

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ФОРМ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

CHARACTERISTICS OF THE BASIC FORMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE CONTEXT OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

У статті встановлено важливість публічно-приватного партнерства в контексті забезпечення економічної безпеки держави. Доведено, що публічно-приватне партнерство дає змогу підвищити якість наданих суспільству послуг та сприяти покращенню економічної безпеки держави. Основною метою дослідження є визначення основних сучасних форм публічно-приватного партнерства в контексті забезпечення економічної безпеки держави. Виділено основні форми публічно-приватного партнерства, такі як концесія, оренда, контракти «під ключ», контракти постачання й управління, приватна фінансова участь та володіння. Охарактеризовано механізми реалізації кожної форми публічно-приватного партнерства. Прийнято рішення згрупувати основні етапи публічно-приватного партнерства в сім основних стадій, таких як первинна, структурізація проекту, оцінювання, проєктування, вибір партнера, укладання договору та реалізація проекту.

Ключові слова: партнерство, публічно-приватне партнерство, економічна безпека, держава, основні форми партнерства.

В статті встановлено важність державно-приватного партнерства в кон-

тексте забезпечення економічної безпеки держави. Доказано, що публічно-приватне партнерство дозволяє підвищити якість наданих суспільству послуг та сприяти покращенню економічної безпеки держави. Основною метою дослідження є визначення основних сучасних форм публічно-приватного партнерства в контексті забезпечення економічної безпеки держави. Виділено основні форми публічно-приватного партнерства, такі як концесія, оренда, контракти «під ключ», контракти постачання й управління, частинне фінансове участие и владение. Охарактеризованы механизмы реализации каждой формы публично-частного партнерства. Принято решение сгруппировать основные этапы публично-частного партнерства в семь основных стадий, таких как первичная, структурирование проекта, оценивание, проектирование, выбор партнера, заключение договора и реализация проекта.

Ключевые слова: партнерство, державно-приватне партнерство, економічна безпека, держава, основні форми партнерства.

УДК 658:65.012.8

<https://doi.org/10.32843/bses.49-4>

Головко В.О.

аспірант
ДННУ «Академія фінансового управління»

Golovko Vladyslav

State Educational-Scientific Institution
“Academy of Financial Management”

Ensuring economic security is a very difficult process that depends on many factors and is very individual for private enterprises, since it is necessary to take into account a significant number of internal features, etc. When it comes to the economic security of the state, this process is already being considered on a completely different scale and requires consideration of the security of the lower levels: region, industry, enterprise and individual. The state has a significant number of functions and responsibilities that it must fulfill and without which it is simply impossible to ensure the economic security of a particular territory, a certain industry, enterprise or every person. In conditions when each member of the society plays one of the main roles in the economic growth of the whole country and a high level of economic security of the state is achieved. Each country seeks to modernize its own economy, effectively counteract the negative impact of threats and be able to respond to new challenges in a timely manner in the face of global instability, but not every country is able to fully comprehend all these actions. In this case, such a form of interaction between the state and private business as “public-private partnership” can come to the rescue. The importance of public-private partnership in the context of ensuring the economic security of the state has been established. It has been proven that public-private partnerships can improve the quality of services provided to society and contribute to improving the economic security of the state. The main goal of the study is to determine the main modern forms of public-private partnership in the context of ensuring the economic security of the state. The main forms of public-private partnerships are highlighted, in particular: concession, lease, turnkey contracts; supply and management contracts; private financial participation and ownership. The mechanisms for the implementation of each of the forms of public-private partnership are described. It was decided to group the main stages of public-private partnership into seven main stages: primary, project structuring, evaluation, design, partner selection, contract conclusion and project implementation.

Key words: partnership, public-private partnership, economic security, state, main forms of partnership.

Постановка проблеми. Забезпечення економічної безпеки є дуже важким процесом, який залежить від багатьох факторів, а для приватних підприємств є дуже індивідуальним, оскільки необхідно враховувати значну кількість внутрішніх особливостей тощо. Коли справа доходить до економічної безпеки держави, цей процес уже розглядається в зовсім інших масштабах і потребує враховувати безпеку нижчих рівнів, а саме регіону, галузі, підприємства та особи. На державу покладена значна кількість функцій та обов'язків, які вона повинна виконувати і без яких забезпечити економічну безпеку окремо взятої території, пев-

ної галузі, підприємства чи кожної особи просто неможливо.

В умовах, коли кожний член суспільства відіграє одну з основних ролей в економічному зростанні цілої країни й досягається високий рівень економічної безпеки держави, кожна країна прагне модернізувати власну економіку, ефективно протидіяти негативному впливу загроз і мати можливість своєчасно відповісти на нові виклики в умовах глобальної нестабільності, проте не кожна країна здатна досягнути всі ці дії в повному обсязі. Саме в такому разі на допомогу може прийти така форма взаємодії між державою та приватним бізнесом, як публічно-приватне партнерство.

