

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА МОРСЬКА АКАДЕМІЯ»
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ МОРСЬКОГО ПРАВА ТА
МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра економічної теорії та підприємництва
на морському транспорті

Єзерська Маргарита Олександрівна

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

НА ТЕМУ

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ

РЕФОРМУВАННЯ СУДНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Спеціальність – 073 «Менеджмент»

Освітня програма – «Менеджмент в галузі морського та річкового
транспорту»

Науковий керівник
к.е.н., доцент
Задерей А.Є.

Здобувач вищої освіти _____

Науковий керівник _____

Завідуючий кафедрою _____

Нормоконтроль _____

Одеса 2021

ЗАВДАННЯ
на розробку кваліфікаційної роботи магістра
за темою:
«ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ
РЕФОРМУВАННЯ СУДНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ»

	Зміст окремих частин кваліфікаційної роботи магістра	Строк виконання	Фактично виконано
1	2	3	4
1	Мета роботи: визначення та обґрунтування державно-приватного партнерства в суднобудівельній інфраструктурі	11.10.21	11.10.21
2	Об'єкт дослідження: особливості державно-приватного партнерства на судобудівельному секторі України	11.10.21	11.10.21
3	Предмет: ДП «Миколаївський судобудівельний завод»	11.10.21	11.10.21
4	ВСТУП	26.11.21	26.11.21
5	РОЗДІЛ 1. ТЕОРИТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА 1.1. Загальна характеристика, види та форми державно-приватного партнерства 1.2. Державна підтримка в проектах державно-приватного партнерства 1.3. Особливості державно-приватного партнерства у суднобудівельному секторі	05.11.21	05.11.21
6	РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУДНОБУДІВНОГО СЕКТОРА НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА 2.1. Світовий досвід реалізації механізмів державно-приватного партнерства 2.2. Динаміка впровадження державно-приватного партнерства в судобудівельному секторі 2.3. Аналіз державно-приватного партнерства у українському судобудівельному секторі	12.11.21	12.11.21

7	РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ДПП В СУДНОБУДІВНОМУ СЕКТОРІ 3.1. Механізм реалізації державно-приватного партнерства у суднобудівному секторі 3.2. Методика оцінки економічної ефективності державно-приватного партнерства 3.3. Оцінка економічної ефективності інвестиційного проекту ДП «Миколаївського суднобудівного заводу»	19.11.21	19.11.21
8	Висновки	26.11.21	26.11.21
9	Список використаних джерел	26.11.21	26.11.21
10	Формування ілюстративного матеріалу	26.11.21	26.11.21
11	Анотація	01.12.21	03.12.21
12	Відгук керівника	16.12.21	16.12.21
13	Рецензування	17.12.21	17.12.21
14	Дата захисту	21.12.21	21.12.22

Здобувач вищої освіти

Керівник

Завідувач кафедрою

ЗМІСТ

	с.
ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРИТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	
1.1. Загальна характеристика, види та форми державно - приватного партнерства.....	8
1.2. Державна підтримка в проектах державно - приватного партнерства.....	27
1.3. Особливості державно-приватного партнерства у суднобудівному секторі.....	37
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУДНОБУДІВНОГО СЕКТОРА НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	
2.1. Світовий досвід реалізації механізмів державно-приватного партнерства.....	43
2.2. Динаміка впровадження державно-приватного партнерства в суднобудівельному секторі.....	56
2.3. Аналіз державно-приватного партнерства у українському суднобудівельному секторі.....	63
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ДПП В СУДНОБУДІВНОМУ СЕКТОРІ.....	
3.1. Механізм реалізації державно-приватного партнерства у суднобудівному секторі.....	75
3.2. Методика оцінки економічної ефективності державно - приватного партнерства.....	80

3.3. Оцінка економічної ефективності інвестиційного проекту	
ДП «Миколаївського суднобудівного заводу».....	93
ВИСНОВКИ.....	101
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	104

ВСТУП

Зі збільшенням обсягів глобальної торгівлі та появою транснаціональних / глобальних гравців у певних частинах ринку судноплавства зростає попит на достатню інфраструктуру та портову інфраструктуру. Останнє підтверджується нещодавним започаткуванням численних великих портових інфраструктурних проектів у всьому світі. Такі проекти потребують великих капітальних витрат, часто змушуючи суб'єктів державного сектору шукати джерела фінансування поза публічною сферою. Таким чином, уряди, урядові установи та державні підприємства почали шукати приватний капітал для реалізації інфраструктурних проектів та надання послуг, які раніше знаходилися в межах державного сектора.

Цей перехід до державно-приватних механізмів забезпечення інфраструктури є частиною більшого циклічного розвитку, в рамках якого фінансування та закупівля транспортної інфраструктури переходить від більшої, до менш приватної участі.

Актуальність кваліфікаційної роботи на національному рівні також обумовлюється нововведеним ЗУ «Про концесію», що значно спрощує проведення процедури передачі об'єкту на засадах ДПП приватному партнеру та дає більше гарантій порівняно з попередніми регулюваннями зі сторони держави. ЗУ «Внутрішній »

Метою кваліфікаційної роботи є визначення та обґрунтування державно-приватного партнерства в суднобудівельних інфраструктурі.

Завданнями кваліфікаційної роботи є: аналіз роботи ДП «Миколаївського суднобудівного заводу», вивчення його фінансової діяльності, напрямів діяльності й перспектив розвитку; прогноз та економічне обґрунтування ефективності проекту передачі державного підприємства приватному партнеру на засадах ДПП.

Предмет дослідження: ДП «Миколаївський судобудвельний завод».

Об'єкт дослідження: особливості державно-приватного партнерства на судобудівельному секторі України.

Методи дослідження: метод аналізу, синтезу, аналогії, порівняння; вивчення наукової та публіцистичної літератури.

Елементи наукової новизни дослідження полягають в розробці теоретичних положень і науково-практичних рекомендацій щодо реформування судобудівельної галузі України на основі програми державної підтримки на прикладі механізмів державно-приватного партнерства.

Практична значущість даної кваліфікаційної магістерської роботи полягає у тому, що висновки і пропозиції дозволяють фахівцям сектора розглянути шляхи покращення стратегії розвитку судобудівного сектору України на засаді впровадження механізмів державно-приватного партнерства; отримані результати можуть використовуватись у науково-дослідницькій роботі здобувачів вищої освіти.

Апробація результатів роботи. Основні результати кваліфікаційної роботи розглядались на засіданні кафедри економічної теорії та підприємництва на морському транспорті та опубліковано тези: state support in the development of the Ukrainian shipbuilding industry // Морське право та менеджмент: еволюція та сучасні виклики: матеріали Міжнародної студентської науково-практичної конференції, 25-26 листопада 2021 року, - Одеса: ВидатІнформ НУ ОМА, 2021.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРИТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1. Теоретичні основи державно-приватного партнерства

Питання про розвиток державно-приватного партнерства (далі ДПП) обговорюється в Україні з моменту здобуття незалежності, проте, тільки в 2010 році регулювання такого партнерства була введена в формі закону з відповідним визначенням цілей і форми ДПП. Водночас слід зазначити, що в умовах європейської інтеграції України міжнародні рамкові документи щодо визначення стандартів та умов застосування ДПП не є обов'язковими, але є значною мірою показовими для національних органів влади та не визначають чітких заходів щодо вдосконалення законодавства та інституційну основу реалізації ДПП (крім обов'язкових вимог до країн-членів ЄС).

Не існує точного або широко прийнятого визначення поняття "державно-приватне партнерство" [1]. Широко визначене, ДПП – це договірні відносини, в яких беруть участь декілька партнерів – принаймні один з них є партнером у державному секторі (на державному, місцевому чи національному рівні), а один з них є партнером у приватному секторі (приватний бізнес, або консорціум підприємств) [2]. Окрім цих партнерів, можуть також залучатися сторонні організації, такі як неурядові організації та міжнародні організації (їх участь досить поширене для ДПП, створених у країнах, що розвиваються.) Деталі – хто саме бере участь, які ролі вони відіграють та як організовано ДПП – змінюються залежно від того, де існує ДПП та що він прагне досягти.

У рамках ДПП партнер з державного сектора прагне досягти загально узгодженого суспільного блага, тоді як партнер приватного сектору розраховує отримати прибуток від своєї участі та інвестицій. Загалом, важливою перевагою ДПП є те, що ці партнери можуть об'єднати ресурси таким чином, щоб

підтримувати порівняльні переваги кожного партнера, одночасно розподіляючи потенційні ризики, вигоди та відповідальність [3].

