти Закон про бюджет та опосередковано випускати комерційні позики або корпоративні облігації (тобто облігації селищ) через механізми фінансування місцевих органів влади. До 2014 року загальна сума облігацій селищ досягла п'яти трильйонів юанів, що становить приблизно 8% ВВП. З іншого боку, масштаби проектів державно-приватного партнерства (ДПП) одразу скоротилися до лише 1% від загального обсягу інвестицій в інфраструктуру.

Розглядаючи історію розвитку ДПП у Китаї, можна спостерігати відносно чітку схему застосування ДПП з точки зору структури капіталу. ДПП зазвичай відіграє додаткову роль в інвестиціях в інфраструктуру. Коли фіскальні надходження та запозичення не можуть задовольнити інвестиційні потреби уряду, проекти ДПП зазвичай розвиваються швидко. З появою зручніших інструментів фінансування, таких як державні облігації та облігації місцевого самоврядування (LGFV), імпульс розвитку проектів ДПП швидко ослаб.

З 2014 року розвиток моделі державно-приватного партнерства (ДПП) відбувався на основі минулого досвіду. З точки зору доходів, ДПП становило значну частку інвестицій в інфраструктуру, але це також викликало численні занепокоєння. Місцеві органи влади мають стимул надмірно використовувати земельні доходи, тим самим зменшуючи кількість землі, доступної уряду в майбутньому. Що стосується боргу, то накопичення боргу місцевих органів влади загрожує фіскальній стійкості всієї країни. Згідно зі статистикою Національного аудиторського управління (2013), станом на червень 2013 року загальна сума кількох відомих боргів місцевих органів влади досягла 17,9 трильйона юанів (приблизно 2,62 трильйона доларів США). У ЗМІ виникли занепокоєння щодо того, що підзвітність місцевих органів влади починає загрозовувати китайській економіці. У 2014 році центральний уряд оприлюднив новий Закон про бюджет, спрямований на регулювання непрямих місцевих запозичень, таких як випуск облігацій місцевих органів влади. Для вирішення фінансового тиску в структурі капіталу знову з'явилася модель ДПП. Окрім заповнення дефіциту інвестицій в інфраструктуру, центральний уряд також сподівається використовувати державний капітал для порятунку поточних інфраструктурних проектів, що фінансуються за рахунок боргу місцевих органів влади. Китай намагається досягти двох цілей за допомогою моделі ДПП: доповнення нового фінансування інфраструктури, одночасно полегшуючи важкий тягар та накопичені ризики існуючого боргу місцевих органів влади.

Ефективний метод фінансування інфраструктури? Інвестиції?

Незважаючи на великі сподівання китайського уряду, досвід моделі ДПП у Китаї свідчить про те, що вона може бути не настільки ефективним інструментом фінансування інфраструктури, як очікувалося. Модель ДПП не змогла залучити достатньо приватних інвестицій та несе значні фінансові ризики. Центральний уряд зробив кілька спроб вирішити ці проблеми, але перспективи залишаються невизначеними.

Крім того, в проектах ДПП майбутні платіжні зобов'язання уряду не включаються до балансу, що призводить до меншої прозорості, ніж прямі запозичення. Таким чином, модель ДПП створює нову форму неявного боргу, що дозволяє легко недооцінити фінансову відповідальність уряду та загрожує його фінансовій стійкості.

Визнаючи ці ризики, уряд Китаю вжив низку заходів для сприяння участі та контролю приватного сектору:

1. Центральний уряд запровадив політику заохочення участі приватного сектору, «забороняючи місцевим органам влади створювати бар'єри для залучення приватного капіталу» та «створюючи рівні умови для приватних підприємств» (Головна канцелярія Державної ради, 2017). Для сприяння приватному фінансуванню були запроваджені інноваційні інструменти фінансування, такі як сек'юритизація активів.

2. Для зменшення фінансових ризиків будь-яка діяльність, яка може збільшити неявні державні запозичення, така як надання гарантій мінімального доходу підрядникам, суворо заборонена.

3. Уряд також встановив обмеження, щоб запобігти надмірному запозиченню центральними державними підприємствами інвестицій у ДПП, та додатково уточнив платіжні зобов'язання уряду.

4. У листопаді 2017 року Міністерство фінансів провело масштабне виправлення неякісних проектів ДПП.

Ефективність цих заходів ще належить з'ясувати. По-перше, практика переважного використання ДПП як методу фінансування є сумнівною.

Порівняно з іншими методами фінансування, моделі ДПП мають притаманні недоліки у фінансуванні проектів, зокрема вищі витрати на фінансування. Крім того, впровадження моделей ДПП не може досягти мети зменшення боргу місцевих органів влади. У Китаї місцеві посадовці несуть відповідальність за свої економічні показники. Національна політика, орієнтована на зростання, наполегливо заохочує місцеві органи влади до надмірного інвестування у великомасштабні інфраструктурні проекти для швидкого прискорення зростання ВВП. Таким чином, місцеві органи влади конкурують за борг, або формально прагнучи центрального схвалення, або неявно беручи на себе борг, оскільки їхні запозичення неявно гарантуються центральним урядом. У цьому контексті, без належного регулювання, моделі ДПП можуть лише створити нову форму неявного боргу. На завершення, у Китаї моделі ДПП, як інструмент забезпечення суспільних благ, не є ефективним засобом фінансування інвестицій в інфраструктуру. Протягом десятиліть державно-приватні партнерства (ДПП) переживали злети та падіння, зазвичай слугуючи доповненням до фінансування інфраструктури, коли інші методи фінансування неможливі. Бум ДПП після 2014 року був зумовлений центральним урядом, метою якого було заповнити прогалини в інвестиціях в інфраструктуру та зменшити зростаючий борг місцевих органів влади. Однак модель ДПП не змогла залучити достатньо приватних інвестицій і фактично перетворюється на більш дорогу форму неявного боргу. Центральний уряд вжив заходів для залучення приватних інвестицій та контролю фінансових ризиків, але цих цілей залишається важко досягти.

Висновки за другим розділом

У другому розділі було проведено аналіз міжнародного досвіду та альтернативних моделей взаємодії держави з недержавним сектором, що дозволило сформулювати наступні підсумки:

Теоретичний аналіз підтвердив, що некомерційний (третій) сектор відіграє роль «соціального пом'якшувача», заповнюючи ніші, де виникають «провали ринку» або «провали держави». Завдяки «обмеженню на розподіл прибутку», ці організації викликають вищу довіру у споживачів та здатні надавати спеціалізовані послуги (соціальні, освітні, екологічні), які не є привабливими для комерційного сектора.

Досвід США демонструє високий рівень децентралізації, де основне регулювання здійснюється на рівні окремих штатів. Характерною рисою є перехід від фокусу виключно на транспортній інфраструктурі (яка раніше складала 83% проектів) до диверсифікованого портфеля, що включає соціальну та екологічну сфери. Проте фрагментарність системи призводить до високого рівня скасування проектів (кожен шостий), що зумовлює необхідність централізації знань через такі структури, як Бюро «Build America».

У Китаї розвиток ДПП набув безпрецедентних масштабів (переважно модель BOT), ставши основним інструментом фінансування прискореної урбанізації. Проте цей досвід виявив суттєві загрози: використання ДПП як засобу обходу бюджетних обмежень призводить до формування неявного (прихованого) державного боргу, що ставить під загрозу фінансову стійкість регіонів.

Міжнародна практика доводить, що ефективність ДПП безпосередньо залежить від стадії інституціоналізації ринку — від фази інновацій до універсальної валідації. Створення гібридних моделей, які поєднують централізовану експертну підтримку з гнучкістю приватного капіталу, є найбільш сталим шляхом розвитку для країн, що перебувають на стадії трансформації.

Таким чином, вивчення світових моделей підтверджує, що для України критично важливим є не лише запозичення механізмів фінансування, а й створення прозорого інституційного середовища, яке запобігатиме перетворенню партнерств на приховані боргові зобов'язання держави.

РОЗДІЛ 3

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДПІ ДЛЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПІСЛЯВОЄННОЇ РЕКОНСТРУКЦІЇ

3.1. Тенденції розвитку економіки України виробництва оборонної сфери

Використаємо показники ВВП з 2015 по 2024 рік для аналізу економічного розвитку України (рис. 2.6).



Рисунок 3.1 – Динаміка ВВП України за 2015-2024 рр.

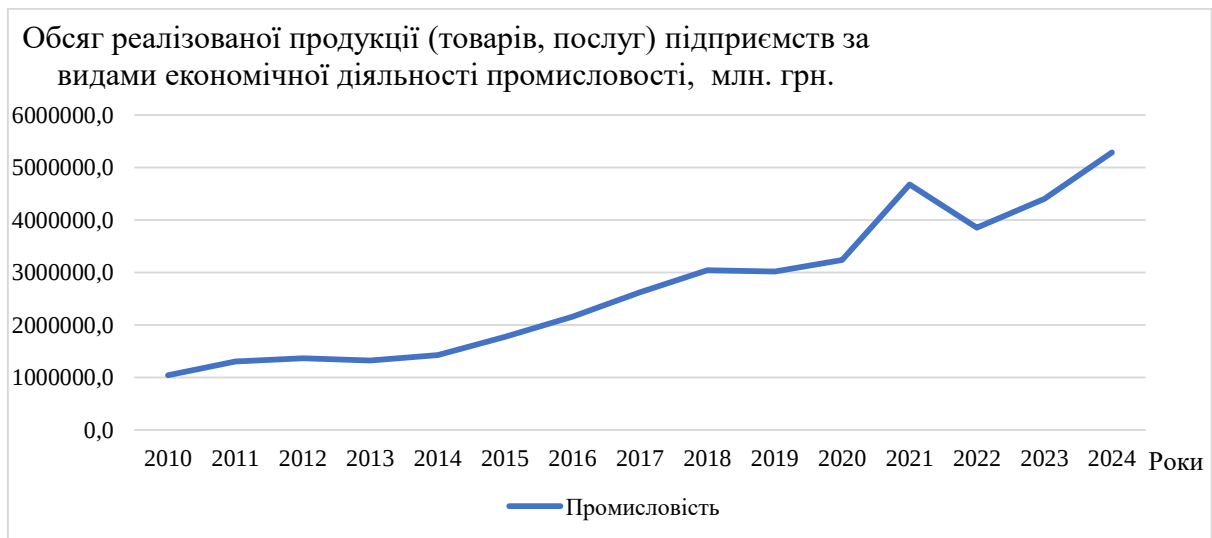


Рисунок 3.2 – Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств промисловості у 2010–2024 роках у млн. грн.

Як бачимо, цей показник демонструє позитивну тенденцію зростання. Розглянемо динаміку продажів усієї галузі та виробників харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів. Далі ми проаналізуємо географічну структуру імпорту та експорту товарів українських підприємств.