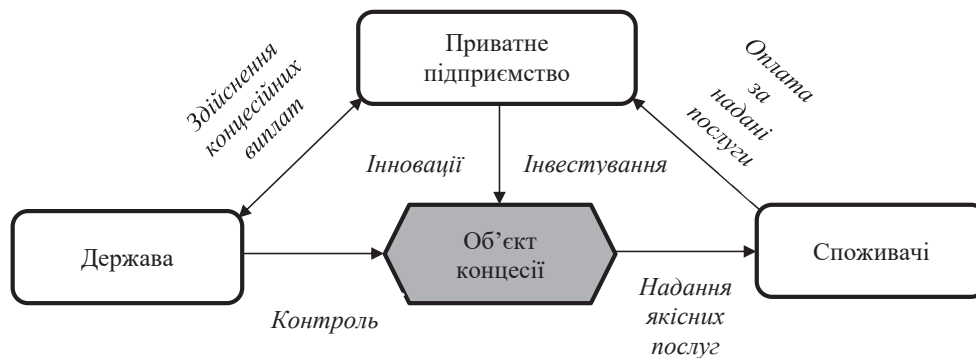


Рис. 1. Механізм реалізації публічно-приватного партнерства через форму концесії

Джерело: сформовано автором

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині питання публічно-приватного партнерства досліджували такі вчені, як І. Брайлівський [1], І. Дубок [2], Т. Єфименко [3], А. Кумачова [4], Д. Турчак [5].

Враховуючи накопичений науковий здобуток провідних вітчизняних науковців, маємо відзначити, що в сучасних умовах розвитку досі залишається актуальним питання визначення основних сучасних форм публічно-приватного партнерства в контексті забезпечення економічної безпеки держави.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних сучасних форм публічно-приватного партнерства в контексті забезпечення економічної безпеки держави. Для цього необхідно виділити й охарактеризувати кожну основну форму публічно-приватного партнерства, а також визначити основні стадії її реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізми публічно-приватного партнерства включають велику кількість деталей, які повинні враховувати практично всі аспекти: від об'єкта до інтересів обох сторін. Опис та характеристика сутності вимог та результатів укладання домовленості щодо публічно-приватного партнерства розкриваються у виборі тієї чи іншої моделі.

Значна кількість проєктів публічно-приватного партнерства породила велику кількість класифікаційних моделей і форм. Так, наприклад, згідно з класифікацією Світового банку [6], існують чотири моделі публічно-приватного партнерства, такі як контракти на управління й оренду; концесії; проєкти «з чистого аркуша»; передача активів.

Узагальнюючи проведений нами аналіз [1–8] основних моделей публічно-приватного товариства, ми виділили п'ять ключових груп, які уособлюють широку кількість моделей (форм) публічно-приватного партнерства.

1) Концесія. Сутність концесії як однієї з форм публічно-приватного партнерства полягає в укладанні контракту на експлуатацію й утриманні на певний період часу, які передбачають передачу

приватному підприємству об'єктів державної власності. При цьому держава має право зберігати за собою кінцеву власність на цей об'єкт. Основною метою укладання таких контрактів є підвищення ефективності розроблення й реалізації проєкту, а також залучення нових коштів з приватного сектору для фінансування об'єкта державної власності. Основні питання регулювання процесу концесії в Україні відбуваються згідно із Законом «Про концесію» [9], який визначає правові, фінансові та організаційні засади реалізації проєктів, що здійснюються на умовах концесії, задля модернізації інфраструктури та підвищення якості суспільно значущих послуг (рис. 1).

2) Оренда. Ця форма публічно-приватного партнерства працює практично за такими ж принципами, як звичайний тип оренди: держава здійснює всі інвестиції в об'єкт оренди й надає на певний період часу його в користування приватному підприємству. Приватний партнер повністю здійснює його обслуговування й несе пряму відповідальність (відмінно від концесії) за якість послуг, що надає споживачам. Як правило, оренда не пов'язана з продажем об'єкта приватному партнеру в жодній формі (рис. 2).

3) Контракти «під ключ» (рис. 3). Приватний підрядник проєктує й будує об'єкт за фіксовану плату, яка не залежить від швидкості або загальної вартості реалізації всього проєкту. Виконавець бере на себе ризики, пов'язані з фазами проєктування та будівництва. Приватний сектор проєктує й будує об'єкти інфраструктури на основі будівельного контракту для подальшої експлуатації для задоволення запитів державного (публічного) сектору на послуги, часто надавані за фіксованою вартістю [6].