Основні характеристики ДПП	довга тривалість відносин між публічним і приватним партнером у рамках проекту, який здійснюється на засадах ДПП;
	форма власності на об'єкт, споруджений у рамках ДПП, може варіюватися від державної, комунальної до приватної;
	держава чи орган місцевого самоврядування, як правило, окрім права власності на об'єкт, виконує функції просування громадських інтересів у переговорах з приватним партнером, бере роль у визначенні цінової політики щодо надання платних послуг з використанням об'єкту інфраструктури, здійснює контроль над якістю цих послуг і загальний моніторинг проекту;
	основним споживачем послуг, які надаються в рамках ДПП, безпосередньо чи опосередковано є держава чи орган місцевого самоврядування;
	приватний сектор має можливість залучити до інвестування ресурси з багатьох різних фінансових джерел, однак, як правило, використовується «спеціальний цільовий механізм», тобто схема, яка передбачає поєднання ресурсів декількох банків та інших фінансових установ, деколи під державні гарантії;
	якщо держава чи місцеве самоврядування претендує на частку доходів з інвестиційного проекту, то, як правило, вони виконують функції співінвестора, часто надаючи ресурси у згаданий вище «спеціальний цільовий механізм»;
	прозорість і підзвітність діяльності урядових структур, зокрема відсутність корупції у відборі приватних партнерів, є однією з передумов успішних наслідків функціонування державно-приватного партнерства;
	у багатьох країнах для створення схем ДПП, які були б привабливими для бізнесу, є необхідним внесення змін у нормативно-правову базу, зокрема, що регулює концесійне право та проведення державних конкурсів;
	можливим варіантом є розроблення спеціального законодавства про державно-приватні партнерства;

Рис. 1.1. Основні характеристики державно-приватних партнерств

Джерело: розробка автора

Інші переваги, що часто цитуються, щодо використання моделі ДПП для публічних проектів розглянемо на рис 1.2.

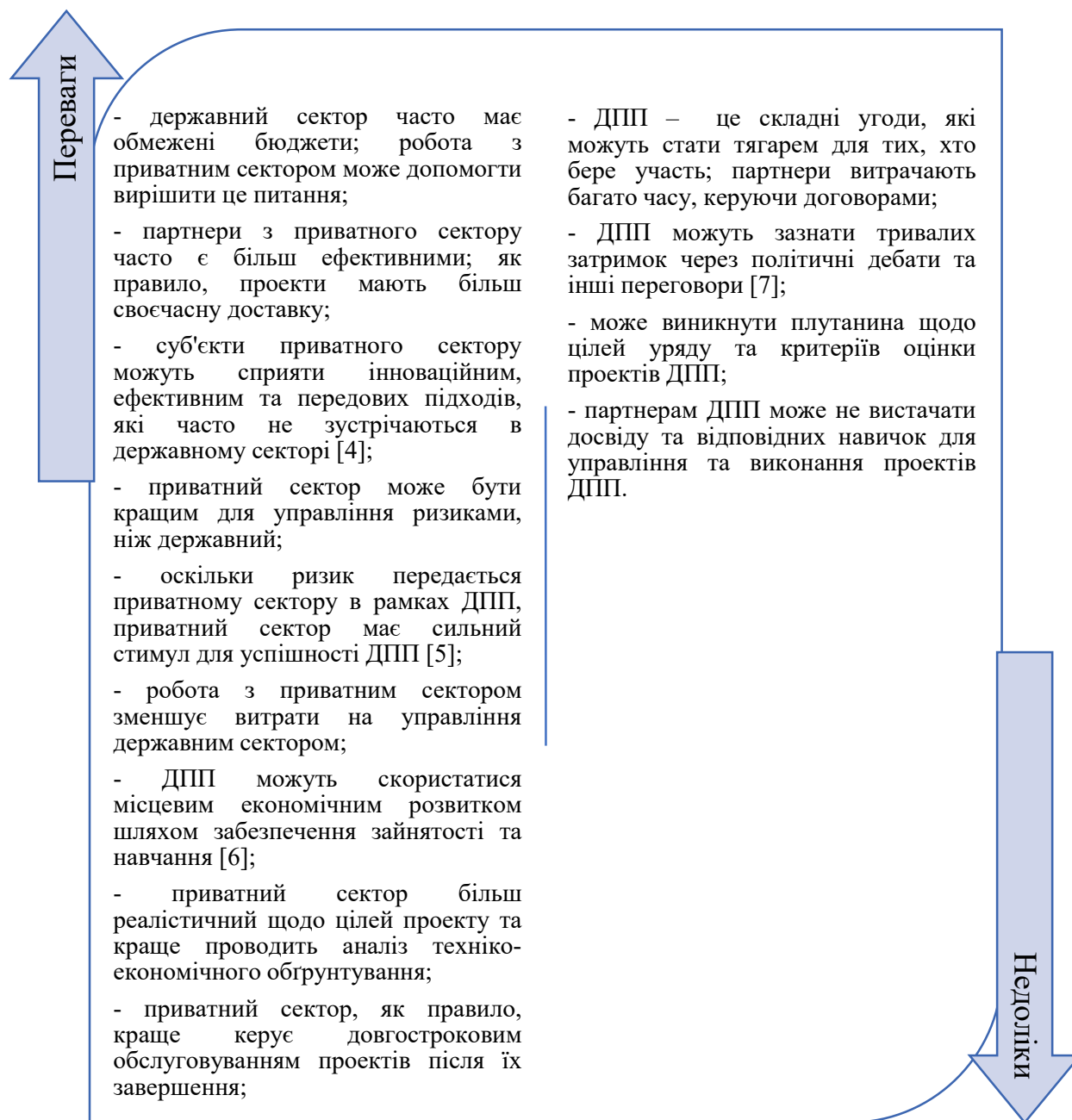


Рис. 1.2. Основні переваги та недоліки державно-приватних партнерств

Джерело: розробка автора

Проекти ДПП, як правило, зосереджені на будівництві та управлінні в таких галузях, як інфраструктура, транспорт, енергетика, санітарія, телекомунікації, медичне обслуговування, екотуризм та харчова промисловість. Мало ДПП, як

правило, створено, щоб зосередити увагу на нафтовому та / або морському секторі. Існує багато моделей ДПП, які диктують, як партнери фінансують, будують, володіють, діють та підтримують проект – на додаток до визначення того, чи і коли проект буде переданий від партнера з приватного сектора до партнера з державного сектору [8].

Успіх будь-якого ДПП залежить від здатності кожного з залучених партнерів виконувати призначені йому функції, як тільки він починає функціонувати [9]. Приватному сектору необхідно підтримувати хороший облік надання послуг, тоді як державному сектору необхідно бути в змозі досягти консенсусу щодо проект ДПП уряду та різних зацікавлених сторін, і він повинен бути достатньо кваліфікованим в управлінні контрактами. Україна, зокрема, має потенціал бути хорошим партнером ДПП, оскільки в останні роки уряд зазначив, що вона сприятлива для ДПП як економічного інструменту.

На початку цього століття стало очевидним, що ДПП є однією з найбільш ефективних форм співробітництва між публічним і приватним секторами. Ця співпраця заснована на визнанні факту, що обидві сторони отримують вигоди від об'єднання фінансових ресурсів (рис 1.3).

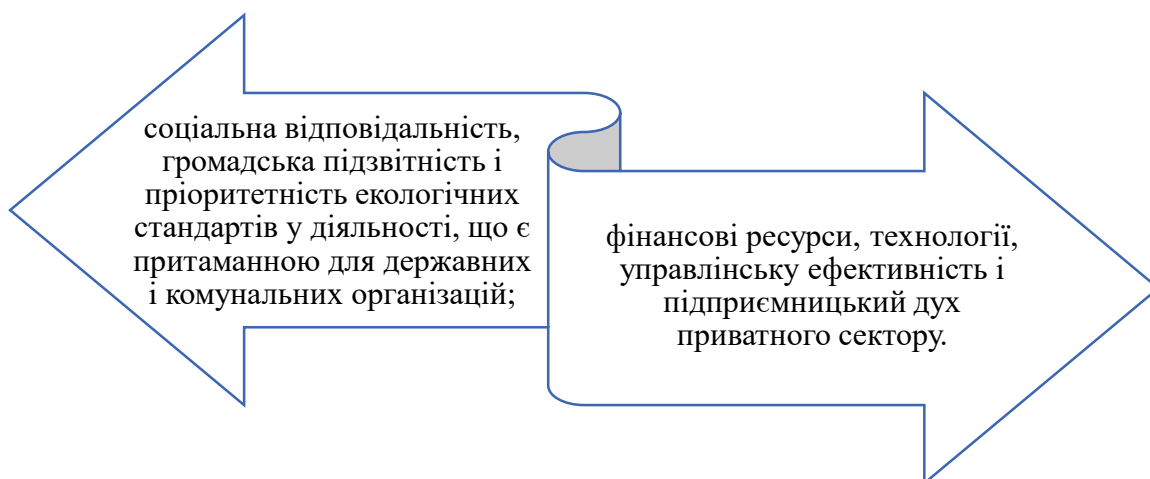


Рис. 1.3. Характеристики публічного та приватного секторів, що об'єднує державно-приватне партнерство

Джерело: розробка автора

Завдання, які розв'язуються за допомогою державно-приватних партнерств, можна узагальнити таким чином:

- ДПП дають змогу органам влади зосередитись на основних функціональних питаннях. Основна роль органів влади полягає в просуванні інтересів громадськості шляхом упровадження дієвої політики. Коли приватний сектор бере на себе відповідальність за другорядні, неосновні функції, це дає змогу владі перерозподілити свої ресурси й зосередитись на виконанні своєї основної ролі;

- ДПП сприяють поліпшенню управління державними активами. Традиційні цикли планування закупівель часто базуються на короткотерміновій перспективі, внаслідок чого утримання та відновленню активів часто буває неоптимальним. З іншого боку, приватний сектор застосовує до планування та бюджетування підхід з позицій «життєвого циклу», використовуючи довготермінові контракти. До цих контрактів включають кошти для утримання, що гарантує збереження активів у доброму стані та належний догляд за ними.

- ДПП сприяють підвищенню якості надання послуг унаслідок упровадження інновацій. Залучення приватного сектору на конкурентних конкурсних засадах сприяє виробленню ним творчих рішень у сфері створення інфраструктури, планування, будівництва й управління активами.