Таблиця 3.1 – Аналіз географічної структури експорту-імпорту товарів

Рік	Питома вага обраних країн, у %					
	Країни ЄС (27)	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Загальна питома вага обраних країн
Експорт						
1996	22,12	20,10	1,45	4,15	0,14	47,96
2024	59,50	25,97	7,05	2,98	0,06	95,55
Імпорт						
1996	24,42	3,82	0,80	5,29	0,13	34,47
2024	50,46	37,24	1,45	6,73	0,21	96,09

Як показано в таблиці 3.1, географічна структура імпорту та експорту товарів зазнала значних змін. Наразі на країни ЄС припадає майже 60% загального експорту та 50% загального імпорту, тоді як частка Азії також зросла. Примітно, що також зросла частка експорту до країн Африки..

Таблиця 3.2 – Аналіз темпів зростання обсягів експорту-імпорту товарів за обраними регіонами світу підприємствами України

	Країни ЄС (27)	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія
Експорт					
Базисні темпи зростання	18614,9	8152,5	2431,8	988,2	21,5
Імпорт					
Базисні темпи зростання	26489,0	20889,2	860,0	3728,9	130,3

В результаті аналізу, який наведено у таблиці 3.2 ми можемо бачити значне зростання експорту товарів у країни ЄС та Азії. Тому проаналізуємо ці ринки збуту більш детально.

Далі звернемо увагу на оборонну сферу. Дефіцит фінансування викликає занепокоєння. Витрати на оборону та безпеку залишаються пріоритетними у 2024 році. Однак бюджетний план Міністерства оборони у розмірі 1,164 трильйона гривень (приблизно 29 мільярдів доларів) суперечить цьому, оскільки він відображає витрати лише з січня по серпень 2023 року. З огляду на триваючі бойові дії, Міністерству оборони, ймовірно,

доведеться оновити свій бюджет восени 2024 року, щоб підтримувати належне фінансування оборони. У 2024 році асигнування на дослідження, розробки, закупівлі, модернізацію та технічне обслуговування озброєння та військової техніки становлять приблизно 16,2 мільярда доларів, що на 29% менше, ніж фактичні витрати у 2023 році. Оскільки ці 16,2 мільярда доларів вже повністю витрачені до липня 2024 року, цю цифру також, можливо, потрібно буде переглянути.

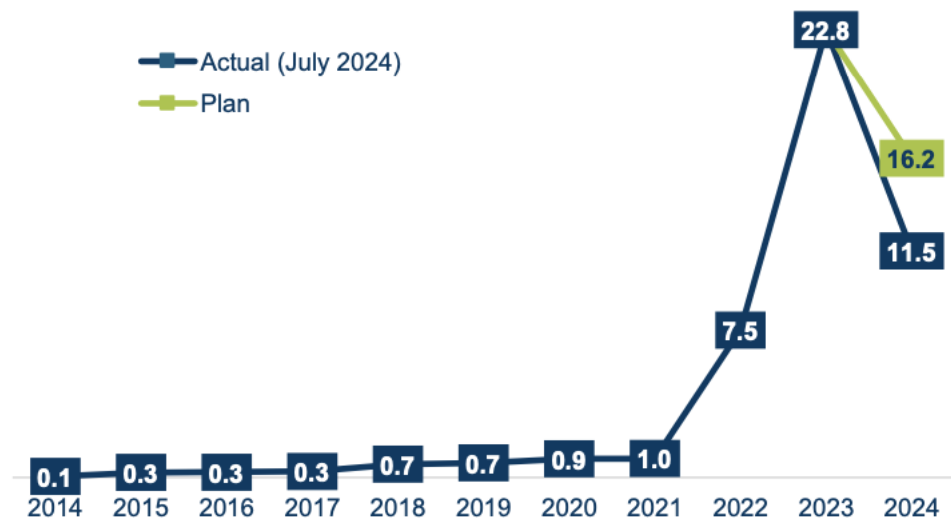


Рисунок 3.3 – Бюджет на розробку та закупівлю озброєння

Незважаючи на плани щодо підвищення деяких податків, останній прогноз бюджету на 2025 рік не передбачає значного зростання цього проекту. Однак Міністерство стратегічних промислових галузей України повідомляє, що за наявних потужностей українські виробники зброї здатні виробляти втричі більше зброї та військової техніки, ніж може закупити український бюджет. Його річна потужність оцінюється в 20 мільярдів доларів. Це призвело до зростання потреби в додатковому фінансуванні. Одним з основних способів вирішення бюджетного дефіциту є програма «Торговці зброєю», яку реалізує Міністерство стратегічних промислових галузей України. «Торговці зброєю» – це глобальна програма збору коштів, спрямована на щорічне залучення 10 мільярдів доларів для виробництва української зброї. Ця програма має на меті допомогти країнам-партнерам

розширити вітчизняне виробництво зброї в Україні. На сьогоднішній день залучено 750 мільйонів доларів; найбільші внески надійшли від ЄС (436 мільйонів доларів) та Данії (215 мільйонів доларів), що має вирішальне значення для покращення можливостей самооборони України.

18 вересня 2024 року Верховна Рада України схвалила фінансування для створення нової програми кредитування з низькими відсотками спеціально для оборонних підприємств. Ця програма має на меті надавати пільгові кредити за процентною ставкою 5% виробникам, які надають послуги постачальників для розвитку оборонної промисловості України. Підприємства можуть позичити до 100 мільйонів гривень на обігові кошти з терміном погашення до трьох років; кредити на інвестиційні проекти можуть сягати до 500 мільйонів гривень з терміном погашення до п'яти років. Ці пільгові кредити будуть надані компаніям, які Міністерство стратегічних галузей промисловості вважає важливими для оборонної промисловості, тим самим зміцнюючи промислову базу, необхідну для оборони України. Наше опитування показує, що 20,4% респондентів вже отримали кредити; понад 27% планують отримати кредити в майбутньому. Залучення інвестицій є ще однією ключовою сферою зростання, особливо у сфері безпілотних технологій. Однак варто зазначити, що інвестори найбільше зацікавлені в інноваціях в інтеграції оборонних та інформаційних технологій. Як згадувалося раніше, інвестори здебільшого неохоче безпосередньо займаються сферою військових технологій через етичні міркування. Крім того, багато факторів, включаючи постійну невизначеність війни в Україні, ризики безпеки та обмеження експорту, також заважають підприємствам розробляти довгострокові плани розвитку. Ці перешкоди створюють несприятливу атмосферу для інвестицій в українські оборонні підприємства; тому ці компанії мають труднощі з отриманням достатнього коштів для розвитку та інновацій.

Обмеження експорту. За даними Стокгольмського міжнародного інституту дослідження проблем миру (SIPRI), на Україну припадало 1,4%

світового експорту зброї між 2014 і 2018 роками. Між 2019 і 2023 роками цей показник різко впав до 0,4%, що на 73%. Натомість, хоча світовий експорт зброї з Росії також скоротився, Реальність не така жахлива, як здається. Експорт зброї з України скоротився приблизно на 53%, що становить 11% світового експорту зброї.

Незважаючи на значне падіння, Україна залишалася 18-м найбільшим експортером зброї у світі між 2019 і 2023 роками, згідно з даними Стокгольмського міжнародного інституту дослідження проблем миру (SIPRI). Протягом цього періоду основними клієнтами України були Китай (59% від загального обсягу експорту), Саудівська Аравія (12%) та Індія (11%). Ці угоди не лише допомогли ще більше збільшити прибутки від експорту, але й багато в чому зміцнили стратегічні зв'язки України з цими країнами, тим самим зміцнивши її позиції у світовому ланцюжку поставок оборонної продукції, незважаючи на загальне зниження її частки на ринку.

Україна переживає безпрецедентний період, одночасно є виробником своїх унікальних технологій, випробуваних у реальних бойових умовах, та одержувачем високотехнологічного обладнання з інших країн. Ця подвійна роль вигідно позиціонує Україну, оскільки бойовий досвід, отриманий від використання її технологій у реальних конфліктах, формує та покращує її виробничі можливості. Унікальні характеристики та перевірена на полі бою надійність цієї продукції є важливими для інших країн, що ще більше зміцнює позиції України на світовому ринку оборони. Щоб просувати українські збройові компанії на міжнародному рівні, вони повинні подавати заявки до Державної служби експортного контролю. З моменту повномасштабного вторгнення Росії 24 лютого 2022 року більшість таких заявок було відхилено. Це пов'язано, головним чином, з тим, що Україні терміново потрібно надати пріоритет своїм національним інтересам, вимагаючи використання ресурсів та військового виробництва для внутрішньої оборони. Тому експорт зброї обмежується відповідальним періодом. Історично склалося так, що конфліктуючі держави рідко

вирішують продавати зброю під час конфлікту. Випадок Ізраїлю особливо цікавий, демонструючи, як воюючи держава може збалансувати міркування безпеки з продажем зброї. Навіть під час затяжного конфлікту Ізраїль продав частину надлишкової зброї, забезпечуючи підтримку своєї вітчизняної оборонної промисловості та розвиток стратегічних відносин. Хоча захист національних інтересів завжди буде головним пріоритетом для оборонної промисловості України, створення привабливого механізму експорту озброєнь може не лише забезпечити підтримку існуючого оборонного потенціалу країни, але й принести додаткові переваги. Ця збалансована експортна система генеруватиме більше доходів для України завдяки міжнародній співпраці та сприятиме міжнародному партнерству та технологічному прогресу.

Додаткові експортні та податкові надходження. Військове виробництво України охоплює всі підсектори. Країна має надлишок виробництва озброєнь, але недостатні потужності в інших сферах, що вимагає фінансування для заповнення цих прогалин. Загалом Україна залежить від військової допомоги від інших країн. Однак ця ситуація може не стосуватися всієї оборонної промисловості України. Ці невикористані потужності можна експортувати.

Експорт озброєнь відкриє нові канали для використання надлишкових потужностей та ще більше збагатить фінансування військових проєктів України. Крім того, експорт озброєнь може стати одним з найважливіших джерел валютних та податкових надходжень, допомагаючи стимулювати українську економіку на цьому критичному етапі.

Виробництво дронів може слугувати пілотним проєктом для України з відродження експорту озброєнь. З початку повномасштабного вторгнення індустрія дронів швидко розвивалася, що спонукало Україну до значних інвестицій у цю галузь. Цей швидкий розвиток дозволив Україні збільшити виробничі потужності для задоволення внутрішнього та міжнародного попиту. Завдяки подальшим інноваціям та дослідженням у сфері технологій

дронів, Україна сподівається змінити свою позицію як основного постачальника на світовому ринку та відкрити ширші можливості для експорту в оборонному секторі.

Через обмеження, що накладаються державними контрактами, більшість українських виробників оборонної продукції не мають ресурсів та стимулів для збільшення виробничих потужностей на дедалі конкурентнішому ринку. Така ситуація може призвести до стагнації торгівлі, оскільки компанії не бажають ризикувати, а відсутність шляхів розвитку може призвести до бізнес-банкрутств. Тому деякі компанії розглядають можливість перенесення виробництва за кордон, щоб обійти експортні обмеження та шукати нові можливості для зростання за межами України. Згідно з опитуванням, проведеним Tech Force в UA8, 85% респондентів заявили, що розглядають можливість перенесення частини діяльності своєї компанії за межі України або вже розпочали цей процес. Основною причиною, через яку компанії розглядають можливість перенесення або переносять діяльність за кордон, є заборона на експорт зброї, яку назвали 70% респондентів. Далі йдуть ракетні атаки, які назвали основною проблемою 62% респондентів; недостатня кількість державних замовлень, яку назвали 48%; та недостатня прибутковість, причому 38% також назвали відсутність стабільних державних оборонних контрактів. Інші фактори включають труднощі з розподілом необхідного персоналу (35%) та тиск з боку правоохоронних органів (35%).

