

Україне – DoingBusiness – Всемирный Банк. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/> – Дата звертання : 20 листопада 2014. 7. Європейська бізнес асоціація. Індекс інвестиційної привабливості – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/index.php>. – Дата звертання : 20 листопада 2014. 8. Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». Вісник НТУ «ХПІ» / *Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*. – НТУ «ХПІ», 2014. – Режим доступу : <http://vestnik.kpi.kharkov.ua>. – Дата звертання : 20 листопада 2014. 9. Концепція Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки – Режим доступу: <http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?get=564&id=2548.No1>. – Дата звертання : 20 листопада 2014. 10. Закон України «Про морські порти» – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4709-17/page2>. Дата звертання: 20 листопада 2014.

Bibliography (transliterated): Bodnar I. S. Problemi zaluchennya inozemnykh investitsiy v Ukrainu na suchasnomu etapi – Regional'na ekonomika. – 2009. – No4. – P. 62–70. Print. 2. Ivakhnenko I. M. Investitsiyna diyal'nist' v Ukraini: suchasniy stan ta mozhlivosti yiyi aktivizatsiyi Investitsiyi: praktika ta dosvid. – 2010. – No2. – P. 7–9. Print. 3. Varlamova G. O. Investitsiyniy marketing i monitoring galuzey promislivosti Ukraini – Aktual'niproblemi ekonomiki. – 2005. – No3(45). – P. 68–74. Print. 4. Butnyarov A. P. Spriyatliviy investitsiyniy klimat krayini – zaporukazaluchennyainozemnikhinvestitsiy – Rinoktsinnikh paperiv Ukraini. – 2008. – No3–4. – p. 29–32. Print. 5. Gladka U. B. Investitsiynadiyal'nist', yiyiderzhavneregulyvannya – Regional'na ekonomika. – 2009. – No2. – p. 49–55. Print. 6. Vedeniyebiznesa v Ukraine – DoingBusiness – VsemirnyyBank. Web. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>. 7. Evropeyskabiznesasotsiatsiya. Indeksinvestitsiynoyi privablivosti. Web. 20 November 2014 http://www.eba.com.ua/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=7&Itemid=13&lang=uk. 8. Natsional'niy tekhnichniy universitet «Kharkivs'kiy politekhnichniy institut». Visnik NTU «KHPI» / Natsional'niy tekhnichniy universitet «Kharkivs'kiy politekhnichniy institut». – NTU «KHPI», 2014. Web. 20 November 2014 <http://vestnik.kpi.kharkov.ua>. 9. Kontseptsiya Derzhavnoyi tsil'ovoyi programi rozvitku investitsiynoyi diyal'nosti na 2011–2015 roki. Web. 20 November 2014 <http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?get=564&id=2548.No1>. 10. Zakon Ukraini «Promors'kiporty». Web. 20 November 2014 <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4709-17/page2>.

Надійшла (received) 15.10.2014

УДК 330.322.16

О. І. ЧАЙКОВА, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»;

Ю. С. ЄВДОКІМЕНКО, магістрант, НТУ «ХПІ»

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У МОРСЬКІ ПОРТИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто питання необхідності інвестування у портову галузь України, визначено обсяги необхідних інвестиційних коштів, запропоновано модель державно-приватного партнерства для отримання цих коштів, проаналізовано визначення поняттю державно-приватне партнерство в різних джерелах, та зроблено власне визначення цьому поняттю. В ході дослідження розглянуто моделі державно-приватного партнерства та визначено, що модель концесії є найкращим варіантом залучення інвестицій у морські порти України при рівному задоволенні інтересів державної та приватної сторін.

Ключові слова: інвестиції, морські порти, співробітництво, державно-приватне партнерство, концесійний договір.

Вступ. Морські порти є ключовою ланкою соціально-економічної системи держави і належать до стратегічно важливих галузей національної економіки. Без їх ефективної роботи неможливе подальше підвищення добробуту суспільства. На жаль, сьогодні техніко-економічні та експлуатаційні характеристики більшості інфраструктурних об'єктів портових комплексів знижуються. Розвиток державно-приватного партнерства (далі – ДПП) в Україні в останні роки набуває актуального значення як інструмент антикризового спрямування.