- ДПП дають змогу перекласти ризик із платників податків на приватний сектор. Завдяки такому підходу ризики, пов'язані із несподіваними витратами й перевитратами, затримками із виконанням і відхиленнями від календарного графіка й необхідністю реагування на коливання попиту на послуги, дієвим чином перекладаються з державного сектору на приватний.

Характеристики успішних ДПП, як правило, можна об'єднати функції ДПП зазначені на рис 1.4.

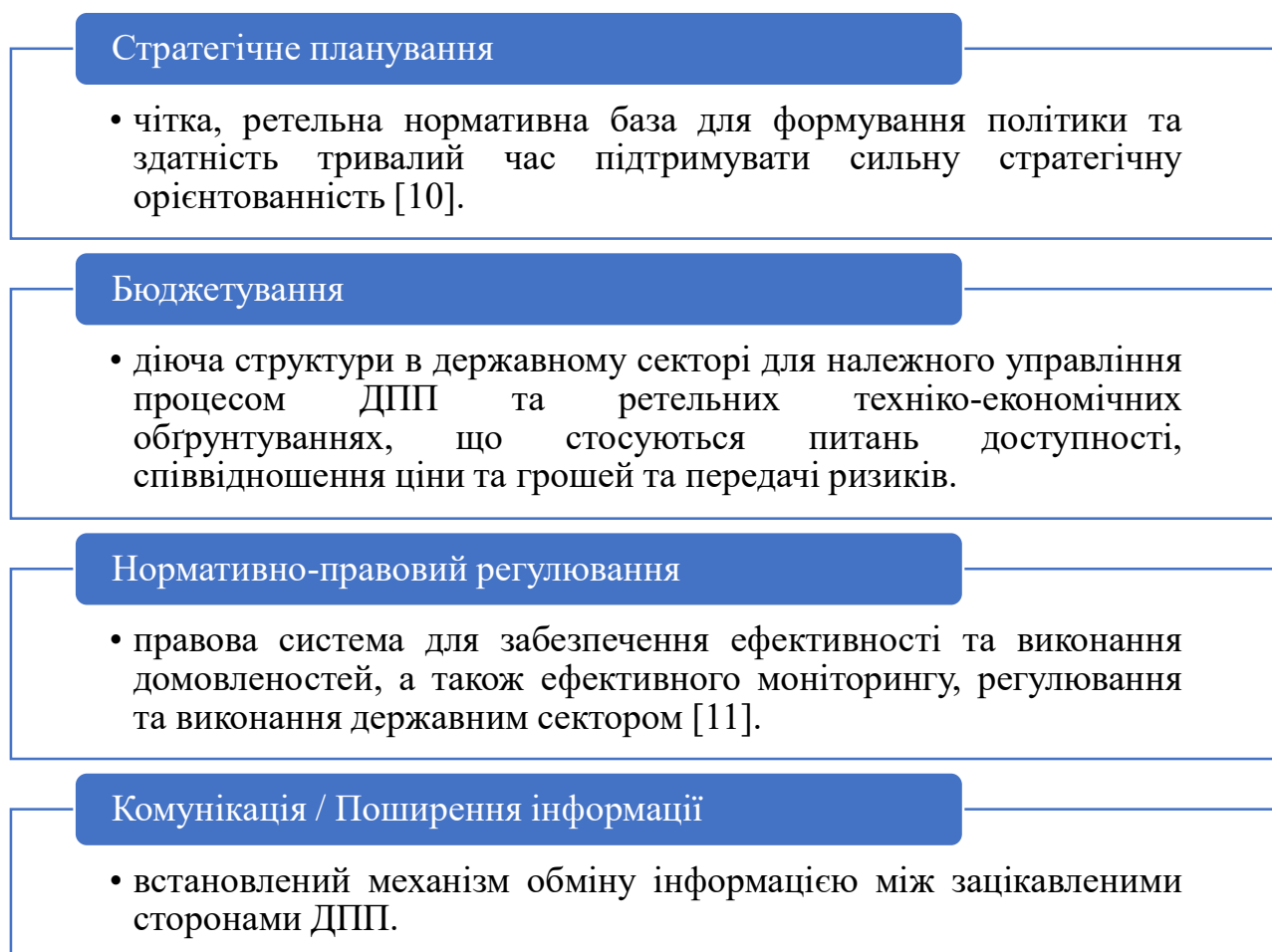


Рис. 1.4. Функції державно-приватного партнерства

Джерело: розробка автора

Таблиця 1.1.

Основні принципи заснування та функціонування ДПП

Назва принципу	Опис принципу
Прозорість	Надання органами влади повної інформації інвесторам, концесіонерам, усім зацікавленим сторонам
Змагальність	Створення рівних умов щодо залучення до партнерства для всіх потенційних приватних партнерів
Підзвітність	Відповідальність усіх партнерів перед громадськістю і взаємні зобов'язання, які є визначеними в договірному порядку
Законність	Створення партнерств у формі, яка дозволяється чинним законодавством та іншою нормативно-правовою базою

Продовження табл. 1.1

Назва принципу	Опис принципу
Зрозумілість і передбачуваність	Зрозумілість формулювання умов партнерства, зокрема у відповідному договорі, забезпечення можливості їх виконання без суттєвих змін
Врахування специфіки	Формування партнерств із врахуванням особливих потреб певного регіону (території, громади), галузі соціально-економічного життя
Економічна та фінансова сталість	Врахування рівня споживання послуг, що створюються в результаті партнерства, і позитивних наслідків для розвитку економіки в цілому
Гнучкість	Забезпечення можливості швидкого реагування та врахування змін у середовищі, в якому діє партнерство
Рівність	Забезпечення доступу до послуг для соціально вразливих прошарків населення, зокрема бідних
Соціальне залучення	Створення умов для залучення до процесу планування та реалізації партнерств різних суспільних груп

Джерело: складено згідно з [12]

Сутнісною ознакою ДПП є також оптимальний розподіл ризиків між публічною організацією та приватною компанією шляхом визначення того партнера, який має потенціал і ресурси мінімізувати конкретний тип ризику. Саме тому на початковому етапі проектів ДПП необхідно визначити ризики, пов'язані із кожним аспектом проекту, і здійснити їх розподіл між публічним і приватним секторами або ж домовитися про спільну відповідальність, про певну категорію ризику.

Основою успішного розподілу ризиків є належне оцінювання та визначення ціни кожного ризику. Надзвичайно важливо, щоб усі сторони погодилися з оцінкою кожного ризику, а стороні, яка бере на себе той чи інший ризик, були надані засоби контролю над основними чинниками, що формують цей ризик (табл. 1.2.).

Перекладання ризиків з органів влади на приватний сектор не повинно впливати на вартість фінансування проекту. Цей принцип покладено в основу

теореми Модільяні-Міллера, згідно з якою вартість капіталу залежить лише від ризикових характеристик проекту, а не від того, яким чином він фінансується [13]. Однак вибір джерела фінансування може впливати на ризики проекту. Оскільки органи влади мають змогу розподіляти ризик поміж платниками податків, згідно із традиційними уявленнями, органи влади мають перевагу над приватним сектором із погляду управління ризиками.

Таблиця 1.2.

Оптимальний варіант розподілу ризиків у ДПП

Ризики слід перекладати на ту сторону, яка здатна найкращим чином ними керувати і знижувати їх		
<i>Публічний сектор</i>	<i>Спільне управління ризиками</i>	<i>Приватний сектор</i>
- Регуляторні / політичні - Екологічні - Пов'язані із тендерним процесом - Пов'язані з економічним розвитком	- Пошкодження / збитки - Форс-мажор - Попит / використання - Відносини із працівниками - Прибутки / збитки - Технологічне відставання	- Розроблення проекту - Планування - Будівництво - Експлуатація - Обслуговування - Інфляція та відсоткові ставки - Обмінні курси - Надходження - Оподаткування - Залишкова вартість

Джерело: [14]

Однак, приватний сектор здатний розподіляти ризики між різними фінансовими ринками, тому перевага державного сектору у цьому аспекті є не надто суттєвою, до того ж, фахівці з управління ризиками з приватного сектору можуть бути більш кваліфікованими, ніж аналогічні фахівці в органах влади. Як наслідок, цілком можливо, що загальний ризик проекту в приватному секторі виявиться нижчим, ніж у державному.



Рис. 1.5. Шкала державно-приватних партнерств: перекладання ризику і залучення приватного сектору

Джерело: [14]

Одним із поширених критичних зауважень стосовно ДПП є те, що фінансування проектів у таких структурах обходиться дорожче. Ця критика, насамперед, заснована на досить високому ризику банкрутства. Здатність органів влади вносити зміни у систему оподаткування зменшує ймовірність банкрутства з їхніх боргів і, в такий спосіб, інституції-позикодавці готові надавати позики органам влади за відсотками, що наближаються до безризикових – навіть для фінансування ризикованих проектів. Таким чином, коли проекти ДПП передбачають приватні запозичення, фінансові витрати у більшості випадків зростають, навіть коли сукупний ризик проекту у приватному секторі є нижчим. Щоб усунути цю удавану негативну характеристику, рекомендується підкреслювати загальні вигоди, які будуть досягнуті у сфері підвищення якості послуг із одночасним підвищенням ефективності.