Значна кількість українських оборонних компаній вже перенесла виробництво за кордон через експортний контроль. Наприклад, Skyeton інвестувала 3,5 мільйона євро в переїзд, DeViro відкрила філію в Чеській Республіці, а Ukrspecsistemas створила виробничу базу в Польщі.

Ця тенденція підкреслює нагальність створення сприятливого середовища для українських оборонних підприємств, оскільки більшість із них шукають можливості для розширення за кордоном та способи обходу

експортних обмежень. Якщо це питання залишиться невирішеним, ці ключові гравці галузі можуть бути втрачені на закордонних ринках.

Нестабільні процеси закупівель заважають оборонним підприємствам належним чином керувати своєю довгостроковою діяльністю; як наслідок, вони не можуть підтримувати оптимальну робочу силу та достатній рівень запасів. Як наслідок, витрати значно перевищують необхідні рівні та зрештою перекладаються на ціну одиниці військової техніки. З одного боку, стабільні державні контракти можуть забезпечити виробникам певний рівень передбачуваності. З іншого боку, це також може призвести до самовдоволення серед працівників передової виробничої лінії. Експорт зброї також може вирішити цю проблему, оскільки він створює додатковий попит на виробників, тим самим позитивно впливаючи на внутрішній ринок. Зі збільшенням обсягів експорту починає з'являтися економія від масштабу, виробничі витрати знижуються, і українські оборонні сили можуть дозволити собі керувати цими витратами.

3.2. Засади створення ДПП в Україні

Спільні зусилля наукової, бізнес- та урядової спільноти у реалізації проектів державно-приватного партнерства сприятимуть розробці інноваційних моделей фінансування проектів, стимулюванню підприємництва та сприянню застосуванню передових методів управління у сфері державного управління. Водночас, стратегічне значення мають ініціативи, спрямовані на подолання існуючих проблем у технологічному розвитку та тенденції підприємницької стагнації.

Багато урядів встановили процеси розробки та впровадження проектів державно-приватного партнерства (ДПП). Стандартизація процесів ДПП

допомагає забезпечити розробку всіх проектів ДПП відповідно до цілей уряду та сприяє координації між зацікавленими сторонами.

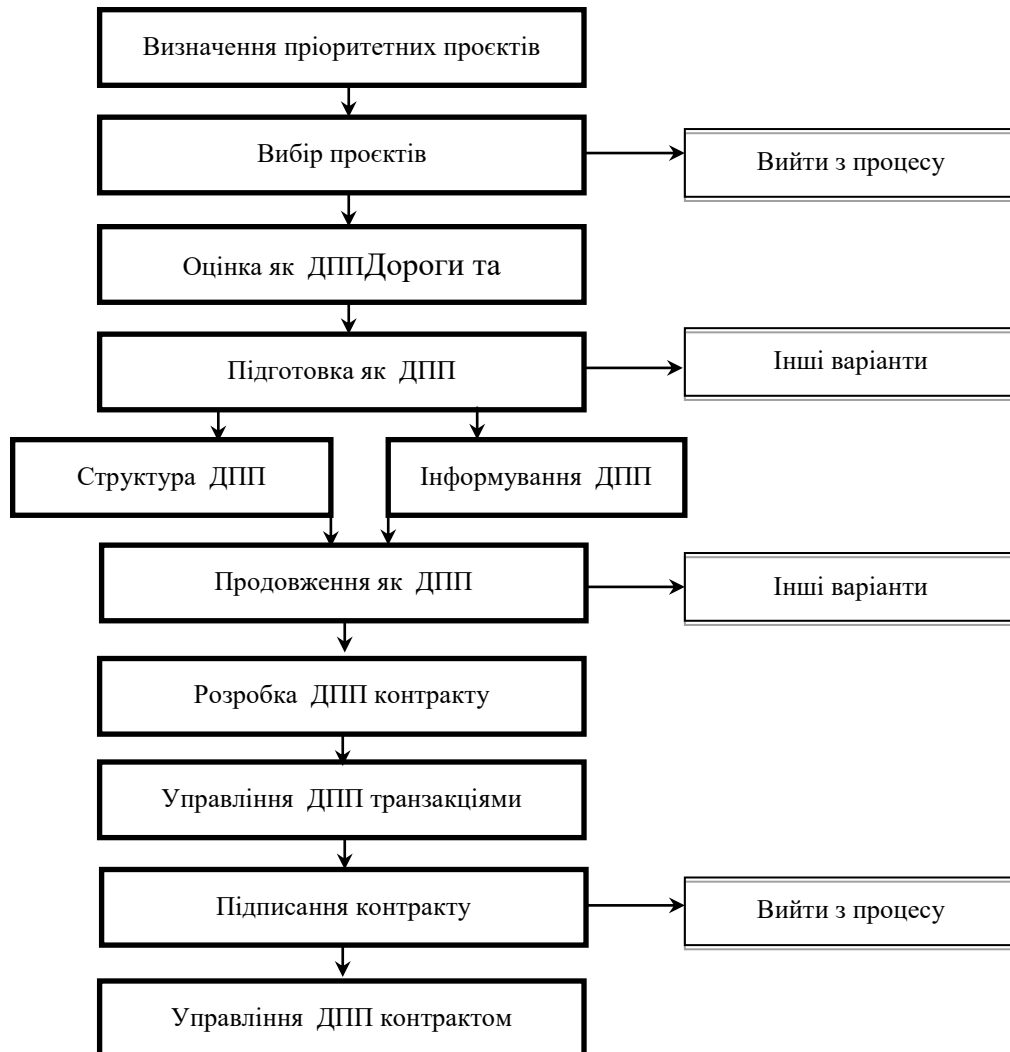


Рисунок 3.4 – Типовий процес ДПП

[Розроблено автором за джерелами 4,5]

Типовий процес ДПП є чітко визначеним прикладом. Цей процес поділено на кілька фаз розробки та оцінки проектів ДПП. Для продовження роботи потрібне схвалення на кожному ключовому етапі. Існує дві причини використання ітеративного підходу до розробки проектів ДПП. По-перше, це дозволяє регуляторним органам своєчасно брати участь у затвердженні проектів. Погано розроблені або погано визначені проекти можуть зашкодити всій ініціативі ДПП. По-друге, це дозволяє уникнути марнування

ресурсів на слабо розроблені проекти. Розробка проектів ДПП є дорогою — раннє тестування доцільності проекту допомагає забезпечити ефективне використання бюджетних коштів.

Як показано на «типовому процесі ДПП», розробка та впровадження проектів ДПП зазвичай передбачає визначення пріоритетних проектів державних інвестицій. ДПП — це спосіб реалізації державних інвестицій, який може «зафіксувати» технічні характеристики проекту на тривалий період. Тому потенційні проекти ДПП часто виникають із ширших процесів планування державних інвестицій та вибору проектів. На певному етапі цього процесу деякі або всі запропоновані проекти державних інвестицій можуть бути перевірені, щоб визначити, чи запропонують вони кращу економічну ефективність, якщо їх реалізувати як ДПП[6].

Розробка та реалізація проектів ДПП включає такі етапи:

Побудова та оцінка структури ДПП — Після визначення пріоритетних проектів державних інвестицій та отримання попереднього схвалення на реалізацію ДПП наступним кроком є вибір структури ДПП або ключових бізнес-умов, включаючи запропонований тип контракту, розподіл ризиків та механізм оплати. Потім можна оцінити запропоновану структуру ДПП. Запропонована структура ДПП та аналіз оцінки зазвичай інтегруються в бізнес-кейс, щоб продемонструвати, чому проект ДПП є розумним інвестиційним рішенням. На цьому етапі зазвичай потрібне схвалення на основі результатів аналізу в бізнес-плані, перш ніж можна буде розпочати підготовку та реалізацію угоди державно-приватного партнерства (ДПП).

Складання проекту контракту на ДПП — Заключним етапом підготовки закупівель ДПП є розробка проекту контракту на ДПП та інших пов'язаних з ним угод. Це включає перетворення бізнес-принципів на умови контракту та розробку положень про внесення змін до контракту та методів управління контрактами, таких як механізми вирішення спорів. Як правило, проект контракту розробляється на ранній стадії процесу закупівель. Це дозволяє вести переговори з потенційними учасниками торгів.

Реалізація контракту ДПП – На етапі підписання контракту уряд обирає приватну компанію для реалізації проекту ДПП. Зазвичай це включає підготовку та проведення конкурентного процесу закупівель. Учасники торгів подають кваліфікаційну інформацію та детальні технічні та фінансові пропозиції, які оцінюються за встановленими критеріями (зазвичай це багатоетапний процес) для вибору найкращого учасника торгів. Оскільки процес торгів також визначає деякі ключові параметри контракту, включаючи ціну контракту, більша частина процесу вимагає остаточного затвердження перед підписанням контракту [7]. Контракт ДПП підписується закупівельною установою та ДПП (спеціалізованою компанією, створеною переможцем торгів для реалізації проекту) після завершення процесу торгів. Додатки до контракту можуть включати основні субконтракти (наприклад, будівельні контракти та контракти на експлуатацію/технічне обслуговування), підписані між ДПП та сторонніми підрядниками. Етап підписання контракту завершується після того, як проект забезпечив фінансування (тобто, фінансовий контракт було підписано), і тоді проект може розпочатися. Після того, як проект ДПП забезпечив фінансування, уряд повинен керувати контрактом ДПП протягом усього терміну його дії. Це включає нагляд та забезпечення виконання вимог договору про державно-приватне партнерство (ДПП) та управління відносинами між державно-приватними партнерами.

Інструменти фінансування державно-приватного партнерства (ДПП) є важливим механізмом залучення коштів, оптимізації грошових потоків та управління ризиками реалізації проектів у стратегічних сферах. Вони дозволяють уряду та приватним партнерам ефективно розподіляти витрати, вигоди та відповідальність, тим самим сприяючи розвитку інфраструктури та технологій.

Інструменти фінансування ДПП забезпечують ефективну співпрацю між урядом та приватним сектором, оптимізуючи управління ресурсами та

розподіл ризиків. Їх вибір залежить від конкретних обставин проекту, рівня ризику та фінансових можливостей залучених сторін.

Державно-приватне партнерство (ДПП) стає дедалі популярнішим підходом до реалізації великомасштабних інфраструктурних проектів. Порівняно з традиційними схемами закупівель, ці механізми значно збільшують участь приватного сектору, тим самим підвищуючи ефективність та результативність протягом усього життєвого циклу проекту, від розробки до завершення експлуатаційної фази. Моделі ДПП також можуть розподіляти витрати на проект на триваліший період, вивільняючи державні кошти для інвестицій у ті сфери, де приватні інвестиції є недоцільними або практичними[1]. Однак, моделі ДПП не слід розглядати як інструмент для вирішення бюджетних обмежень державного сектору або дефіциту фінансування, а радше як інструмент для реалізації ефективних та економічних проектів і надання пов'язаних з ними послуг.