Саме державно-приватне партнерство здатне стати продуктивною формою співпраці держави і бізнесу, так як в умовах кризи стабільність попиту з боку держави є найважливішим інструментом зниження ризиків інвестицій і зміцнення довіри кредитних організацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед присвячених даній темі робіт авторів окремо слід виділити С. Сильвестрова, В. Варнавського, в роботах якого основний акцент зроблено на вивченні можливостей застосування різних форм державно-приватного партнерства до підприємств національної інфраструктури. Теорія і практика застосування інструменту ДПП була розглянута у роботах науковців Juhel M. H., Морозової А. Ю. та Ницевича А. А. У той самий час у наукових роботах не знайшли повного відображення проблеми, пов'язані з вибором ефективної форми партнерства у морських портах, а також проблема ризику для інвесторів, що пов'язаний із застарілою нормативно-правовою базою та узгодження їх інтересів у рамках ДПП.

Мета дослідження. Метою даної статті є вибір та обґрунтування ефективної форми залучення інвестицій за допомогою державно-приватного партнерства у сфері модернізації й розбудови інфраструктури українських морських портів, а також узгодження інтересів сторін.

Виклад основного матеріалу. Географічне розташування України сприяє розвитку її транспортного потенціалу, інтеграції у світову транспортну систему, насамперед як держави, що має можливість забезпечити транзитне перевезення вантажів через центр Європи найкоротшим шляхом. Морські торговельні порти як суб'єкти міжнародних взаємовідносин відіграють провідну роль у забезпеченні безпеки судноплавства в територіальному морі та внутрішніх водах України.

Основу морського транспорту України становлять Чорноморське (ЧМП), Азовське (АМП) та Українсько-Дунайське (УДП) пароплавства, що володіють транспортним флотом сумарною вантажністю 5,2 млн. тон і пасажирським флотом на 9,9 тисяч місць. На території України розташовані 18 портів, до них належать 175 перевантажувальних комплексів, 8 судноремонтних заводів. Із загального обсягу вивезення вантажів на частку мінеральних будівельних матеріалів припадає 20 %, руди – 10 %, зерна та продуктів помелу його – 14, нафти і нафтопродуктів – 3,5, вугілля – 5%.

Можливість виходу до моря – це унікальне багатство України, і воно не буде працювати без флоту, без портів з сучасною інфраструктурою і конкурентними цінами на обробку вантажів.

Українське портове господарство потребує невідкладних перетворень у сфері майнових відносин, технічної модернізації та вдосконаленні організаційної моделі функціонування морських портів. Разом з тим основною проблемою в

діяльності морських портів є підвищена ступінь зношеності основних фондів (для кранового господарства 94,6 %), дефіцит виробничих потужностей для перевалки вантажів, а також невідповідність спеціалізації та технічної оснащеності інфраструктури обсягами зовнішньоторговельних і транзитних вантажопотоків.

Звідси виникає необхідність у залученні значних інвестицій в розвиток портового господарства. За оцінками Міністерства інфраструктури для розвитку українських морських портів на період 2013–2038 рр. необхідно 25 млрд. доларів США (див. табл. 1).

Таблиця 1 – Потреби в інвестиційно-фінансових ресурсах різних країн та регіонів світу, необхідних для розвитку портового сектору

| Країна (регіон) | Потреби в інвестиційно-фінансових ресурсах, млрд. доларів США | Період |
|----------------------------------|---|-------------|
| 1 | 2 | 3 |
| США | 16,0 | 2010–2020 |
| Канада | 12,5 | немає даних |
| Німеччина | 8,43 | 2010–2020 |
| Ірландія | 12,7 | немає даних |
| Китай | 13,2 | немає даних |
| Індія | 25 | 2007–2015 |
| Україна | 25 | 2013–2038 |
| Росія | 30 | 2010–2015 |
| Латин. Америка+Карибський регіон | 7,1 | немає даних |
| Південна Африка | 10 | немає даних |
| Південно-Східна Азія і АТР | 19,8 | немає даних |
| Близький Схід + Північна Африка | 2,8 | немає даних |

Специфіка діяльності морських портів обумовлює необхідність систематизувати суттєві особливості процесу фінансування інвестиційних проектів з розвитку портової галузі:

1. Високий рівень державного регулювання інвестиційної діяльності морських портів (будь-який інвестиційний договір, повинен бути схвалений Кабінетом Міністрів).

2. Підвищена складність розробки інвестиційних проектів, пов'язана з необхідністю детального обґрунтування економічної доцільності та очікуваної ефективності проекту для всього народногосподарського комплексу.

3. Інвестиційні проекти по створенню та розвитку портової інфраструктури дуже коштовні, вимагають великих капіталовкладень, відповідно мають великий термін окупності.