Найпридатнішими для застосування ДПП є проекти, яким притаманні такі характеристики відзначені на рис 1.6.

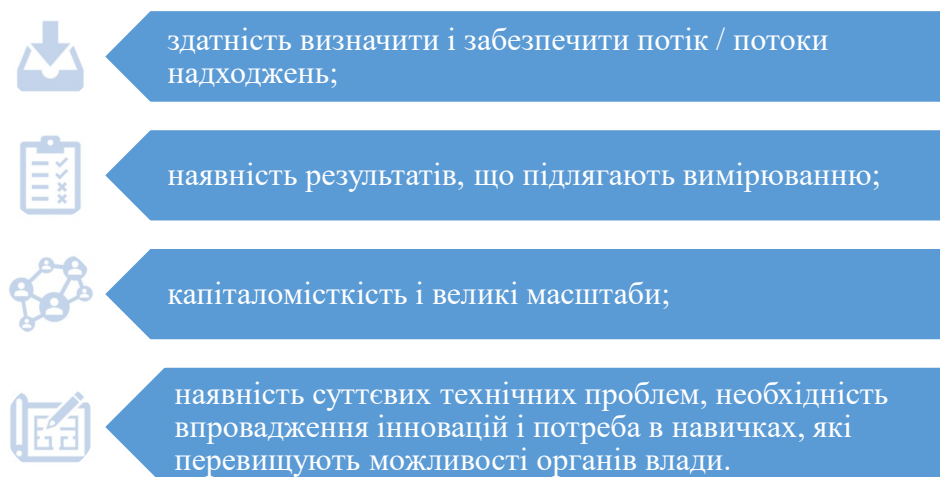


Рис. 1.6. Притаманні характеристики проектів ДПП

Джерело: розробка автора

Основні бар'єри для створення й ефективного функціонування партнерств зазначені на рис. 1.7.

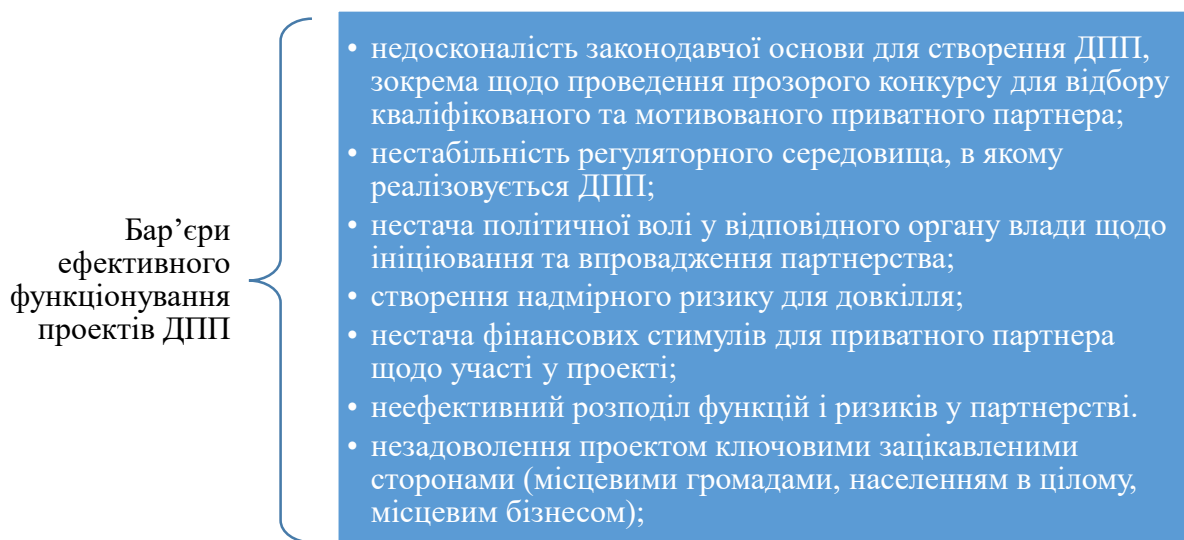


Рис. 1.7. Бар'єри ефективного функціонування проектів ДПП

Джерело: розробка автора

Слід відзначити, що органи влади дійсно, як правило, можуть позичати кошти у банківських та інших фінансових установах за нижчими ставками, ніж приватні організації. Запозичення органів влади підтримуються податковими

надходженнями та вважаються практично безризиковими, внаслідок чого відсоткові ставки з таких запозичень встановлюються на декілька відсотків нижче, ніж позики для приватного сектору.

Однак, ці міркування однобокі, бо, по-перше, існують приховані витрати, такі як альтернативна вартість виділення органами влади обмежених ресурсів на реалізацію певного проекту, які при цьому ігноруються; і, по-друге, при цьому не враховується такий чинник, як можливість передання ризику приватному секторові (наприклад, з таких питань, як непередбачені перевитрати та затримки виконання).

Через нестачу фінансування та зростаючі обмеження багато державних установ розглядають різні моделі ДПП як засіб підтримки оновленої інфраструктури, не потребуючи великих інвестицій. Цей тип проектів може бути дуже корисним, але їх витрати повинні бути ретельно контрольовані, щоб зробити їх рентабельними рішеннями.

Багато державно-приватних партнерств вважаються майбутнім інфраструктурних проектів, оскільки вони пропонують рішення проблем фінансування, завершення роботи та інвестування у великі проекти без шкоди державним фінансам. Відповідно до світового досвіду існує багато різних державно-приватних партнерств, щоб відповідати різним сценаріям будівництва, експлуатації, власності та прибутків.

Розглянемо основні форми державно-приватних партнерств (рис. 1.8.).

Більш детально увагу в контексті теми роботи необхідно приділити ДПП інфраструктур. У своєму найосновнішому вигляді інфраструктурне ДПП – це не що інше, як укладання контрактів з конкретних операцій, за яких приватний партнер несе відповідальність і зацікавлений у успішності проекту. Наприклад, та сама приватна фірма може укласти договір на створення та експлуатацію / підтримку даного проекту. У цьому сенсі партнер не матиме стимулів до «зрізання кутів» під час фази будівництва (отже, надання якісної роботи вчасно), оскільки будь-які ярлики, зроблені на цьому етапі, можуть зашкодити нижній лінії під час експлуатації / технічного обслуговування.

Традиційні ДПП

- у традиційній угоді ДПП, державна складова партнерства виступає в якості контрагента. Він шукає фінансування та має загальний контроль над проектом та його активами. Практично будь-яке партнерство між приватним підрядником та урядовою організацією можна вважати ДПП, але деякі найпоширеніші приклади – це проекти дорожнього руху громадського транспорту, утримання парків та будівництво шкіл та інших громадських будівель.

Operation and Maintenance

- при експлуатації та технічному обслуговуванні ДПП приватний компонент партнерства працює і підтримує проект, тоді як державне агентство виступає власником проекту. Приклади цих договорів включають мости та платні дороги. Постійне технічне обслуговування може забезпечити прибуток для приватної сторони через плату за проїзд або інші збори, що сплачуються за рахунок публічного користування.

Оренда

- передбачає, що державний власник здає в оренду об'єкт приватній фірмі. Приватна компанія повинна експлуатувати та забезпечувати технічне обслуговування об'єкта у визначені терміни, включаючи доповнення або процес реконструкції.

Концесія

- приватне агентство працює та підтримує об'єкт протягом певного періоду часу. Державний партнер має владу над правом власності, але приватний партнер володіє правами власника на будь-які додатки, що виникають під час експлуатації об'єкта під його доменом.

Лізинг

- одна сторона передає або зобов'язується передати другій стороні у користування майно, що належить лізингодавцю на праві власності і було набуто ним без попередньої домовленості із лізингоодержувачем, або майно, спеціально придбане лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов, на певний строк і за встановлену плату.

Рис. 1.8. Стандартні форми ДПП

Джерело: розробка автора

У своїй найскладнішій формі ДПП – це відносини, в межах яких приватний партнер фактично матиме "право власності" на проект, тоді як державні партнери просто нададуть необхідні юридичні повноваження для того, щоб приватний партнер мав можливість фінансувати проект або завершити договірні зобов'язання.

Таблиця 1.3.

Типи ДПП інфраструктури

Форма ДПП	Опис форми державно-приватного партнерства
Design-Build (DB)	Проект фінансується, керується та підтримується державним партнером, однак дизайн та будівництво проекту укладаються за окрему плату (як правило, фіксовану) приватному партнеру.
Design-Build-Finance (DBF)	Проект частково або повністю фінансується приватним партнером, який також відповідає за його проектування та будівництво. Державний партнер несе повну відповідальність щодо експлуатації та обслуговування.
Design-Build-Finance-Operate-Maintain (DBFOM)	Проект фінансується, проектується, будується, експлуатується та / або підтримується головним чином через приватного партнера. По суті, проект знаходиться у власності приватного партнера. Державний партнер надає статус звільненого від сплати податку для проекту. Як правило, не існує прямого фінансування, наданого державним партнером.

Джерело: [15, с. 5]

- Design-Build (DB): така форма ДПП подібна до домовленостей клієнт-підрядник. Приватний партнер проектує та будує об'єкт, а державний партнер надає кошти на проект. Державний партнер зберігає право власності на проект та будь-які активи, отримані в результаті його використання. Цей тип ДПП поєднує дві інакше окремі операції в один контракт. Державний сектор забезпечує фінансування та закупає у приватного партнера (однієї фірми чи консорціуму) те, що традиційно є договором з фіксованою платою, тобто як інжинірингові, так і будівельні послуги. У цій установці приватний партнер бере на себе відповідальність та ризики, пов'язані з виконанням проекту за фіксовану плату задана хронологія. Державний сектор підтримує повну власність та фінансову відповідальність за експлуатацію та обслуговування.