Однак, ці проекти часто не досягають оптимальної участі приватного сектору, стикаючись з тими ж проблемами, що й традиційні державні проекти – перевитрата коштів, затримки та підвищена складність. Основна проблема полягає в тому, що уряди не в змозі повною мірою використовувати справжні сильні сторони зацікавлених сторін приватного сектору: їхню здатність оцінювати, визначати ціну та управляти певними видами ризиків. Державно-приватні партнерства, які не передають ризики та не використовують можливості приватного сектору в управлінні ризиками, ймовірно, не виправдають очікувань.

Щоб покращити свою репутацію, уряди можуть співпрацювати з приватним сектором для кращого управління ризиками, пов'язаними з великими проектами. Передача конкретних ризиків та відповідальності приватному сектору протягом усього життєвого циклу проекту (включаючи проектування, будівництво та експлуатацію) дозволяє приватним інвесторам (та кредиторам) використовувати можливості приватного сектору в управлінні ризиками та відповідні ринки, тоді як державний сектор зазвичай

залишається законним власником проекту. Ця модель часто передбачає премію за ризик, яка є ключовою частиною рівняння витрат у великих проектах, що розробляються приватним сектором, і тому повинна бути включена до розрахунку державно-приватного партнерства (ДПП) [2].

Оскільки уряди прагнуть модернізувати інфраструктуру та вирішувати такі проблеми, як зміна клімату, потреба у співпраці з приватним сектором зростає. Завдяки повністю прозорому розгляду та оцінці ризиків уряди можуть скористатися досвідом приватного сектору. Встановлення належного рівня участі приватного сектору та механізмів передачі ризиків допоможе вчасно та в рамках бюджету завершити більше проектів, краще використовувати державні ресурси та приносити користь суспільству в цілому. Очевидно, що деякі державні установи успішно виконували проекти неодноразово. Вони визнали потребу в спеціалізованих можливостях управління ризиками та ефективно співпрацюють з приватним сектором, деякі з них навіть створили власні можливості управління ризиками. Однак інші державні установи часто не роблять цього, не маючи постійного, повторюваного досвіду в управлінні певними типами проектів та не маючи змоги набути або створити необхідні можливості управління ризиками. Проекти державно-приватного партнерства (ДПП) часто не виправдовують очікувань через різне ставлення до ризику державного та приватного секторів. Багато установ державного сектору накопичили більший досвід в управлінні ризиками. Однак ці установи часто занадто зосереджуються на прозорості та конкретних визначеннях законів і правил закупівель, нехтуючи ефективністю та результативністю самого проекту. Вони повинні стикатися з бюджетними обмеженнями, невеликою кількістю проектів та іншими факторами. Будівельні, операційні та комерційні ризики завжди присутні, але зазвичай не є значними [3]. Навіть коли такі ризики виникають, наприклад, проект стикається з перевитратою коштів або затримками, наслідки зазвичай не є серйозними. Уряди рідко стикаються з проблемами ліквідності, і провал одного проекту в більшості випадків не впливає на кредитний рейтинг уряду.

Додаткове фінансування надходитиме з національного бюджету (тобто, коштів платників податків), а вигоди від проекту природним чином накопичуватимуться. На триваліший період.

Крім того, компанії не просто приймають та беруть на себе ризик, а активно керують ним та оцінюють його, а також визначають фінансову компенсацію, яку вони отримають. Це ключовий елемент приватного ринку — ризик неминуче тягне за собою витрати, і ті, хто несе ризик, повинні за них платити. Ця фундаментальна різниця в управлінні ризиками між державним та приватним секторами призводить до відмінностей у моделях державно-приватного партнерства (ДПП) та різних поглядів сторін на оптимальний розподіл ризику. Ризик по-різному впливає на кожну сторону, і тому кожна сторона має різну чутливість до ризику [4,5].

В ідеалі, можливості приватного сектору з управління ризиками повинні охоплювати всі відповідні ризики, приділяючи особливу увагу їхньому потенційному впливу на бізнес та фінанси. Ризики можуть стати очевидними лише пізніше в проекті, тоді як насправді вони могли вже виникнути під час виконання інших обов'язків, що підкреслює необхідність створення комплексного процесу управління ризиками. Тільки коли та сама структура управління ризиками приватного сектору відповідає за реалізацію та функціонування проекту, приватний сектор може забезпечити необхідні надійні процеси управління ризиками з самого початку, тобто на етапах планування та структурування, а також впроваджувати та постійно вдосконалювати ці процеси протягом усього життєвого циклу проекту.

Ця роль вимагає участі (або аналогічної власності) в структурі проекту. Ключові принципи, які слід враховувати під час встановлення державно-приватного партнерства, включають:

–Принцип рівності

- вимагає від публічних партнерів діяти недискримінаційно в процедурах здійснення публічних конкурсів та надавати всім потенційним кандидатам однакову інформацію на всіх етапах формування державно-приватного партнерства;

–Принцип прозорості

- визначає публічний характер здійснення публічного конкурсу, включаючи публікацію оголошення про проведення публічного конкурсу та всіх інших документів, що мають важливе значення в процесі створення державно-приватного партнерства, у всесвітній мережі Інтернет;

–Принцип пропорційності

- забороняє державним партнерам вживати будь-яких надмірних заходів, якими державний партнер надмірно обмежує або завдає шкоди приватному партнеру, а також забороняє всі заходи, які за обсягом або наслідками не пов'язані з цілями державно-приватного партнерства;

–Принцип збалансованості

- передбачає, що кожен з партнерів державно-приватного партнерства бере на себе ті ризики, які йому найлегше контролювати;

–Принцип конкуренції

- забороняє будь-яку поведінку державного партнера, яка б неправомірно обмежувала конкуренцію;

–Принцип процесуальної автономії

- надає сторонам можливість регулювати відносини безпосередньо, з урахуванням положень Кодексу зобов'язань, а також використовувати арбітраж для вирішення спорів;

–Принцип субсидіарної відповідальності

- зобов'язує державного партнера нести субсидіарну відповідальність за шкоду, заподіяну виконавцем користувачам послуг або іншим особам під час здійснення державно-приватного партнерства. Зазначений принцип є дещо незвичним, оскільки дозволяє користувачам публічних послуг ініціювати компенсаційний позов і проти публічного партнера, якщо приватний партнер (надавач публічних послуг), отримавши письмову вимогу про компенсацію від користувача, просто відмовив йому у її задоволенні;

–Принцип співпраці

- зобов'язує державного партнера співпрацювати з приватним партнером навіть на етапі реалізації державно-приватного партнерства з метою забезпечення безперебійного та безперервного надання публічної послуги.

Рисунок 3.7 – Принципи, які мають бути враховані в процесі укладення державно-приватного партнерства

Ризики в процедурах державно-приватного партнерства умовно поділяються на:

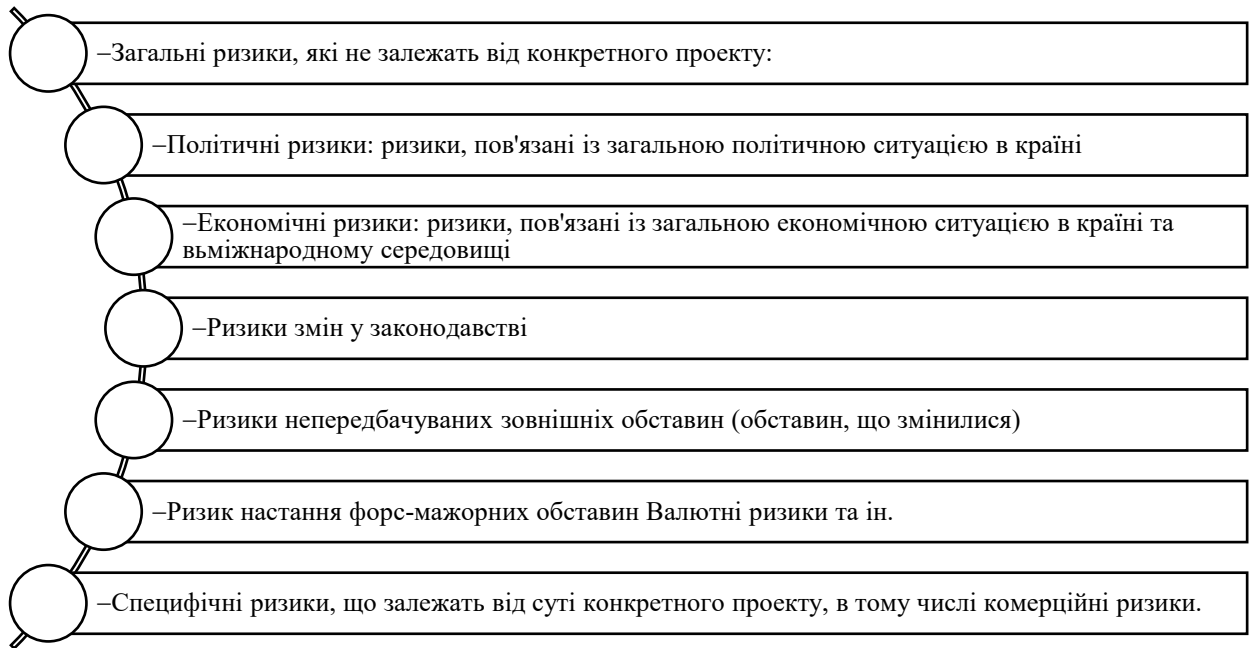


Рисунок 3.8 – Ризики в процедурах державно-приватного партнерства

Визначення, визначення та розподіл проектних ризиків є вирішальними кроками у встановленні державно-приватного партнерства. Кожен ризик може бути фінансово оцінений. Якщо ризик пропущено на етапі встановлення партнерства, а потім виникне, виникають питання про те, хто нестиме цей «новий» ризик, або хто нестиме витрати на прийнятий ризик.

Звичайно, в рамках угоди про державно-приватне партнерство партнери можуть домовитися про розподіл певних ризиків або кожен візьме на себе свою частку. У таких випадках важливо чітко визначити права та обов'язки обох сторін.

Найефективніший спосіб розподілу ризику між партнерами полягає в тому, щоб партнер, який найкраще позиціонує себе для його управління, взяв його на себе. Здатність керувати ризиком залежить від ролі партнера, його знань, кадрової структури, досвіду та самого характеру ризику. Тому в рамках управління ризиками окремі партнери можуть збільшувати або зменшувати рівень певного ризику. Важливо наголосити, що деякі ризики повністю перебувають поза можливостями та контролем партнерів (наприклад, форс-мажорні обставини). Такі ризики слід розподіляти на

основі принципів справедливості та з урахуванням економічних інтересів партнерів.

3.3. Можливості застосування ДПП в Україні для відновлення обороноздатності

Державно-приватні партнерства (ДПП) є ефективними механізмами взаємодії між державним та приватним секторами. Вони залучають інвестиції в будівництво інфраструктури, підвищують ефективність управління та підвищують якість державних послуг. У світовому масштабі ДПП застосовуються в численних галузях промисловості, включаючи транспорт, енергетику, освіту, охорону здоров'я та комунальні послуги.