4. Взаємовідносини держави та інвестора чітко не відрегульовані вітчизняним законодавством, але у зв'язку з тим, що 3 червня 2013 року набрав

чинності Закон України «Про морські порти України», привабливість інвестування у портове господарство України повинна покращитись.

Як інструмент залучення інвестицій у розвиток портового господарства доцільно застосування концепції державно-приватного партнерства.

Поняття державно-приватного партнерства характеризується певним методологічним розкидом в підходах до нього і, як наслідок, різноманітним його дефініціям. Методологічна невизначеність виявляється і в змішуванні, взаємозамінності або розгляді в якості ідентичних понять «державно-приватне партнерство», «приватно-державне партнерство» та «публічно-приватне партнерство» («Public-Private Partnership»). Це стосується в однаковій мірі і наукової літератури, і державної економічної практики. У сучасній науковій літературі зарубіжних країн термін «public-private partnership» вживається практично для будь-яких форм співпраці державної влади і приватного бізнесу. В той час, як вивчення механізму державно-приватного партнерства в нашій країні потребує, перш за все, чіткої логічної трактовки цього терміну. Першим кроком для успішного застосування механізму партнерства має стати правове оформлення цього явища. Це має найважливіше політичне, економічне і навіть психологічне значення.

Наведені у таблиці 2 визначення мають допомогти зробити поняття ДПП більш зрозумілим та розкрити його сутність.

Таблиця 2 – Визначення поняття державно-приватне партнерство

| Автор | Країна | Визначення |
|--|----------------|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Комітет ОЕСД з наукової і технологічної політики | Франція | ДПП – будь-які офіційні відносини чи домовленості на фіксований / нескінченний період часу між державними і приватними учасниками, в яких обидві сторони взаємодіють в процесі ухвалення рішень і співінвестують обмежені ресурси для досягнення конкретних цілей у певній сфері науки, технології та інновації. |
| Уряд Дж. Мейджера | Великобританія | У рамках угод про партнерство передавати приватним підприємцям функції щодо фінансування будівництва, реконструкції, експлуатації, управління державними об'єктами промислової та соціальної інфраструктури (транспорт, комунальні послуги, порти, лінії зв'язку, інформаційні системи, пошта). |
| Комітет ОЕСД з наукової і технологічної політики | Франція | ДПП – будь-які офіційні відносини чи домовленості на фіксований / нескінченний період часу між державними і приватними учасниками, в яких обидві сторони взаємодіють в процесі ухвалення рішень і співінвестують обмежені ресурси для досягнення конкретних цілей у певній сфері науки, технології та інновації. |
| Уряд Дж. Мейджера | Великобританія | У рамках угод про партнерство передавати приватним підприємцям функції щодо фінансування будівництва, реконструкції, експлуатації, управління державними об'єктами промислової та соціальної інфраструктури (транспорт, комунальні послуги, порти, лінії зв'язку, інформаційні системи, пошта). |

Закінчення таблиці 2

| Автор | Країна | Визначення |
|---|-----------|---|
| В. Г. Варнавський | Україна | Державно-приватне партнерство – це інституційний і організаційний альянс між державою і бізнесом в цілях реалізації суспільно значущих проектів і програм в широкому спектрі галузей промисловості і НДДКР, аж до сфери послуг. |
| Ю. С. Вдовенко | Росія | Приватно-державне партнерство – це правовий механізм узгодження інтересів і забезпечення рівноправності держави і бізнесу в рамках реалізації економічних проектів, направлених на досягнення цілей державного управління. |
| ВРУ | Україна | Державно-приватне партнерство – співробітництво між державою України, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування та юридичними особами, або фізичними особами – підприємцями, що здійснюється на основі договору. |
| Консалт. компанія «Deloitte» | Швейцарія | Державно-приватне партнерство – це контрактна угода між урядовим агентством і приватною компанією, що дозволяє останній збільшити її участь у наданні суспільних послуг. |
| Світовий банк | США | Це угоди публічної й приватної сторін із приводу виробництва інфраструктурних послуг з метою залучення додаткових інвестицій і підвищення ефективності бюджетного фінансування. |
| Аудиторська компанія «Price Waterhouse Coopers» | Англія | Державно-приватне партнерство – це угода, структура якої припускає спільну роботу державного й приватного сектору для досягнення загальної мети. |
| Бубко О. | Україна | Це довгострокове співробітництво у межах суспільно-значущих проектів між органами влади та приватним сектором, які розподіляють між собою ризики, відповідальність та винагороди, причому держава ставить перед приватними структурами певні завдання. |
| Чонка А. | Росія | Державно-приватне партнерство – це відносини на довгостроковій основі, в результаті яких держава сумісно з бізнесом при розумних витратах надає послуги населенню. |
| Міхєєв В. | Росія | Це система співробітництва приватного сектора, підприємств і організацій бізнесу з державними установами, а також регіональних корпорацій з державними підприємствами, установами, спрямована на вирішення актуальних соціально-економічних завдань. |