Хоча в цьому процесі приватний партнер відповідає за розробку проекту, це не означає, що державна організація не несе відповідальності за цей етап. Зовсім навпаки. Для того, щоб заповнити необхідну документацію щодо тендерів та оцінити подані заявки (а також оцінити хід робіт), партнер з державного сектора повинен завершити хоча б частину інженерної підготовки. Ступінь залучення до дизайну, очевидно, буде залежати від контексту і буде змінюватися залежно від проекту.

Серед інших, ДПП DB має чотири важливі переваги. По-перше, це дозволяє державному сектору використовувати експертизу приватного сектору. По-друге, це запроваджує важливий рівень контролю якості та цін, оскільки приватний партнер часто зобов'язаний укласти договір з фіксованою платою. По-третє, це забезпечує економію витрат. Нарешті, державний партнер може поділитися певним фінансовим ризиком з приватним партнером, хоча і лише незначно.

- Design-Build-Operate-Maintain (DBOM): це значно більш досконале партнерство, яке додає обов'язків до експлуатації та / або технічного обслуговування проектуванню та постачанню проекту. Незважаючи на фінансування проекту, державний сектор закуповує проектування, будівництво, експлуатацію та / або технічне обслуговування у приватного сектору за допомогою одного контракту. Зазвичай державний сектор продовжує брати на себе повне навантаження на фінансування (включаючи доходи від ризику), але також зберігає будь-який можливий надлишок надходжень від операцій (якщо це дійсно так).

Причиною кваліфікації “та / або” є той факт, що приватний партнер може укласти договір на підтримку проекту без його фактичного управління (DBM). Це стосується проектів соціальної інфраструктури, таких як школи чи урядові будівлі. Згідно з таким типом сценарію, приватний партнер укладає договір на розробку, конструювання та підтримку проекту, але не здійснює його експлуатацію (за очевидної недостатньої кваліфікації). Однак навіть у соціальних проектах, якщо приватний або некомерційний партнер є частиною

різноманітного консорціуму, він може взяти на себе функціонування проекту (наприклад, освіта, соціальні програми), а також підтримку фактичного фізичного активу.

ДПП DBOM має всі переваги ДПП DB плюс кілька інших. По-перше, це умовляє приватного партнера враховувати витрати на технічне обслуговування та експлуатацію на етапах проектування. Зважаючи на те, що витрати на обслуговування інфраструктури зазвичай значніші, ніж витрати на будівництво – важливість проведення аналізу витрат життєвого циклу на етапі проектування навряд чи завищена. По-друге, цей тип ДПП надає широким можливостям для приватного партнера для досягнення ефективності, зберігаючи якість. Нарешті, хоча державний партнер жертвує великою частиною прямого контролю над кінцевим проектом після укладення договору, він також перекладає більшу частину обов'язків та ризиків на приватного партнера.

- Design-Build-Finance (DBF): поєднує часткове або повне фінансування проекту з його проектуванням та будівництвом (або доставкою у разі неінфраструктурних програм) через приватного або некомерційного партнера. Хоча державний партнер може частково фінансувати проект, він несе повну відповідальність та ризик, пов'язаний з його експлуатацією та обслуговуванням.

Є кілька важливих переваг, які пов'язані з ДПП DBF у порівнянні з ДПП DB. По-перше, це очевидно дозволяє державному партнеру (який може бути фінансово обмеженим) використовувати нові варіанти фінансування (відстрочення платежів у майбутнє або шляхом опосередкованого доступу до джерел фінансування, таких як кредитні лінії або інвестиційні фонди приватного капіталу, які раніше не були доступні). По-друге, приватний партнер бере на себе певний фінансовий ризик, пов'язаний з проектом. Нарешті, відстрочені платежі (їх терміни, щоб бути точнішими) можуть бути використані як стимулюючий механізм для забезпечення своєчасної доставки за контрактом.

- Design-Build-Finance-Operate-Maintain (DBFOM): це найскладніша форма ДПП. Фінансування, проектування, будівництво, експлуатація та / або обслуговування даного проекту поєднуються разом за одним контрактом, який

присуджується приватному або некомерційному партнеру. Майбутні потоки доходів використовуються для залучення початкового повного або часткового фінансування проекту. Хоча це не завжди так, досить часто зустрічається, що за такими угодами вся відповідальність за збір коштів покладається на приватного партнера. З урахуванням цілей, у багатьох випадках приватний партнер закінчує "володіти" проектом. Тут також, як і у випадку з DBOM, експлуатація та обслуговування не повинні йти «рука об руку». Основна додаткова перевага ДПП DBFOM порівняно з іншими типами ДПП – це здатність державного сектора перекладати більшу частину ризиків на фінансування та доходи на приватного партнера [15, с. 3].

Слід визначити форми договорів відповідно за ЗУ про державно-приватне партнерство, які зазначені у рис. 1.9.

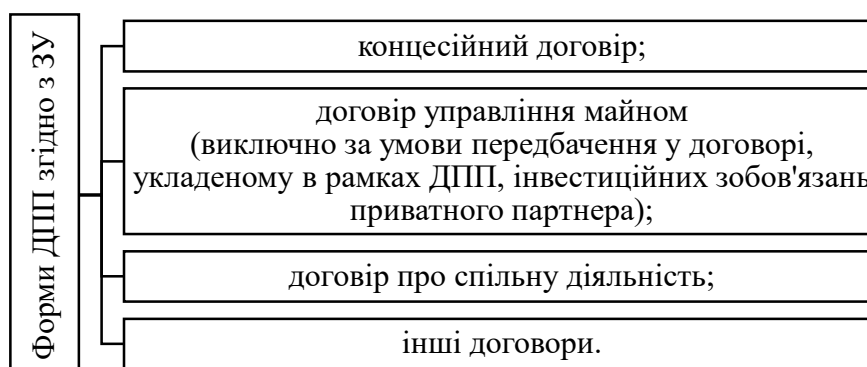


Рис. 1.9. Форми ДПП згідно з ЗУ

Джерело: розроблено згідно з [16]

Договір, укладений у рамках державно-приватного партнерства, може містити елементи різних договорів (змішаний договір), умови яких визначаються відповідно до цивільного законодавства України [16, с. 9].

ЗУ «Про державно-приватне» прямо називає лише договір концесії, управління майном та спільну діяльність як пропоновану договірну форму реалізації проекту ДПП. Варто наголосити, що сторони ДПП залишаються вільними у виборі інших форм для своєї співпраці за умови відповідності обраного ними договору ознакам ДПП, визначеними частиною 1 статті 1 ЗУ

«Про державно-приватне партнерство». Можливість сторін укласти змішаний договір з елементами різних договорів, свідчить про гнучкий механізм ДПП та можливість взаємовигідного узгодження інтересів як державного, так і приватного партнерів з урахуванням особливостей та цілей кожного окремого проекту. Варто зазначити, що дія ЗУ “Про державно-приватне партнерство” не поширюється на угоди про розподіл продукції, порядок укладання, виконання та припинення яких регулюється законом України «Про угоди про розподіл продукції» [16, с. 22].

Варто звернути увагу на концесійний договір та розглянути його як одну з форм державно-приватного партнерства більш ретельно, адже саме концесія є однією з найбільш поширеною формою партнерства, що використовується при реалізації проектів ДПП.

Концесія надає концесіонеру довгострокове право користуватися всіма комунальними активами, наданими концесіонеру, включаючи відповідальність за операції та деякі інвестиції. Право власності на активи залишається за владою, і ця влада, як правило, відповідає за заміну більших активів. Активи повертаються владі в кінці періоду концесії, включаючи активи, придбані концесіонером.

У концесії концесіонер зазвичай отримує більшу частину своїх доходів безпосередньо від споживача, і тому він має прямий зв'язок з ним. Концесія охоплює всю інфраструктурну систему (тому може включати концесіонер, який приймає наявні активи, а також будівництво та експлуатацію нових активів). Концесіонер сплатить концесійний збір органу, який, як правило, буде обмежений та спрямований на заміну та розширення активів.

Іншими словами, це форма державно-приватного партнерства, яка передбачає передавання об'єктів державної власності у тимчасове користування приватним підприємствам. Необхідною умовою для такої передачі є обов'язкове інвестування приватними інвесторами в такі об'єкти.

Позитивом для інвестора є те, що встановлюється певний лімітований розмір щорічного концесійного платежу, а для держави – то, що воно, як і в

випадку з орендою, отримує стабільний дохід протягом тривалого часу. Але, в порівнянні з орендою, ця форма співпраці дає бізнесу більше свободи дій: довгостроковий характер концесійного договору (до 50 років) дозволить залучити великі інвестиції.

Але і в цьому випадку проблема надлишкового майна нікуди не дівається. Вкладаючи в розвиток підприємства, концесіонеру, в той же самий час, необхідно утримувати майно, яке йому не потрібно. Продати, передати в користування або продати його він не може. Та й та ж модернізація об'єктів підприємства вимагає узгодження з державою, а це означає бюрократію, інертність, непередбачуваність рішень можновладців і, знову ж таки, ризик корупції.