З моменту їх глобального впровадження на початку 1990-х років модель ДПП розвивалася та диверсифікувалася протягом останніх кількох десятиліть. Спочатку запроваджені в секторі інфраструктури як спільна інституційна домовленість між державним та приватним секторами, ДПП зараз широко використовуються в транспорті, очищенні води, перетворенні відходів на енергію, захисті навколишнього середовища, державному житлі та охороні здоров'я. Як правило, завдяки комбінованому ефекту участі уряду та приватних інвестицій, успішні проекти ДПП можуть принести значні переваги державному сектору, приватному сектору та споживачам. Таким чином, обидва сектори, здається, розглядають ДПП як чудовий спосіб забезпечення державних активів та послуг. Однак на практиці думки щодо ефективності переговорів щодо ДПП, якості послуг та підзвітності розходяться. Тому не дивно, що проекти ДПП привернули увагу досліджень. Протягом останніх кількох десятиліть вчені намагалися оцінити ключові аспекти проектів ДПП та покращити їхню ефективність за допомогою емпіричних та неемпіричних досліджень.

Державно-приватні партнерства (ДПП) широко використовуються як базова модель для будівництва нових державних об'єктів по всьому світу. З огляду на експоненціальний розвиток технологій, попит на інфраструктуру інформаційних технологій зростає для забезпечення економічного зростання та соціального прогресу.

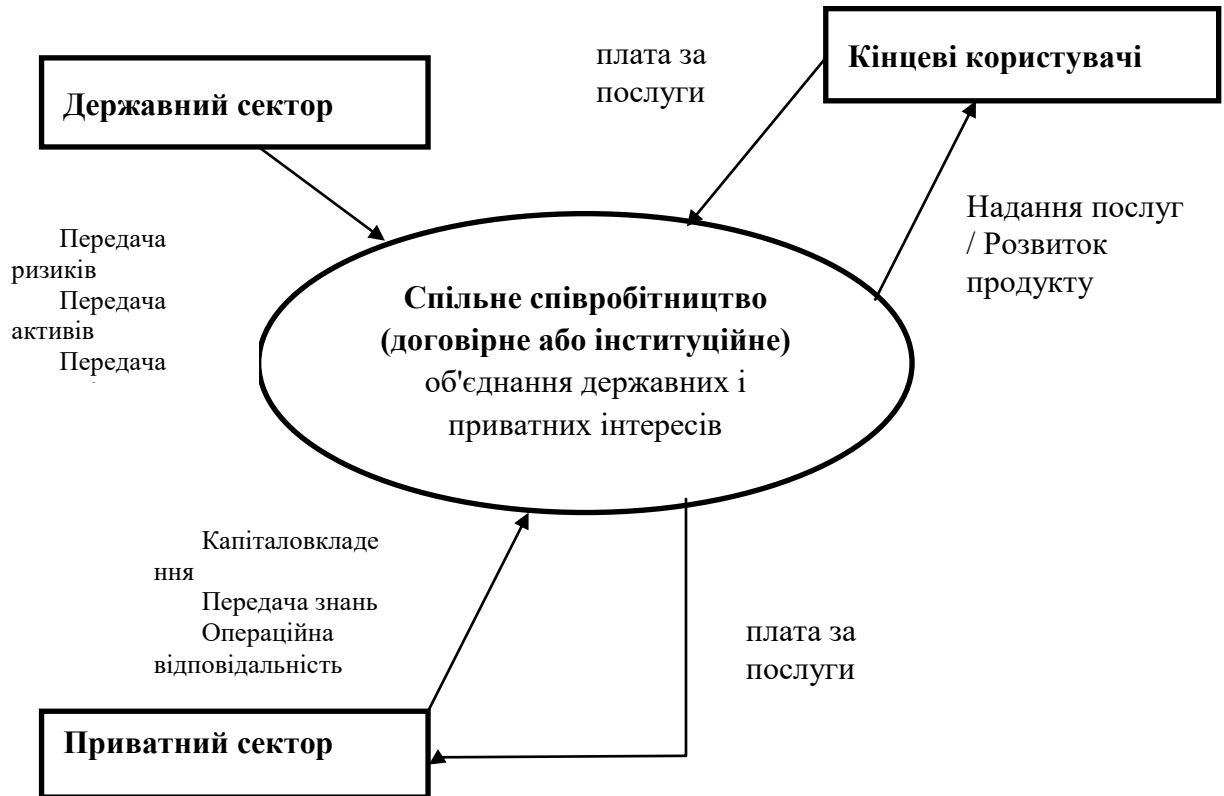


Рис. 3.9. Схема співпраці публічного та приватного секторів в сфері ІТ

Застосовуючи цей підхід до сфери інформаційних технологій, слід враховувати такі моменти:

Державний сектор: Певні ризики, активи та операційні обов'язки передаються приватним компаніям, такі як створення та підтримка урядових цифрових платформ або кібербезпека.

Спільні партнерства: Формовані через державно-приватне партнерство (ДПП), ІТ-компанії розробляють програмне забезпечення та впроваджують цифрові послуги, тоді як уряд відповідає за нагляд за проектами та їх фінансування.

Приватний сектор: Інвестує, надає технологічні рішення та експертизу, а також відповідає за експлуатацію ІТ-продуктів.

Кінцеві користувачі: Отримують державні цифрові послуги (електронне управління документами, онлайн-центри обслуговування громадян, кібербезпека) та сплачують збори через податки або прямі платежі.

Підвищення ефективності, продуктивності та якості послуг – це лише один із багатьох результатів, яких можна досягти, побудувавши ІТ-інфраструктуру за допомогою моделей ДПП на основі штучного інтелекту.

Завдяки співпраці ми маємо більше шансів створити рішення для ІТ-інфраструктури на основі штучного інтелекту, які вирішують реальні проблеми. Розробка ІТ-інфраструктури на основі ДПП на основі штучного інтелекту може бути застосована до різних сценаріїв.

Наприклад, такі проекти можуть бути реалізовані в таких сферах: **Розумні міста:** Інфраструктура розумного міста, така як розумний транспорт, розумна енергетика та управління розумними будівлями, може бути розроблена за допомогою моделей ДПП на основі штучного інтелекту.

Охорона здоров'я: Електронні медичні записи, телемедицина та прогнозна аналітика для лікування захворювань – це лише кілька прикладів того, як державно-приватні партнерства на основі штучного інтелекту можуть покращити медичні послуги.

Освіта: Державно-приватні партнерства на основі штучного інтелекту можуть покращити результати навчання, створюючи персоналізовані навчальні платформи, аналітику освітніх даних та освітній контент на основі віртуальної реальності (VR).

Сільське господарство: Рішення ІТ-інфраструктури для точного землеробства, такі як прогнозування погоди в режимі реального часу, картографування ґрунтів та прогнозування врожайності, можуть бути розроблені за допомогою державно-приватних партнерств на основі штучного інтелекту.

Підтримка екосистеми розвитку та інвестування в дрони. Щоб задовольнити нагальну потребу в розширеному та локалізованому виробництві військової техніки та дронів, Україна підготувала інфраструктуру для виробництва, розробки та залучення інвестицій. Цей структурований підхід забезпечує швидке зростання в секторі. Враховуючи надзвичайно нагальну потребу в швидких інноваціях та застосуванні оборонних технологій, інвестори повинні відігравати більш активну роль, ніж просто надавати кошти; їм потрібно сприяти швидшому технологічному розвитку за допомогою керівництва, ключових мереж, підтримки інфраструктурних ресурсів і навіть допомоги. Подолання регуляторних перешкод дозволило швидкому інвестуванню ефективно функціонувати в Україні. Більшість інвестицій здійснюються після навчання. У міру того, як компанії розвиваються та набувають досвіду, інвестиційний ландшафт постійно змінюється.

- Минулого року основним джерелом фінансування були бізнес-ангелами; проте венчурні фонди нещодавно почали відігравати більш значну роль.

- Минулого року інвестиції переважно надходили з внутрішніх джерел. Зараз кількість іноземних інвесторів постійно зростає.

- Розмір інвестицій значно зріс. Раніше компанії зазвичай залучали не більше 500 000 доларів США, що було рекордно високим показником минулого року; зараз середні інвестиції становлять від 1 до 3 мільйонів доларів США.

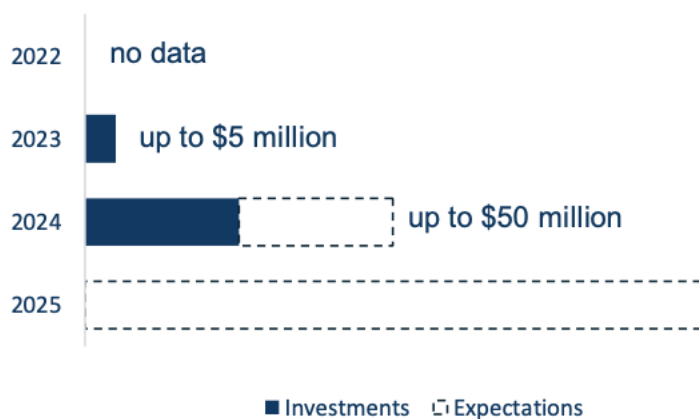


Рисунок 3.10 – Інвестиції в оборонні стартапи

У 2022 році не відбулося жодних важливих подій.

У 2023 році фінансування стартапів досягло піку в 5 мільйонів доларів.

До 2024 року інвестиції досягли 25 мільйонів доларів і, за прогнозами, до кінця року досягнуть 50 мільйонів доларів. Очікується, що до 2025 року інвестиції зростуть; галузь отримає величезну увагу та приплив капіталу! Деякі нещодавні історії успіху:

- Farsight Vision, спільне українсько-естонське підприємство військово-технологічної платформи, об'єднує пілотів дронів та відеотворців у чаті, використовуючи 3D-карти та ортофотознімки для аналізу та ситуаційної обізнаності. Компанія залучила 600 000 євро в раунді фінансування, який очолювала Darkstar.

- Swarmer, український стартап, що розробляє технологію штучного інтелекту під назвою Stux, має на меті перетворити дрони на інтелектуальні системи. Компанія залучила 2,7 мільйона доларів. Цей раунд очолила американська компанія оборонних технологій R-G.AI; також брали участь американські фонди Radius Capital, Green Flag Ventures та D3.

- Osavul, компанія медіа-розвідки на основі штучного інтелекту, що спеціалізується на боротьбі з дезінформацією, залучила 3 мільйони доларів початкового фінансування. Фінансування надійшло від трьох європейських інвесторів: 42CAP, u.ventures та SMRK.

- Київський стартап Ailand Systems, чий продукт дозволяє автономним дронам виявляти міни та бомби на великій відстані, отримав інвестиції у розмірі 200 000 доларів від співзасновника Uklon.

- Kara Dag, український розробник систем боротьби з дронами та радіоелектронної боротьби, отримав інвестиції від Green Flag Ventures (GFV), фонду, очолюваного американським підприємцем Джастіном Зіфом. Один з видатних продуктів Kara Dag може виявляти дрони та рятувати життя на полі бою. Сума інвестицій не розголошується.