На погляд авторів, визначення Світового Банку та ВРУ є найближчими до нашої теми, але після аналізу визначень усіх авторів, я хочу запропонувати своє визначення поняттю «державно-приватне партнерство».

Отже, державно-приватне партнерство – це співробітництво державної та приватної сторін із приводу реалізації суспільно значущих проектів і програм в широкому спектрі галузей виробництва та послуг з метою залучення додаткових інвестицій і підвищення ефективності бюджетного фінансування.

Аналіз світового досвіду в реалізації проектів із застосуванням механізмів ДПП дозволяє виділити базові моделі (форми) партнерства з притаманним кожній з них специфічним співвідношенням форм організації, фінансування та кооперації (табл. 3).

Таблиця 3 – Моделі державно-приватного партнерства

| Модель | Сфера застосування | Власність | Управління | Фінансування |
|-----------------------------------|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Модель контракту | Надання громадських послуг, постачання продукції для державних потреб | Приватна або державна | Приватне | Приватне |
| Модель лізингу | Оренда приватним сектором державних споруд, виробничого обладнання | Державна | Приватне або державне | Приватне або державне |
| Модель угоди про розділ продукції | Пошуки, видобуток мінеральної сировини за рахунок приватних коштів з наступним розділом продукції | Державна | Приватне | Приватне |
| Модель кооперації | Створення спільних ДП підприємств, прийняття рішень з урахуванням внеску кожної з сторін | Приватна або державна | Приватне або державне | Приватне або державне |
| Модель концесії | Здійснення великих, капіталомістких проектів | Державна | Приватне або державне | Приватне |

Залучення інвестора в українські порти відбувається в основному з використанням такого варіанту державно-приватного партнерства як спільна діяльність з приватними стивідорними компаніями. Але доцільніше було б застосувати моделі концесії, яка являє собою систему відносин між державою (концедентом) і приватною юридичною або фізичною особою (концесіонером), яка виникає в результаті надання прав користування державною власністю за договором, за плату на поворотній основі та прав на здійснення видів діяльності, які становлять виняткову монополію держави.

Залежно від обсягу повноважень власності, переданих приватному партнеру, інвестиційних зобов'язань сторін, принципів поділу ризиків між партнерами, відповідальності за проведення різних видів робіт, схеми концесії можна згрупувати певним чином (табл. 4).

Таблиця 4 – Варіанти концесійних договорів

| Схема | Права та відповідальність концесіонера | Модифікації схеми |
|---|--|--|
| ВОТ (Build, Operate, Transfer) | Будівництво об'єкта за свій рахунок і на свій ризик, експлуатація, передача об'єкта державі. | ROT (Rehabilitate, Operate, Transfer). Реконструкція вже існуючого об'єкта, управління, передача. |
| ВТО (Build, Transfer, Operate) | Будівництво об'єкта, передача у власність державі, експлуатація об'єкта. | - |
| ВООТ (Build, Own, Operate, Transfer) | Будівництво об'єкта, користування і володіння протягом терміну, передача державі. | ВОО (Build, Own, Operate). Будівництво, управління, володіння на постійній основі. |
| ВОМТ (Build, Operate, Maintain, Transfer) | Будівництво, експлуатація об'єкта, обслуговування (поточний ремонт), передача. | - |
| ДВООТ (Design, Build, Own, Operate, Transfer) | Проектування об'єкта, будівництво, володіння, управління, передача державі. | ДВФО (Design, Build, Finance, Operate). Проектування, будівництво, фінансування об'єкта, експлуатація. |
| ВВОО (Buy, Build, Operate) | Купівля, будівництво (відновлення або розширення існуючого об'єкта), управління. | - |

Основною проблемою в рамках ДПП є узгодження інтересів сторін. Тому необхідно чітко визначати цілі, які переслідують партнери, а ефективність здійснюваних інвестицій розглядати з позицій кожного учасника інвестиційного процесу (держава, портова влада, інвестор, оператор проекту, стивідорна компанія). Розглянувши варіанти ДПП можна стверджувати, що концесія є найкращим варіантом залучення інвестицій у морські порти України та забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства при рівному задоволенні інтересів сторін.