Концесія – безперечний світовий тренд, особливо в інфраструктурній сфері. Очікується, що концесія забезпечить залучення інвестицій і сприятиме модернізації та ефективному управлінню об'єктами державної та комунальної власності.

Істотними умовами договору концесії є [17, с. 10]:

- сторони договору;
- види діяльності, роботи, послуги, які здійснюються за умовами договору;
- об'єкт концесії (склад і вартість майна або технічні і фінансові умови створення об'єкта концесії);
- умови надання земельної ділянки, якщо вона необхідна для здійснення концесійної діяльності;
- перелік видів діяльності, здійснення яких підлягає ліцензуванню;
- умови встановлення, зміни цін (тарифів) на виготовлені (надані) концесіонером товари (роботи, послуги);
- строк дії договору концесії (10-50 років), умови найму, використання праці працівників-громадян України;
- умови використання вітчизняних сировини, матеріалів;

- умови та обсяги поліпшення об'єкта концесії та порядок компенсації зазначених поліпшень;
- умови, розмір і порядок внесення концесійних платежів (крім концесій на створення (будівництво) нового об'єкта за рахунок концесіонера);
- порядок використання амортизаційних відрахувань;
- відновлення об'єкта концесії та умови його повернення;
- відповідальність за невиконання або неналежне виконання зобов'язань, що випливають з концесійного договору;
- страхування концесіонером об'єктів концесії, взятих у концесію;
- порядок внесення змін та розірвання договору;
- порядок вирішення спорів між сторонами;
- право на отримання інформації та проведення перевірки виконання умов договору;
- порядок та умови передачі, у тому числі з наданням гарантії кредиторам, прав і зобов'язань, що випливають з концесійного договору;
- порядок використання об'єктів права інтелектуальної власності.

Варто звернути увагу на те, що ЗУ «Про концесії» встановлює три категорії об'єктів права державної чи комунальної власності, які можуть надаватися у концесію:

- майно підприємств, їхніх структурних підрозділів, що є цілісними майновими комплексами або системами цілісних майнових комплексів;
- об'єкти незавершеного будівництва та законсервовані об'єкти, які можуть бути добудовані з метою їх використання для надання послуг по задоволенню громадських потреб у сферах концесійної діяльності;
- спеціально збудовані об'єкти відповідно до умов концесійного договору для задоволення громадських потреб у певних сферах комерційної діяльності.

Також, об'єкти права державної власності, надані у концесію, не підлягають приватизації протягом дії концесійного договору без згоди концесіонера [17, с. 25].

1.2. Державна підтримка в проектах ДПП

Уряди будуть залучати приватну участь у інфраструктурі лише в тому випадку, якщо інвестори будуть впевнені, що отримають розумну віддачу. Для країн, які не мають зрілих ринків ДПП, інвестори також хочуть державну підтримку або гарантії для певного ступеня ризику, і уряди можуть покращити банківську придатність проектів, використовуючи такі інструменти підтримки, як акціонерний капітал, полегшення боргу, гранти, гарантії, фіскальні стимули, і положення контракту на основі потреб проекту.

Згідно з святим досвідом на прикладі таких країн як Республіка Корея, Філіппіни та Індонезія було виявлено інструменти державної підтримки у рамках роботи проектів державно-приватного партнерства (рис. 1.10).

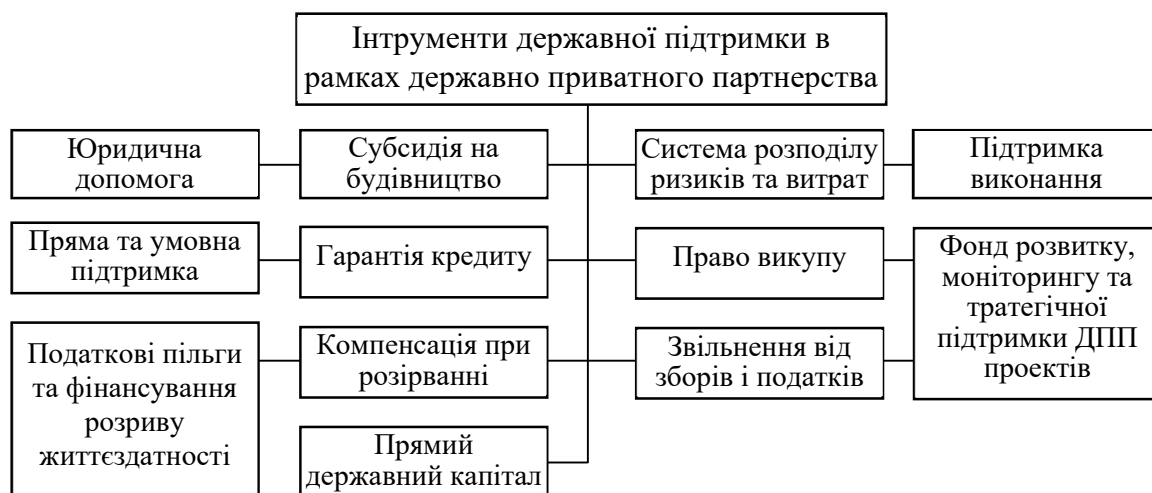


Рис. 1.10. Інструменти державної підтримки у рамках роботи проектів державно-приватного партнерства

Джерело: розроблено згідно з [18]

Республіка Корея надає фінансову підтримку за допомогою субсидій для вирішення проблем фінансової доцільності, які можуть виникнути, коли фінансування розриву життєздатності доступне для інфраструктурних ДПП на Філіппінах та Індонезії.

- Субсидія на будівництво: якщо необхідно встановити плату за користування інфраструктурою на певному рівні, уряд може надати субсидію на будівництво концесіонеру. Сума визначається в концесійному договорі, а співвідношення субсидії та витрат на будівництво визначається шляхом переговорів. Строки виплати субсидій визначаються концесійним договором і встановлюються відповідно до плану інвестування концесіонера. Субсидії на будівництво виплачуються щорічно або щоквартально і не можуть бути зосереджені в окремому році. Точка розподілу повинна відображати прогрес, досягнутий при завершенні проекту, і обсяг інвестицій у капітал.

Пряма державна субсидія використовується, коли уряд або будь-яка з його агенцій чи органів місцевого самоврядування [18, с. 11]:

- відшкодовує або оплачує частину вартості проекту,
- визнає або відкладає виплати, що належали ініціатору проекту,
- вносять майно або активи для проект,
- відмовитися від або надати спеціальні ставки на податки на нерухоме майно для проекту протягом терміну дії контрактної угоди, якщо йдеться про одиниці місцевого самоврядування, і
- відмовитися від зборів або плати за дозволи або ліцензії, необхідні для проекту будівництво.

- Система розподілу ризиків та витрат: дві схеми розподілу ризиків для проектів ВТО були запроваджені в 2015 році, щоб активізувати цю модальність — схему проекту розподілу ризиків ВТО і схему проекту з коригуванням ВТО. Відповідно до схеми розподілу ризиків ВТО, інвестиційні та експлуатаційні витрати розподіляються між урядом і приватним партнером у певному співвідношенні, і обидва розподіляють надлишкові прибутки або збитки (рис. 1.11). Якщо частка інвестиційних витрат між урядом і приватними особами

становить 50:50, приватні особи можуть отримати певну частину операційних витрат від уряду, коли попит недостатній як зазначено в першому варіанту, але коли попит перевищено, уряд може маюти часткове повернення приватного прибутку як зазначено в варіанту другому. Фундаментальна концепція розподілу ризиків ВТО полягає в тому, що компетентний орган розділяє частину інвестиційного ризику приватного сектора, а не ризик доходу. Це був би спосіб знизити норму повернення частини державних інвестицій і в кінцевому підсумку знизити комісію з користувачів.

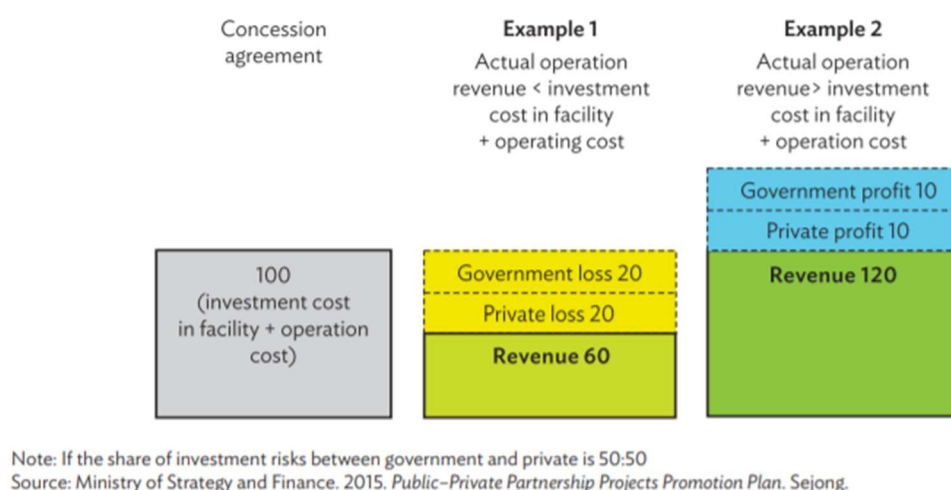


Рис. 1.11. Механізм розподілу ризиків ВТО на прикладі Республіки Кореї

Джерело: розроблено згідно з [18]

Розподіл ризиків ВТО було введено як доповнення до попередньої системи, в якій приватний сектор брав на себе більшу частину ризику проекту для проекту ВТО, а уряд взяв на себе більшу частину ризику для проекту ВТЛ. За цією схемою приватні партнери несуть менше ризиків щодо доходу, ніж стандартна схема ВТО.