4) Контракти постачання й управління. Передбачає укладання контракту щодо часткового або повного управління приватним партнером державними підприємствами. Метою такого контракту є отримання навичок приватного сектору у сфері ефективного управління підприємством та



Рис. 2. Механізм реалізації публічно-приватного партнерства через форму оренди

Джерело: сформовано автором



Рис. 3. Механізм реалізації публічно-приватного партнерства через форму «під ключ»

Джерело: сформовано автором

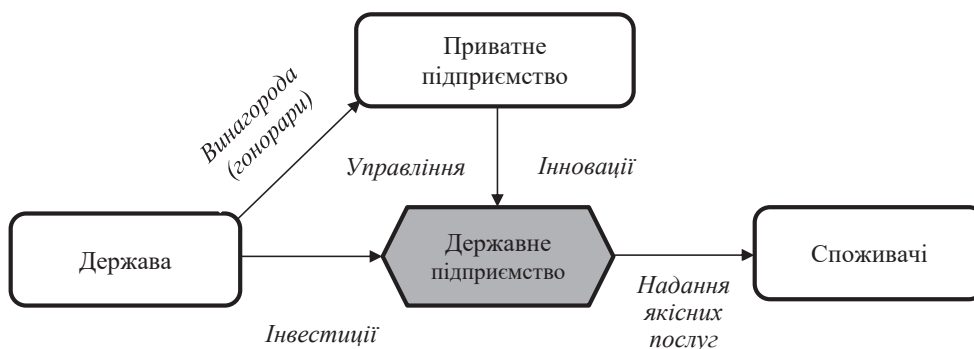


Рис. 4. Механізм реалізації публічно-приватного партнерства через форму контракту постачання й управління

Джерело: сформовано автором

надання якісних послуг. Приватний партнер бере на себе всі обов'язки, пов'язані з діяльністю певного підприємства, й одержує за це від держави певну винагороду (рис. 4).

5) Приватна фінансова участь та володіння. Приватне підприємство за такої форми публічно-приватного партнерства повністю відповідає за проектування, будівництво та експлуатацію

об'єкта. Державне управління здійснює повне регулювання й може передати права власності на активи приватному партнеру (рис. 5).

Незалежно від вибору моделі публічно-приватного партнерства сам його процес є заздалегідь визначеним порядком дій, які можна охарактеризувати основними етапами. І. Дубок [1, с. 74] виділяє такі п'ять етапів реалізації проектів публічно-

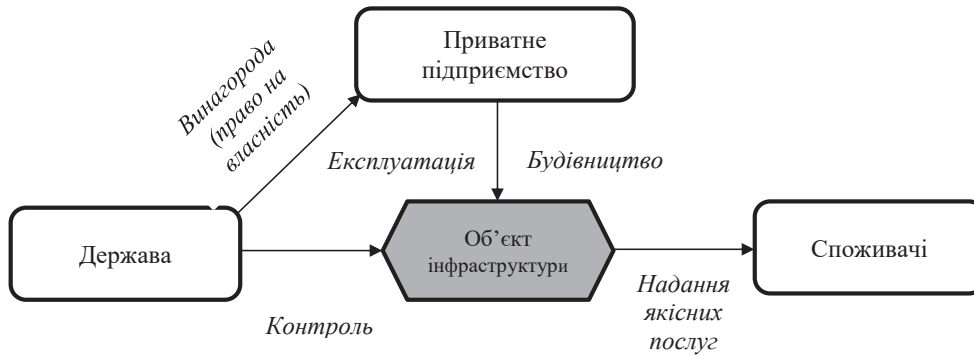


Рис. 5. Механізм реалізації публічно-приватного партнерства через форму приватної участі та володіння

Джерело: сформовано автором

приватного товариства, як підготовчий етап, на якому формуються основні ідеї проекту; вибір партнера на конкурсних засадах; укладання договору за відповідною моделлю; безпосереднє виконання проекту.

На нашу думку, етапи впровадження того чи іншого проекту публічно-приватного партнерства є значно ширшими, їх слід згрупувати в такі окремі стадії, кожна з яких має визначену кількість цих етапів (рис. 6):

- первинна стадія;
- стадія структуризації проекту;
- стадія оцінювання;
- стадія проектування;
- стадія вибору приватного партнера;
- стадія укладання договору;
- стадія реалізації проекту.

Висновки з проведеного дослідження.