Висновки. Отримані результати дозволяють зробити висновок, що сучасний стан української портової галузі вимагає істотних інвестицій у розвиток інфраструктури. Було встановлено, що необхідні обсяги фінансування портової галузі України складають 25 млрд. доларів. Як інструмент залучення фінансових коштів запропоновано використання державно-приватного партнерства. Також, враховуючи специфіку інвестиційних проектів у портовому бізнесі, було визначено, що найбільш доцільно з існуючих моделей ДПП використовувати концесію.

Список літератури: 1. Афанасьєва О. К. Критерії ефективної реалізації відносин власності в морських портах // Розвиток методів управління та господарювання на морському транспорті: Зб. научн. праць. – Одеса: Вид-во ОНМУ, 2005. – № 23. – С. 36–44. 2. Варнавський В. Г. Державно-приватне партнерство: деякі питання методології / В. Г. Варнавський // Вісник Інституту економіки РАН. – 2009. – № 3. – С. 265–280. 3. Державно-приватне партнерство і розвиток портів України. Матеріали круглого столу. – Режим доступу: <http://transport.com.ua/index.php?newsid=996>. Дата звертання : 21 листопада 2014. 4. Закон України «Про концесії» // Відомості Верховної Ради. – К., 1999. – №41. –С. 25–29. 5. Євенко В. В. Державно-приватне партнерство як інструмент розвитку інноваційної економіки / В. В. Євенко, В. Ю. Солдатенков. – Режим доступу: www.tubryansk.ru/doc/psih/evenko.doc. Дата звертання 6 21 листопада 2014. 6. Морозов А. Ю. Фінансування інвестиційних проектів з розвитку інфраструктури морських портів. Автореф. – М., 2007. – 32 с. 7. Ніцевич А. А. Приватні інвестиції в портах України // Порти України. – 2006. – № 3. – С. 15–18. 8. Сильвестров С. Партнерство держави і приватного сектора / С. Сильвестров // Економіка Росії: XXI століття. – 2005. - № 18. – С. 27–33. 9. Juhel M. H. Globalization and Partnership in Ports: Trends for the 21st Century. – Режим доступу : <http://wbln0018.worldbank.org/twu/gfp.nsf>. Дата звертання : 21 листопада 2014.

Bibliography (transliterated): 1. Afanasyeva O. K. Kryteriyefektyvnoyirealizatsiyividnosynvlasnosti v morskykhportakh Rozvytokmetodivupravlinnya ta hospodaryuvannyanamorskomutransporti: Zb. nauchn. prats. – Odesa: Vyd-vo ONMU, 2005. – No 23. – P. 36–44. Print. 2. Varnavskyy V. H. Derzhavno-pryvatne partnerstvo: deyaki pytannya metodolohiyi V. H. Varnavskyy Visnyk Instytutue ekonomiky RAN. – 2009. – No 3. – P. 265–280. Print. 3. Derzhavno-pryvatne partnerstvo i rozvytok portiv Ukrayiny. Materialy kruhloho stolu. Web. 21 November 2014 <<http://transport.com.ua/index.php?newsid=996>>. 4. Zakon Ukrayiny «Pro kontsesiyi» VidomostiVerkhovnoyi Rady. – Kyiv, 1999. – No41. –P. 25–29. Print. 5. YevenkoV. V. Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak instrument rozvytku innovatsiyanoi ekonomiky V. V Yevenko, V. YU. Soldatenkov. Web. 21 November 2014 <www.tubryansk.ru/doc/psih/evenko.doc>. 6. MorozovA. Y. Finansuvannya investytsiy nykhproektivzrovytkuinfrastrukturymorskykhportiv. Avtoref. – Moscow, 2007. – 32 p. Print. 7. NitsevychA. A. PryvatniinvestytsiyIvportakhUkrayinyPortyUkrayiny. – 2006. – No 3. – P. 15–18. Print. 8. SylvestrovS. PartnerstvoderzhavyipryvatnohospektoraS. SylvestrovEkonomikaRosyy: XXIstolittya. – 2005. – No 18. – P. 27–33. Print. 9. Juhel M. H. Globalization and Partnership in Ports: Trends for the 21st Century. Web. 21 November 2014 <<http://wbln0018.worldbank.org/twu/gfp.nsf>. Data zvertannya : 21 lystopada 2014>.

Надійшла (received) 15.10.2014