Згідно зі схемою проекту ДПП з коригуванням ВТО, уряд покриває погашення 70% основного боргу та 30% від загальної суми приватних інвестицій (рис. 1.11). Крім того, коли надлишковий прибуток виникає, його можуть розділити уряд і концесіонер у співвідношенні 7:3, як зазначено в варіанту третьому. Концесіонер несе збитки, якщо вони становлять менше 30% від

загального обсягу приватних інвестицій. Якщо збиток перевищує 30%, концесіонер отримує державну фінансову підтримку, як зазначено в першому варіанті. Це спосіб знизити приватний ризик з боку уряду настільки, наскільки мінімальні експлуатаційні витрати, необхідні для фінансування та експлуатації об'єкта. Перевага цієї системи полягає в тому, що вона може знизити ризики проекту для приватного партнера та плати користувачів. Проекти ДПП з коригуванням ВТО особливо корисні для екологічної інфраструктури, такої як каналізація та відведення стічних вод.

Агенція-виконавець або орган місцевого самоврядування несе частину капітальних витрат на інфраструктурний проект ДПП. Це за умови, що фінансування розриву життєздатності не перевищує 50% вартості проекту. Будь-яка державна частка ДПП може фінансуватися за рахунок прямих державних асигнувань або офіційної допомоги розвитку.

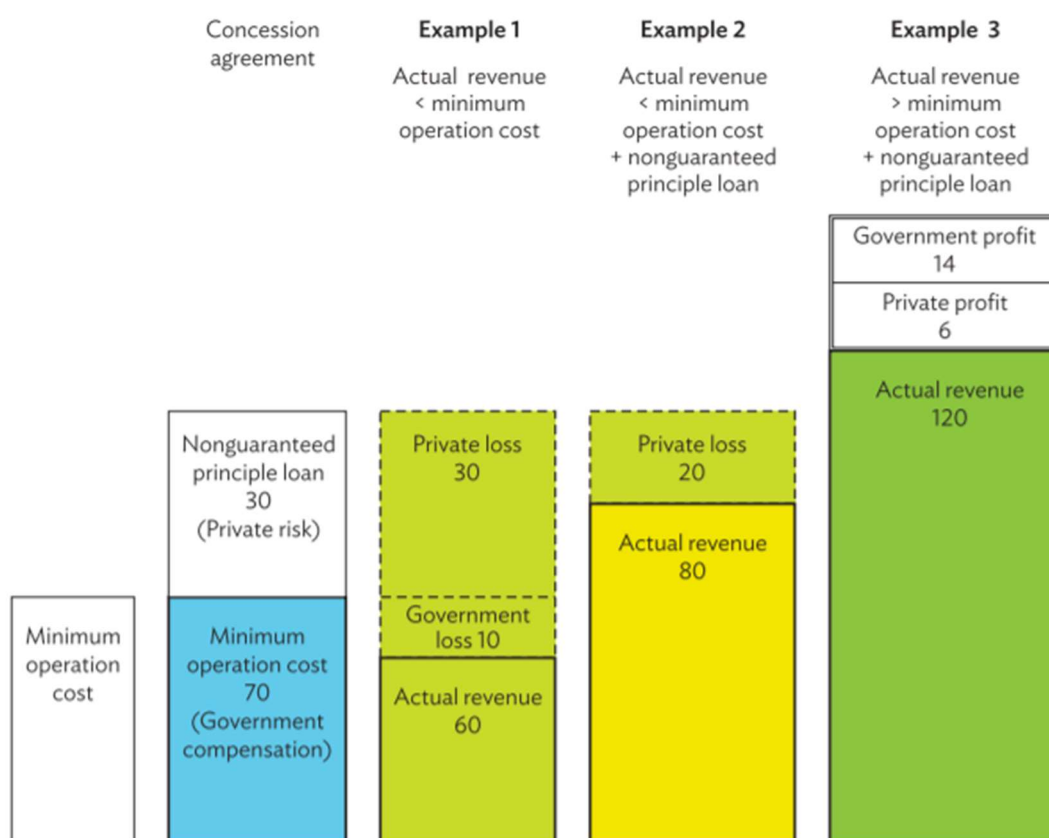


Рис 1.12. Механізм схеми ВТОА в Республіці Корея

Джерело: розроблено згідно з [18]

- Гарантія кредиту: фонд гарантування кредитів інфраструктури надає кредитні гарантії концесіонерам, які позичають у фінансових установ для проектів ДПП. Фондом управляє державна фінансова установа, яка надає кредитні гарантії за зобов'язаннями перспективних підприємств, які не мають матеріального забезпечення. Кредитний гарантійний фонд інфраструктури фінансується за рахунок щорічних державних інвестицій, надходжень від гарантійних зборів та прибутку від інвестицій. У разі дефолту проекту, гарантованого фондом, фонд суброгує від імені концесіонера. Якщо гарантований фондом проект стає банкрутом, фонд відшкодовує концесіонеру його зобов'язання. Ліміт кредитної гарантії для кожного проекту становить 300 мільярдів (300 мільйонів доларів США), а максимальна річна гарантійна винагорода становить 1,5% від гарантованого фонду.

Пряма та непряма підтримка інфраструктурного проекту ДПП з боку оператора проекту, агенції-виконавця та органу місцевого самоврядування залежить від певних подій або ризиків (наприклад, стихійних лих), як це передбачено контрактом ДПП. Покращення кредиту призначаються стороні, яка найкраще спроможна керувати цими ризиками. Покращення кредиту може включати державні гарантії щодо виконання проекту, а також можуть бути запропоновані непрямі гарантії. Це угоди, за якими уряд або будь-яка з його агенцій чи органів місцевого самоврядування беруть на себе повну або часткову відповідальність за фінансове становище проекту, щоб уникнути невиконання оператором проекту позики за проектом.

- Звільнення від зборів і податків: центральна або місцева влада може повністю або частково звільнити проект ДПП від певних податків. Уряд через Міністерство фінансів може розширювати податкові пільги для приватних партнерів для певних видів проектів ДПП. Фінансування, пов'язане з розривом життєздатності, доступне для до 50% витрат на будівництво, обладнання та встановлення інфраструктурного проекту ДПП. Його також можна

використовувати для виплати відсотків під час будівництва. У таблиці 1.4 наведено деталі.

Таблиця 1.4

Звільнення від зборів і податків для проектів державно-приватного
партнерства в Республіці Корея

Назва законного акту	Деталі державних пільг
Закон про сільськогосподарські угіддя, управління та гірські райони	Об'єкт, встановлений для проекту державно-приватного партнерства (ДПП), може бути повністю або на 50% від плати за збереження сільськогосподарських угідь та витрат на заміну розвитку лісу.
Закон про обмеження спеціального оподаткування	Концесіонеру дозволяється випускати соціальні накладні капітальні облігації для реалізації проекту ДПП, а до процентного доходу від облігацій застосовується окрема ставка податку в розмірі 14%. Діє до 31 грудня 2018 року. Ставка з нульовим податком застосовується до податку на додану вартість на об'єкті інфраструктури або на будівельні послуги, які концесіонер постачає центральному або місцевому уряду. Діє до 31 грудня 2018 року. Нульовий податок застосовується до податку на додану вартість на послуги міського залізничного будівництва, що поставляються безпосередньо концесіонером. Діє до 31 грудня 2018 року. Іноземні інвестиції в розмірі не менше 10 мільйонів доларів США в об'єкт ДПП, встановлений в зоні іноземних інвестицій, звільняються від податку на прибуток, прибуток, придбання, реєстрацію та податок на нерухомість.
Закон про корпоративний податок	Надбавка за списання дебіторської заборгованості визнається якнайнаприбувана на інфраструктурі Фонд гарантування кредитів відповідно до Закону про державно-приватне партнерство в інфраструктурі. Якщо вітчизняна корпорація витрачає субсидію або інший актив, отриманий для реалізації проекту ДПП для придбання або поліпшення активу для проекту, еквівалентна сума може бути включеними до збитків при розрахунку доходу за відповідний фінансовий рік.

Продовження табл. 1.4

Назва законного акту	Деталі державних пільг
Закон про корпоративний податок	Земля, розроблена для реалізації проекту ДПП, звільняється від додаткового податку на прибуток при передачі майна. Якщо концесіонер відповідає вимогам номінальної інвестиційної компанії відповідно до Закону про корпоративний податок і розподіляє 90/100 або більше розподільчого доходу як дивіденди, сума цих дивідендів може бути вирахована при розрахунку суми доходу. Вимоги до номінальної інвестиційної компанії щонайменше W5 млрд (\$ 5 млн) для компаній, що реалізують будь-який проект ДПП, крім БПП з передачею інвестицій в оренду (BTL), або власний капітал не менше W1 млрд (\$ 1 млн) для компаній, що реалізують БТЛ ДПП.
Місцевий податковий закон	Корпорація, новостворена в Сеульському агломерації для впровадження ДПП проект визнається винятком з потрібного оподаткування реєстраційного податку. Податок на придбання та реєстрацію відмовляється від проекту, реалізованого за умови, що майно повернеться або буде передано центральному або місцевому уряду.