Публічно-приватне партнерство відкриває великий спектр можливостей як для держави, так і для приватного партнера. Сам процес дає змогу приватному бізнесу взяти участь у забезпеченні економічної безпеки не лише власної, але й цілої країни, а також принести соціальний ефект для суспільства. Досягнення економічної безпеки України потребує змін, які могли би протистояти новим викликам та загрозам в умовах глобальної нестабільності. Одними з можливих варіантів є ефективна реалізація механізмів публічно-приватного партнерства та забезпечення стабільного інклюзивного розвитку. Реалізація проектів публічно-приватного партнерства принесе високий рівень якості життя для населення за рахунок того, що держава зможе в повному обсязі виконувати покладені на неї функції. Інклюзивне зростання стає пріоритетом номер один у багатьох провідних країнах світу, які прагнуть забезпечити гуманний розвиток власного суспільства. Саме тому в подальшому необхідно дослідити їх досвід задля його адаптації у вітчизняну економічну систему.



Рис. 6. Стадія реалізації публічно-приватного партнерства

Джерело: сформовано автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дубок І. Державно-приватне партнерство як механізм формування та реалізації культурної політики в Україні : дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» ; Національна академія державного управління при Президентові України. Київ, 2017. 255 с.
2. Браїловський І. Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» ; Донецький національний університет. Донецьк, 2014. 462 с.
3. Єфименко Т. Формування конкурентоспроможної податкової системи як чинник розбудови державно-приватного партнерства в Україні. *Науковий вісник національного університету Державної податкової служби України (Економіка і право)*. 2009. № 1 (44). С. 18–23.
4. Кумачова А. Механізми формування та реалізації державної політики розвитку «зеленої» економіки в Україні : дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» ; Донецький державний університет управління Міністерства освіти і науки України, Маріуполь, 2019. 275 с.
5. Турчак Д. Механізми державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я : дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» ; Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. Київ, 2019. 240 с.
6. Review of the Public-private partnerships / World Bank. URL: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx (дата звернення: 04.02.2020).
7. Telliford G.T. Public-private partnerships around the world. NY : Nova Science Publishers, 2009. P. 69–51.
8. Браїловський І. Аналіз підходів до класифікації моделей державного приватного партнерства. *Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова*. 2013. Т. 18. Вип. 3.1. С. 60–63.
9. Про концесію : Закон України № 155-ІХ. *Законотдавство України*. Документ, поточна редакція від 3 жовтня 2019 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20> (дата звернення: 03.02.2020).
10. Yefymenko T. (2009) Formuvannya konkurentospromozhnoyi podatkovoyi systemy yak chynnyk rozbudovy derzhavno-pryvatnogo partnerstva v Ukrayini [Formation of a competitive tax system as a factor of building public-private partnership in Ukraine]. *Naukovyj visnyk nacz. universytetu Derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrayiny (Ekonomika i pravo)*. № 1 (44). pp. 18–23.
11. Kumachova A. (2019) Mexanizmy formuvannya ta realizaciyi derzhavnoyi polityky rozvytku «zele-noyi» ekonomiky v Ukrayini [Mechanisms of formation and realization of the state policy of development of “green” economy in Ukraine]. *Dysertaciya na zdobuttya naukovo-gospodarskogo stupenyu kandydata nauk z derzhavnogo upravlinnya za specialnisty 25.00.02 – mexanizmy derzhavnogo upravlinnya*. *Doneczkyj derzhavnyj universytet upravlinnya Ministerstva osvity i nauky Ukrayiny, Mariupol*.
12. Turchak D. (2019) Mexanizmy derzhavno-pryvatnogo partnerstva u sferi oxorony zdorovya [Mechanisms of public-private partnership in the field of health]. *Dysertaciya na zdobuttya naukovo-gospodarskogo stupenyu kandydata nauk z derzhavnogo upravlinnya za specialnisty 25.00.02 – mexanizmy derzhavnogo upravlinnya*. *Instytut pidgotovky kadriv derzhavnoyi sluzhby zajnyatosti Ukrayiny, Kyiv*.
13. Review of the Public-private partnerships / World Bank. Available at: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx (accessed 04 January 2020).
14. Telliford G.T. (2009) Public-private partnerships around the world. NY : Nova Science Publishers, 2009. pp. 69–51.
15. Brajlowskyj I. (2013) Analiz pidxodiv do klasyfikaciyi modelej derzhavnogo pryvatnogo partnerstva [Analysis of approaches to the classification of models of public-private partnership]. *Visnyk Odes. nacz. un-tu im. I.I. Mechnykova*. T. 18. Vyp. 3/1, pp. 60–63.
16. Ukrainy. Zakon. Pro koncesiyu. *Zakonodavstvo Ukrayiny*. Dokument 155-IX, potoczna redakciya vid 03.10.2019. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20> (accessed 03 January 2020).

REFERENCES:

1. Dubok I. (2017) Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak mexanizm formuvannya ta realizaciyi kulturnoyi polityky v Ukrayini [Public-private partnership as a mechanism for the formation and implementation of cultural