Brave1 запустила серію ініціатив, спрямованих на допомогу бізнесу в розвитку та зв'язках між інвесторами та компаніями. Як один з ключових інструментів, Brave1 веде список із понад 150 венчурних фондів. Вони досягають цього, проводячи заходи, які дозволяють компаніям безпосередньо спілкуватися з інвесторами та знайомити їх з останніми тенденціями галузі та видатними командами. Це відіграє значну роль у створенні інвестиційних можливостей та стимулюванні зростання галузі.

Як згадувалося раніше, акселератори є ключовими для залучення уваги інвесторів до оборонного сектору та сектору військової техніки України. У цій галузі ролі акселераторів та інвесторів дуже подвійні. Більшість учасників виконують обидві ролі, надаючи не лише фінансування, але й наставництво, ресурси та мережі, щоб допомогти компаніям масштабуватися та досягати успіху.

Фонд «Dare to Defend Democracy» (D3), заснований у липні 2023 року розміром 19 мільйонів доларів, має Еріка Шмідта одним із партнерів. Цей фонд був одним із перших, хто інвестував в українські оборонні стартапи. З моменту свого створення фонд активно підтримує український сектор оборонних технологій і наразі має у своєму портфелі 14 компаній.

Компанію MITS Capital було засновано на початку 2024 року групою американських інвесторів з великим досвідом роботи в оборонній галузі на чолі з Перрі Бойлом, колишнім членом виконавчої ради Point 72. Для подальшого посилення своєї експертизи MITS створила наглядову раду, що

складається з експертів НАТО з питань оборони. MITS Capital також надає інвестиційні консультаційні та банківські послуги українським оборонним компаніям та зацікавленим сторонам НАТО, які прагнуть приєднатися до української оборонної екосистеми.

MITS Capital є інвестором фонду MITS Lightning Fund, який надає початкове та зростаюче фінансування стартапам в акселераторі MITS.

Defense Builder – це український акселератор оборонних стартапів, місія якого – допомогти розвивати оборонний сектор України шляхом створення команд стартапів, навчених у сфері оборони та бізнесу. Його співзасновниками стали провідні компанії технологічної екосистеми, включаючи Genesis, інвестиційний підрозділ Sigma Software Labs, та Київську економічну академію (KSE). Наставники – це представники таких компаній, як Netpeak Group, Skyeton, Airlogix та Finmap Buntar Aerospace. Крім того, є кілька інженерів та військовослужбовців з бойовим досвідом та глибоким розумінням потреб поля бою.

Наразі понад двадцять фондів, консорціумів та клубів бізнес-ангелів в Україні активно шукають можливості інвестувати у вітчизняні оборонні стартапи. Серед основних гравців, серед яких Український фонд стартапів (USF), Green Flag Ventures (GFV), Інноваційний центр та Neznamni під Ukraine Klondron, серед інших.

Щодо фінансування, то станом на вересень 2024 року Brave1 виділила 329 грантів на загальну суму 5 мільйонів доларів. З цих грантів 44% було використано для оплати обладнання та інструментів, 29% для закупівлі товарів та основних матеріалів, а 11% для заробітної плати (Рисунок 3.4).

USF також надає фінансування проектам, пов'язаним з оборонними технологіями, через свої програми подвійного використання.

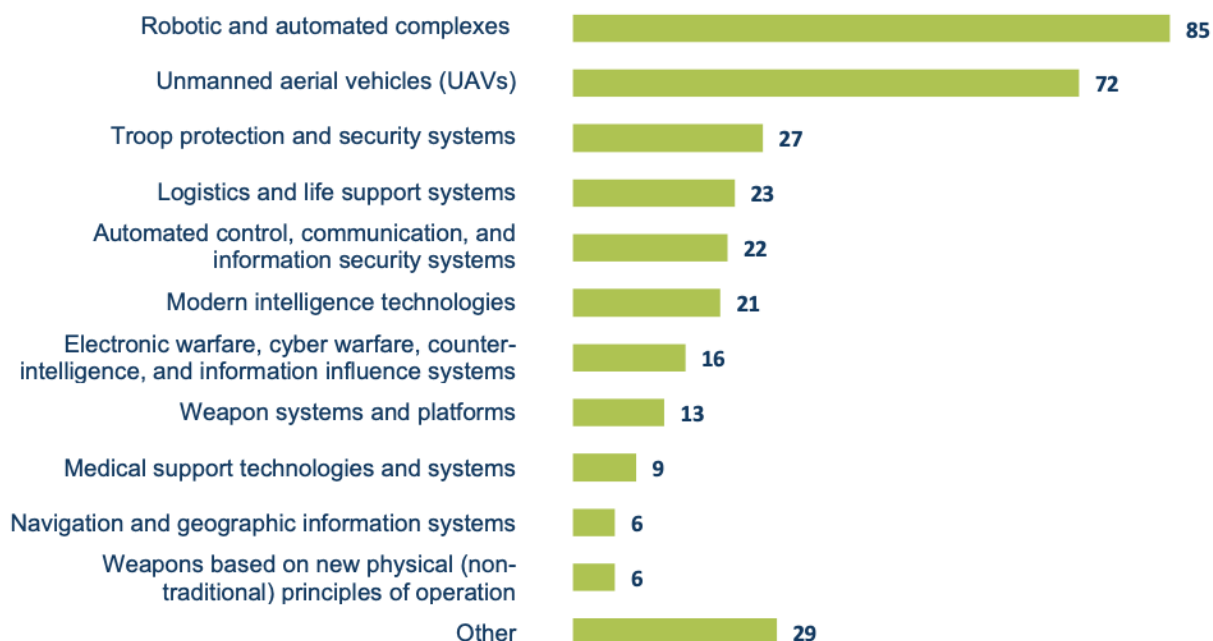


Рисунок 3.11 – Гранти, надані Brave1

Галузеві тенденції для виробників і будівельників. Українська індустрія дронів пройшла кілька етапів розвитку:

- 2022: Початковий етап: Галузь все ще перебувала на стадії зародження, більшість компаній тільки починали свою діяльність. Багато з цих компаній були невеликими, склалися з волонтерів лише з 3-10 осіб і не орієнтувалися на інвестиції чи прибуток. Натомість вони були зосереджені на допомозі захисникам України.

- 2023: Етап створення бізнесу: Галузь продовжувала розвиватися. Все більше компаній почали працювати за комерційною моделлю, а не просто розглядати себе як волонтерські організації. Команди зростали, внутрішні процеси вдосконалювалися, а такі компанії, як Buntar Aerospace та Himera, отримали свій перший раунд фінансування.

- 2024: Етап зростання галузі: Галузь значно розширилася. Раніше уряд планував закуповувати майже всі дрони, вироблені в Україні, але тепер кількості державних контрактів недостатньо для задоволення потреб усіх компаній. Зі загостренням конкуренції компаніям доведеться справлятися з

викликами шляхом залучення коштів, об'єднання з іншими організаціями або виходу з ринку.

- 2025: Етап майбутньої консолідації: Провідні виробники ще більше зміцнять свої позиції на ринку, збільшуючи розрив з меншими компаніями. Вони очолять розвиток галузі, тоді як кілька компаній, які не бажають об'єднуватися, боротимуться за виживання. За даними Brave1, компанія демонструє значне зростання в галузі. На сьогодні вона отримала понад 2800 заявок на різні науково-дослідні проекти.

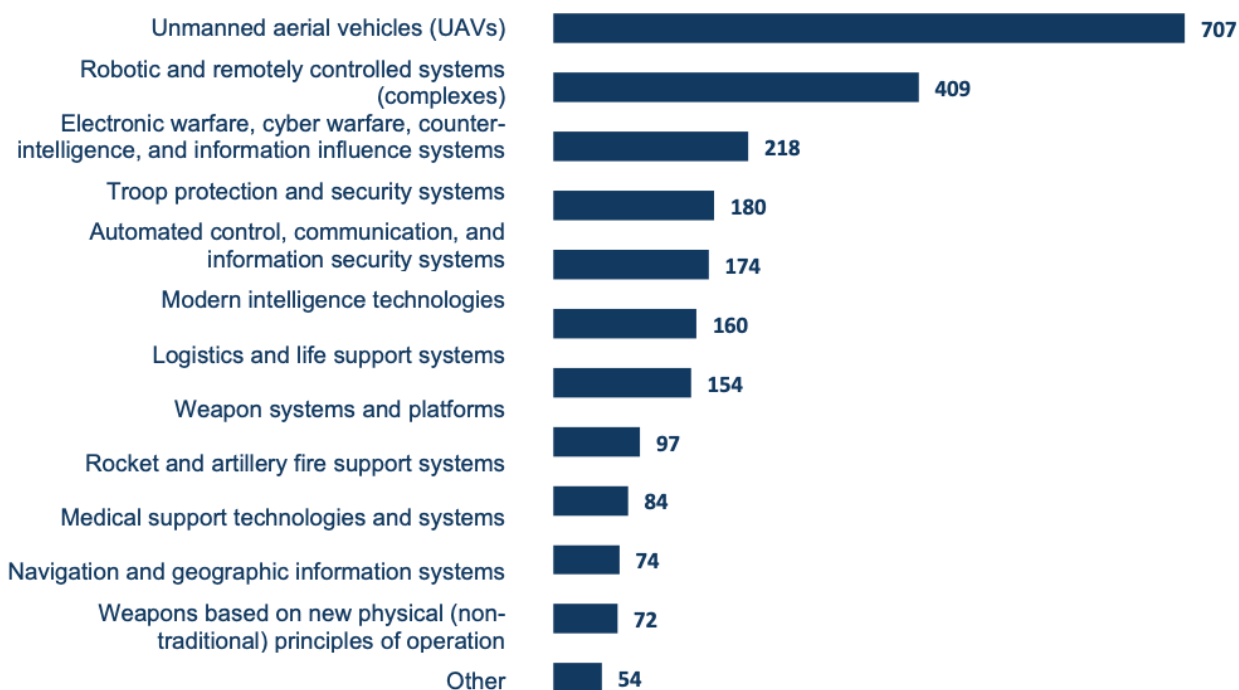


Рисунок 3.11 – Поточні науково-дослідні проекти в Brave1

Крім того, станом на червень 2024 року кількість оголошень про вакансії військових на веб-сайті DOU зросла в 6,2 раза порівняно з аналогічним періодом минулого року. Це значне зростання свідчить про швидке розширення військово-технічної промисловості України та зростаючий попит на кваліфікований персонал, здатний впроваджувати нові концепції та розробляти оборонні технології.¹ Злиття та поглинання

У міру прогресу консолідації галузі з'являться нові можливості для злиттів та поглинань. Це дозволяє меншим, відстаючим компаніям об'єднуватися з більшими підрядниками в нових умовах, а не конкурувати за

державні контракти. Це також допомагає компаніям краще співпрацювати з кваліфікованими фахівцями на конкурентному ринку праці. Крім того, злиття та поглинання можуть створювати цінну синергію в організаційних процесах, технологіях та інших сферах. Наразі в секторі оборонних технологій не так багато успішних злиттів та поглинань, але це залишається економічно ефективною стратегією для компаній. Згідно з нашим опитуванням, 30% компаній вказали, що мають намір здійснювати придбання або продажі в майбутньому.

Стан бізнесу. Опитування показує, що 53% компаній мають чистий прибуток менше 5% або працюють зі збитками. 73% цих компаній працюють менше двох років, що досить поширено для стартапів на ранніх стадіях. Однак лише 30% респондентів повідомили про збільшення прибутку або доходу за останній рік. Що ще більш тривожно, майже половина компаній повідомила про недостатню ліквідність — резервів вистачає лише на підтримку діяльності менше трьох місяців, — але з позитивного боку, 26% заявили, що їхні інвестиції принесли віддачу. Крім того, 54% респондентів реінвестували понад половину свого прибутку в розробку компанії та продукту — лише 8% не реінвестували прибуток у компанію. Це демонструє їхню тверду відданість зростанню та інноваціям.

Висновки до 3 розділу

Дослідження можливостей застосування державно-приватного партнерства в Україні в умовах післявоєнної реконструкції та розвитку оборонної сфери дозволяє зробити такі висновки:

- Потенціал оборонної галузі: Український оборонно-промисловий комплекс має потужність виробляти зброї на суму близько 20 млрд дол. на рік, що втричі перевищує можливості державного бюджету щодо закупівель. Це створює критичну потребу в залученні приватних інвестицій та іноземних партнерів через механізми ДПП для реалізації програм на кшталт «Зброярі».

- Стимулювання інвестицій у military-tech: Галузь дронів та ІТ-рішень демонструє стрімку еволюцію: від волонтерських ініціатив у 2022 році до етапу комерціалізації та очікуваної консолідації ринку у 2025 році. Обсяг інвестицій у цей сектор зріс з 5 млн дол. у 2023 році до прогнозованих 50 млн дол. наприкінці 2024 року.

- Інституційні бар'єри: Основними чинниками, що стримують розвиток приватного сектору в оборонній сфері, є заборона на експорт озброєнь (через яку 70% компаній розглядають релокацію за кордон), нестабільність державних замовлень та ризики безпеки.

- Методологія впровадження ДПП: Типовий процес ДПП в Україні має бути чітко структурованим і включати фази визначення пріоритетів, оцінки економічної ефективності (Value for Money), підготовки контрактів та управління транзакціями. Ключовим елементом успіху є прозорий розподіл ризиків між державою та приватним партнером, де кожен ризик несе сторона, здатна ним найкраще управляти.

- Цифровізація та ІТ: Застосування моделей ДПП у сфері ІТ (розумні міста, медицина, кібербезпека) дозволяє державі залучати експертизу приватного сектору для створення сучасних цифрових платформ, що є основою для інноваційного відновлення інфраструктури.

ВИСНОВКИ

У ході дослідження було проведено комплексний аналіз міжнародного досвіду та перспектив впровадження державно-приватного партнерства (ДПП) для післявоєнної реконструкції України. Результати дослідження дозволяють сформулювати такі висновки:

1. Встановлено, що державно-приватне партнерство є юридично обов'язковою договірною угодою, заснованою на паритетних засадах між державним та приватним секторами. Основною метою ДПП є досягнення економічної ефективності через спільний розподіл ресурсів, ризиків та витрат. Визначено ключові моделі реалізації проєктів, такі як BOT (Будівництво-Експлуатація-Передача), DBF (Проектування-Будівництво-Фінансування) та DBFOM, які дозволяють залучати приватний капітал у капіталомістку інфраструктуру.

2. З'ясовано, що успіх ДПП залежить від балансу інтересів: держава отримує доступ до інновацій та швидкість приватного сектору, а бізнес — стабільні довгострокові прибутки за умови прийняття на себе управлінських ризиків. Важливим елементом є інституціоналізація партнерства, яка проходить шлях від інновацій до універсальної валідації, що потребує створення спеціалізованих квазіурядових установ для координації проєктів.

3. Досвід США демонструє переваги децентралізованого підходу, але водночас вказує на ризики фрагментарності, що призводить до скасування кожного шостого проєкту. Це зумовлює потребу в централізації знань через такі структури, як Бюро «Build America». Досвід Китаю показує масштабне використання моделі BOT для прискореної урбанізації, проте застерігає від створення неявного (прихованого) державного боргу, що загрожує фінансовій стійкості. Досвід ЄС та теорії некомерційних організацій

підтверджують ефективність «третього сектору» як «соціального пом'якшувача» у сферах, де ринкові та державні механізми є недостатніми.

4. Аналіз показав, що українська оборонна сфера має річну потужність виробництва у 20 млрд дол., що втричі перевищує можливості державного бюджету. Це створює нагальну потребу в залученні інвестицій через ДПП, особливо в секторі military-tech та дронів, де обсяг інвестицій прогнозовано зросте до 50 млн дол. наприкінці 2024 року. Основними бар'єрами залишаються експортні обмеження (через які 70% компаній розглядають релокацію) та нестабільність державних замовлень.

5. Запропоновано використовувати ітеративний процес впровадження ДПП, який включає фази вибору пріоритетів, оцінки структури та управління транзакціями. Фундаментальним принципом управління контрактами має бути передача ризику тій стороні, яка здатна ним найкраще управляти. Для України критично важливо забезпечити прозорість та враховувати премію за ризик у фінансових розрахунках, щоб зробити проекти привабливими для приватних інвесторів.

Державно-приватне партнерство в умовах післявоєнної реконструкції України має стати не просто джерелом фінансування, а платформою для технологічного стрибка. Поєднання державного нагляду з мобільністю приватного бізнесу дозволить не лише відновити зруйновану інфраструктуру, а й перетворити Україну на глобального гравця на ринку оборонних технологій.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Akintoye, A. , Hardcastle, C. , Beck, M. , Chinyio, E. and Asenova, D. (2003), “Achieving best value in private finance initiative project procurement”, *Construction Management and Economics*, Vol. 21 No. 5, pp. 461-470.
2. Allen, K. (2007) *The Corporate Takeover of Ireland*, Dublin: Irish Academic Press Ltd. Ameyaw, E.E. & Chan, A.P.C. (2016), "Critical success factors for public-private partnership in water supply projects", *Facilities*, Vol. 34 Issue: 3/4.
3. Beatty, D. F.; Coomes, J. E. et al. (1995): *Redevelopment in California*. second edition
4. Bennet, R.J. and Krebs, G., (1994), *Local Economic Development Partnerships: An analysis of Policy Networks in EC-LEDA Local Employment Development Strategies*, *Regional Studies*, No. 28, pp.119-40.
5. Bingham, R. D.; Hill, E. W.; White, S. B. (1990): *Financing Economic Development- An institutional response*.
6. Boardman, A.E. and Vining, A.R. (2012), “The political economy of public private partnerships and analysis of their social values”, *Annals of Public & Cooperative Economics*, Vol. 83 No. 2.
7. Bovaird, T. (2004), *Public–private partnerships: from contested concepts to prevalent practice*, *International Review of Administrative Sciences*, Vol 70(2):199–215.
8. Bovaird, Tony, Löffler, Elke and Diez, Salvador Parrado, eds (2002) *Developing Local Governance Networks in Europe*. Baden-Baden: Nomos.
9. Brenner, N. and Theodore, N. (2002) *Cities and the Geographies of Actually Existing Neo-liberalism*, *Antipode*, 34(3) 349-379.
10. Bult-Spiering, M. and Dewulf, G. (2006), *Strategic Issues in Public-Private Partnerships: An International Perspective*, Blackwell Publishing, Oxford.

11. Cafferty, P. S. J.; McCready, W. C. (1982): The Chicago Public-Private Partnership Experience: A Heritage of Involvement. In: Fosler, S. R.; Berger, R. A.: Public- Private Partnerships in American Cities.
12. Callinicos, A. (2003) *An Anti-Capitalist Manifesto*, London: Polity.
13. Cheung, E. , Albert, P.C.C. and Kajewski, S. (2012), “Factors contributing to successful public private partnership projects”, *Journal of Facilities Management* , Vol. 10 No. 1.
14. Chinyere, I.I. (2013), “Comprehensive objectives for PPP projects: case of Beijing Olympic stadium”, *International Journal of Business and Management* , Vol. 8 No. 9.
15. City of Santa Ana (1998): Santa Ana Redevelopment Agency 1973-1998: 25 Years of Redevelopment.
16. Consensus? *The World Bank Research Observer*, 15(2) 251-264.
17. CUED (1978): Coordinated Urban Economic Development
18. Cummings, Koebel, Whitt (1989), In: Squires, G. D.: Unequal Partnerships. The Political Economy of Urban Redevelopment in Postwar America.
19. Dardia, M. (1998): Subsidizing Redevelopment in California.
20. Deutscher Verband für Wohnungswesen Städtebau und Raumordnung e.V. (1992): Symposium public-private-partnership. Ausländische Erfahrungen und praktische Beispiele in Deutschland. Bonn
21. Deutsches Institut für Urbanistik (Difu)(1996): Public Private Partnerships im Städtebau.
22. Dowall, D. E.; Beyeler, M.; Wong, C.-C. (1994): Evaluation of California’s Enterprise Zone and Employment and Economic Incentive Programs. Berkeley
23. Dror, Yezehiel and Hamel, Gary (1998) *Alliance Advantage*. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
24. Duffield, C.F. (2005), “PPP in Australia”, in Ng, T.S. (Ed.), *Public Private Partnership: Opportunities and Challenges*, Centre for Infrastructure and Construction Industry Development, The University of Hong Kong, Pokfulam, pp. 5-14.

25. Dussauge, Pierre and Garrette, Bernard (1999) *Cooperative Strategy: Competing Successfully through Strategic Alliances*. Chichester: John Wiley.
26. Eisinger, P. K. (1988): *The Rise of the Entrepreneurial State*.
27. Estache, A & Wren-Lewis, B. (2009), "Towards a Theory of Regulation for Developing Countries: Following Jean-Jacques Laffont's Lead." *Journal of Economic Literature*, Vol. 47 (2009), pp. 730–771.
28. European Commission (2003) *Guidelines for Successful Public Private Partnerships*,
http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf .
29. Fainstein, N. I.; Fainstein, S. S. (1993): Öffentlich-private Partnerschaften bei der Stadterneuerung und Stadtentwicklung in den USA. In: Heinz, W. (1993): *Public Private Partnership- ein neuer Weg zur Stadtentwicklung?* Schriften des Deutschen Instituts für Urbanistik, Band 87, Stuttgart; Berlin; Köln, p. 65
30. Fairclough, N. (2003), *Analysing Discourse: Textual Analysis for Social Research*, Routledge, London.
31. Farrell Grant Sparks Report (1998) *A Report Submitted to the Inter Departmental Group in Relation to Public Private Partnerships*, Dublin: Farrell Grant Sparks.
32. Friedman, J. P. (1997): *Dictionary of Real Estate Terms*.
33. Fulton, W. (1999): *Guide to California Planning*. Second Edition
34. George, S. (2004) *Another World is Possible If*, London: Verso.
35. Goss, Sue (2001) *Making Local Governance Work: Networks, Relationships and the Management of Change*. Houndmills, UK: Palgrave.
36. *Government and Policy*, Vol. 29 No. 2, pp. 363-378.
37. Greve, C., (2003), Public-Private Partnerships in Scandinavia, *International Public Management Review*, Vol. 4, No. 2, pp.59-69.
38. Grimsey, D. and Lewis, M.K. (2002), "Evaluating the risks of public private partnerships for infrastructure projects", *International Journal of Project Management*, Vol. 20 No. 2, pp. 197-118.

39. Grubnic, S. and Hodges, R. (2003) Information, Trust and the Private Finance Initiative in Social Housing, *Public Money and Management*, 23(3) 177-184.
40. Halachmi, Arie and Boorsma, Peter, eds (1998) *Inter and Intra Government Arrangements for Productivity: A Principal-Agent Approach*. Dordrecht: Kluwer.
41. Hall, P. and Pfeiffer, U. (2000) *Urban Future 21– A Global Agenda for 21st Century Cities*, The Federal Ministry of Transport; Building and Housing of the Republic of Germany.
42. Hamlin, R. E.; Lyons, T. S. (1996): Economy without walls.
43. Harvey, D. (2005) *A Brief History of Neo-liberalism*, London: Oxford.
44. Hearne, R. (2006) Neoliberalism, Public Services and PPPs in Ireland, *Progress in Irish Urban Studies*, 2, 1-14.
45. Hearne, R. (2009), Origins, Development and Outcomes of Public Private Partnerships in Ireland: The Case of PPPs in Social Housing Regeneration, Poverty Research Initiative, Working Paper Series 09/07, Combat Poverty Agency, Dublin.
46. Heinz, W. (1993): Public Private Partnership- ein neuer Weg zur Stadtentwicklung? Schriften des Deutschen Instituts für Urbanistik, Band 87, Stuttgart; Berlin; Köln
47. Heinz, W.; Scholz, C. (1996): Public Private Partnership im Städtebau. Erfahrungen aus der kommunalen Praxis. Acht Fallbeispiele aus nordrhein-westfälischen Städten. Difu-Beiträge zur Stadtforschung 23, Berlin
48. Henjeweile, C. , Sun, M. and Fewings, P. (2011), “Critical parameters influencing value for money variations in PFI projects in the healthcare and transport sectors”, *Construction Management and Economics*, Vol. 29 No. 8, pp. 825-839.
49. Hodge, G.A. (2004), “The risky business of public-private partnerships”, *Australian Journal of Public Administration*, Vol. 63 No. 4, pp. 37-49.
50. Hodgkinson, S. (2011), Regenerating council estates within a neoliberal straitjacket: the Private Finance Initiative in Little London, Leeds (UK). *Antipode*, 43(2): 358–383.

51. Houstoun (1998): Business Improvement Districts.
52. Imbroscio, D. L. (1997): Reconstructing City Politics- Alternative Economic Development and Urban Regimes.
53. Iossa, E. & Martimort, D. (2012), Risk allocation and the costs and benefits of public–private partnerships, *RAND Journal of Economics*, Vol. 43, No. 3, Fall 2012, pp. 442–474.
54. IPPR (2001) *Building Better Partnerships: The Final Report of the Commission on Public Private Partnerships*, London: IPPR.
55. Ismail, S. (2013), “Critical success factors in public private partnership (PPP) implementation in Malaysia”, *Asia Pacific Journal of Business Administration* , Vol. 5 No. 1.
56. Junxiao Liu, Peter E.D. Love, Jim Smith, Michael Regan, Monty Sutrisna, (2014)
57. Kate Bayliss & Elisa Van Waeyenberge (2017) Unpacking the Public Private Partnership Revival, *The Journal of Development Studies*, 54:4, 577-593
58. Keating, W. D.; Krumholz, N. (1999): Rebuilding Urban Neighborhoods.
59. Kleinberg, B. (1995): Urban America in Transformation. Perspectives on Urban Policy and Development.
60. Krumholz, N. (1999): Equitable approaches to local economic development. In: Policy Studies Journal, Vol. 27, No.1, p.83
61. Kruzewicz, M. (1993): Lokale Kooperationen in NRW. Public-Private Partnership auf kommunaler Ebene. ILS Schriften 79, Dortmund
62. Laffont, J.J. (2005), *Regulation and Development*. Cambridge: Cambridge University Press. Linder, S., (1999), Coming to Terms with the Public-Private Partnership: A Grammar of
63. Link, A.N. (2006), *Public/Private Partnerships; Innovation, Strategies and Policy Alternatives*, Springer, USA.
64. Lyons, T. S.; Hamlin, R. E. (1991): Creating an Economic Development Action Plan.

65. McNulty, R. H.; Jacobson, D. R.; Penne, R. L. (1985): *The Economics of Amenity: Community Futures and Quality of Life*.
66. Monbiot, G. (2000) *Captive State: The Corporate Takeover of Britain*, London: MacMillan.
67. Monbiot, G. (2003) *The Age of Consent: A Manifesto for a New World Order*, London: Flamingo.
68. Multiple Meanings, *The American Behavioral Scientist*, Vol.43, No.1, pp. 35-51.
69. Murray, S. (2006) *Value for Money? Cautionary Lessons About P3s From British Columbia*, Ontario: Canadian Centre for Policy Alternatives.
70. National Council for Urban Economic Development (CUED) (1978): *Coordinated Urban Economic Development- A Case Study Analysis*. Washington, D. C.
71. Nayak, B 2018, 'Reification and Praxis of Public Private Partnerships in History' *Society and Business Review*, vol. 14, no. 1, pp. 63-70.
<https://dx.doi.org/10.1108/SBR-04-2018-0034> DOI 10.1108/SBR-04-2018-0034
72. Newman, Janet (2001) *Modernising Governance: New Labour, Policy and Society*. London: Sage.
73. Newman, P.; Verpraet, G. (1999): The impacts of partnership on urban governance: conclusions from recent European research. *Regional Studies*, Vol.33, No.5, p.487
74. Oakley, D. (2006), *The American Welfare State Decoded: Uncovering the Neglected History of Public-Private Partnerships; A Case Study of Homeless and Relief Services in New York City: 1920s and 1990s*, *City & Community*, 5:3, September, American Sociological Association, Washington.
75. OECD (2005) *Growth in Services*, London: OECD.
76. OECD (2008) *Towards an Integrated Public Service*, Ireland; OECD.
77. Osborne, S.P. (Ed.) (2000) *Public-Private Partnerships*, London: Routledge.
78. Overview. *Urban Affairs Quarterly*, Vol.27, No.1, p.109-127

79. Panda, D.K (2016) "Public private partnerships and value creation: the role of relationship dynamics", *International Journal of Organizational Analysis*, Vol. 24 Issue: 1.
80. Payne, G. (Ed.) (1999) *Making Common Ground: Public Private Partnerships in Land for Housing*, London: Intermediate Technology Publications.
81. Pongsiri, N. (2002), "Regulations and public-private partnerships", *International Journal of Public Sector Management*, Vol. 15 No. 6, pp. 487-495.
82. Powell, W.W. (1990) 'Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization', *Research in Organizational Behaviour* 12: 295–336.
83. Price Waterhouse Coopers (2005) *Delivering the PPP Promise: A Review of PPP Issues and Activity*, London: Price Waterhouse Coopers.
84. Regan, M. , Smith, J. and Love, P.E.D. (2011a), "Impact of the capital market collapse on public-private partnership infrastructure projects", *Journal of Construction Engineering and Management*, Vol. 137 No. 6, pp. 6-16.
85. Regan, M. , Smith, J. and Love, P.E.D. (2011b), "Infrastructure procurement: learning from private-public experiences' down under", *Environment and Planning C*:
86. Robertson, K. A. (1995): Downtown Redevelopment Strategies in the United States. An End-of-the-Century Assessment. *Journal of the American Planning Association*, Vol.61, No.4, p.429
87. "Public-Private Partnerships: a review of theory and practice of performance measurement", *International Journal of Productivity and Performance Management*, Vol. 63 Issue: 4, pp.499-512.
88. Sagalyn, L. B. (1997): Negotiating for Public Benefits: The Bargaining Calculus of Public-Private Development. In: *Urban Studies*, Vol. 34, No. 12
89. Salamon, L. M. (1995) *Partners in Public Service: Government–Non-profit Relations in the Modern Welfare State*, Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
90. Savas, E.S. (2000). *Privatization and public-private partnerships*. London: Chatham House Publishers.

91. Shaoul, J., Pollock A. and Vickers, N. (2002) Private Finance and Value for Money in NHS Hospitals: a Policy in Search of a Rationale? *British Medical Journal*; 324, 1205-1209.
92. Squires, G. D. (1991): Partnership and the Pursuit of the Private City. In: Gottdiener, M.: Urban Life in Transition.
93. Srinivasen, T.N. (2000) The Washington Consensus a Decade Later: Ideology and the Art and Science of Policy Advice, *The World Bank Research Observer*, 15 (2), 265-70.
94. Stern, S. and Harding, D., (2002), Profits and Perils of Public Private Partnerships, Euromoney, in *The Challenges of Public Private Partnerships- Learning from International Experience*, Edited by Hodge, G and Greve, C., (2005), pp. 95-116, Edward Elgar Publishing Limited: UK.
95. Teiseman, G. and Klijn, E.H., (2002), Partnership Agreements: Governmental Rhetoric or Governance Scheme?, *Public Administration Review*, Vol. 62, No. 2, pp. 197- 205.
96. U.S. Department of Housing and Urban Development (1995): Empowerment: A New Covenant with America's Communities. President Clinton's National Urban Policy Report.
97. U.S. Department of Transportation (USDOT) (2004), *Report to congress on public private partnerships*, Washington, D.C.
98. Various information brochures and reports of the City of San Diego, Santa Ana and Los Angeles
99. Wagner, F. W.; Jode, T. E.; Mumphrey, A. J. (2000): Managing Capital Resources for Central City Revitalization.
100. Walsh, Kieron (1995) *Public Services and Market Mechanisms: Competition, Contracting and the New Public Management*. Houndmills, UK: Macmillan.
101. Whitfield, D. (2001) *Public Services or Corporate Welfare*, London: Pluto Press.

102. Whitfield, D. (2006) *New Labour's Attack on Public Services*, London: Russell Press.
103. Williamson, J. (2000) What Should the World Bank Think About The Washington
104. World Bank (2009), *Toolkit for Public-Private Partnerships in Roads and Highways*, World Bank and Public-Private Infrastructure Advisory Facility (PPIAF), PPIRC, Washington.
105. Yong, H.K. (2010), *Public-Private Partnerships Policy and Practice*, Commonwealth Secretariat, London.
106. Yuan, J. , Zeng, A.Y. , Skibniewski, M.J. and Li, Q.(2009), "Selection of performance objectives and key performance indicators in public-private partnership projects to achieve value for money", *Construction Management and Economics*, Vol. 27 No. 3, pp. 253-270.
107. Zhang, X.Q. (2006), "Public clients' best value perspectives of public private partnerships in infrastructure development", *Journal of Construction Engineering and Management*, Vol. 132 No. 2, pp. 107-114.
108. Zhao, z. (2011), *Advancing public interest in public-private partnership of state highway development*, Public Affairs, Minnesota Department of Transportation, Research Services Section, St. Paul, Minnesota 55155-1899.
http://www.pwfinance.net/document/research_reports/Research%20Misc%20Advancing.pdf