Джерело: розроблено згідно з [16]

- Право викупу: концесіонери об'єктів оборотної інфраструктури можуть вимагати від центрального чи місцевого самоврядування викуп цих об'єктів, у тому числі додаткових, якщо вони не можуть їх будувати, управляти чи експлуатувати через неминучі обставини через форс-мажорні обставини.

Концесіонер може мати право відчуження та може доручити викуп землі, відшкодування збитків та переселення мешканців, серед інших факторів, компетентному органу чи голові місцевого самоврядування. Концесіонеру необхідно обговорити з головою адміністративного органу використання землі, що належить державі чи органу місцевого самоврядування, для проекту ДПП. Ця земельна ділянка не може бути продана для будь-яких інших цілей, окрім проекту, після публічного оприлюднення проектної пропозиції. Національна або державна власність на територіях, призначених для проектів ДПП, може бути

продана концесіонеру через концесійну угоду. Концесіонер може користуватися цим майном безкоштовно.

Міністерство фінансів через своє Державне агентство з управління активами запустило у 2017 році схему відчуження землі для національно-стратегічних інфраструктурних проектів ДПП. Агентство має надавати земельні кошти для всіх національних стратегічних проектів, щоб забезпечити своєчасні процеси придбання та стимулювати приватні інвестиції в проекти ДПП.

- Компенсація при розірванні: можливість компенсації у разі дострокового розірвання договору є суттєвим фактором зниження ризику для концесіонерів, що дозволяє їм фінансувати борг за вигідними процентними ставками. Якщо концесіонер не в змозі утримувати об'єкт, можна звернутися до уряду з проханням розірвати договір концесії. Якщо це станеться, уряд бере на себе права на управління та експлуатацію об'єкта. Спосіб розрахунку плати та причини розірвання повинні бути зазначені в концесійному договорі.

- Прямий державний капітал: передбачає підписку урядом, будь-яким із його агентств чи органів місцевого самоврядування на акції або інші цінні папери, конвертовані в акції, на акції проектної компанії. Підписку можна оплатити готівкою або активами.

- Підтримка виконання: зобов'язання урядового департаменту чи установи, корпорації, що належить чи контролюється державою, чи органу місцевого самоврядування взяти на себе відповідальність за виконання зобов'язань виконавчого агентства чи органу місцевого самоврядування за проектною угодою. Це включає сплату зобов'язань у разі невиконання зобов'язань. Ці підприємства можуть підлягати сплаті премій за ризик національному уряду, органу місцевого самоврядування чи будь-якому іншому уповноваженому органу.

- Юридична допомога: надається для інфраструктурних проектів ДПП лише у випадках, слуханнях чи запитах, коли виконавчий орган або орган місцевого самоврядування та ініціатор проекту є сторонніми відповідачами та відповідачами.

- Фонд розвитку та моніторингу проектів (далі ФРМП): Фонд надає державне фінансування, яке можуть використовуватися агенціями-виконавцями, щоб допомогти їм визначити, визначити пріоритети та підготувати проекти ДПП, а також відповідні консультативні послуги (рис. 5). ПДМФ підтримує 35 із 53 проектів у програмі ДПП на Філіппінах, схвалено 45 із 76 заявок на фінансування ФРМП. За даними Центру ДПП, який адмініструє фонд, з 2011 року фонд виплатив 2,15 мільярда доларів (42,9 мільйона доларів).

Центр також допомагає у потоці угод із запрошеними проектами ДПП. Через фонд вона готує бізнес-кейсів, попередніх техніко-економічних обґрунтувань та тендерної документації для проектів. ФРМП фінансується урядом Філіппін, а адмініструється Азіатським банком розвитку. До 2016 року фонд становив 69,5 мільйона доларів: 51,5 мільйона доларів з Філіппін і 18 мільйонів доларів з Австралії. Як і ФРМП, Фонд стратегічної підтримки державно-приватного доступний для фінансування придбання права відчуження та пов'язаних із цим витрат, таких як переселення, та витрат, пов'язаних із ДПП. державні компоненти проекту.

Фонд гарантування інфраструктури Індонезії був створено урядом як державна компанія, щоб бути єдиним процесором для оцінки, структурування та гарантування інфраструктурних ДПП. Фонд надає гарантії для пом'якшення державних контрактних ризиків у проектах ДПП; це, в основному, фінансові зобов'язання державних замовників. Фонд керує гарантією та обробляє будь-які претензії.

- Пряма та умовна підтримка: державна установа-підрядник може внести певні фізичні об'єкти в інфраструктурний проект ДПП. Він також може покривати певні капітальні витрати та надавати операційні субсидії через річний національний або регіональний бюджет; ці витрати затверджуються національними та регіональними парламентами. Пряма підтримка може бути надана, коли інфраструктурне ДПП є економічно виправданим, але фінансово неможливим.

Непередбачена підтримка – це державна гарантія компенсації проектній компанії ДПП у разі виникнення ризику, зазначеного в контракті ДПП. Тут уряд гарантує ризики, якими він найкраще керувати — наприклад, політичні ризики, ризики виконання проекту та попиту — і для яких є економічне виправдання. Ризик виконання проекту включає затримки в придбанні землі, зростання вартості придбання землі, зміни в специфікаціях продуктивності після укладення контракту, коригування тарифів нижче, ніж за контрактом, і затримки в експлуатації.

Щоб активувати непередбачувану підтримку, державне агентство-замовник просить про це на основі результатів техніко-економічного обґрунтування. Запит розглядається Комітетом із прискорення розвитку пріоритетів інфраструктури, оцінюється підрозділом управління ризиками, затверджений Міністерством фінансів та керується Фондом гарантування інфраструктури Індонезії.

Інфраструктурні проекти ДПП потребують підтримки уряду, громадськості та всіх інших основних зацікавлених сторін, щоб бути успішними. Ці сторони мають велике право голосу щодо того, чи буде ДПП реалізовано в першу чергу, а також у визначенні проекту та моніторингу якості послуг. Їхня участь може виявити на ранньому етапі процесу потенційно проблемні проблеми, які можуть бути пропущені або їх буде складніше виправити пізніше. Незалежний громадський нагляд на етапі впровадження може зміцнити довіру громадськості до проекту та сприяти інноваціям державного сектору.

Уряди повинні ефективно спілкуватися з громадськістю та громадянським суспільством щодо запланованих інфраструктурних ДПП. Кожен проект ДПП потребує стратегії залучення зацікавлених сторін, яка визначає, як проект буде роз'яснено ураженням громадам та групам громадянського суспільства.

1.3. Особливості державно-приватного партнерства у суднобудівному секторі

Сильна суднобудівна промисловість, великий торговий флот, ефективні порти, океанський рибальський флот і здатність експлуатувати ресурси морського дна є критично важливими для морської могутності нації. В умовах трансформації ролі держави в економіці підвищується важливість пошуку альтернатив прямому регулюванню економічних процесів. Однією з них виступає інститут державно-приватного партнерства (далі ДПП), який дозволяє залучити в економіку додаткові ресурси, перерозподілити ризики між державою та підприємницьким сектором, направити зусилля підприємців на вирішення значимих для суспільства соціально-економічних цілей та завдань за збереження за державою його невід'ємних повноважень та функцій. Закордонний досвід показує, що реалізація проектів у рамках ДПП забезпечує значну економію бюджетних коштів.

Проектування та конструювання суден є однією з найскладніших інженерних робіт, що включає агрегацію та інтеграцію безлічі компонентів і систем. На відміну від інших галузей, таких як автомобільна або авіаційна промисловість, де прототип можна спочатку розробити, оптимізувати, а потім відтворити у великих кількостях, будівництво суден передбачає меншу кількість, одночасну еволюцію дизайну та управління багатьма невизначеністю, що виникає під час будівництва.

Можливості, які перед суднобудуванням відкриває державно-приватне партнерство накликає думки про реальність змін на вітчизняному секторі. Державно-приватне партнерство в сучасній українській економіці – досить часто вживаємий термін. При цьому не всі розуміють, що державно-приватне партнерство не є механізмом державної підтримки на відміну від податкових пільг, особливих економічних зон або субсидій. Це спосіб реалізації спільного з державою бізнес-проекту, коли за певних умов та ринкової кон'юнктури державне плече стає єдиним варіантом вирішення бізнес-завдання.

Історично державно-приватне партнерство реалізовувалося в безлічі форм – традиційно в областях, пов'язаних з розвитком транспортної, промислової, соціальної та іншої інфраструктури. Йдеться про проекти загальної значущості, що мають на увазі значні капіталовкладення при тривалих термінах окупності і відсутності достатніх коштів у державній скарбниці.

Аналіз зарубіжного досвіду використання ДПП у морській сфері показав, що розвиток ДПП передбачає, насамперед, розробку нового та адаптацію існуючого законодавства, модифікацію системи управління морським господарством, його регулювання та контролю. Така робота здійснюється у всіх країнах світу, які стали на шлях ДПП у морській сфері. У схемах ДПП за державою залишаються, як правило, функції стратегічного розвитку морської діяльності, забезпечення її базової інфраструктури (доступ/безпека/зв'язок), адміністративні основи (законодавство, управління, технічне та інше регулювання); рифна політика), охорона навколишнього середовища, а також монопольні сегменти, які за соціально-політичними та іншими мотивами не можуть бути передані бізнесу.

Приватному сектору передаються більшість видів господарської діяльності в морській сфері, управління комерційними ризиками, розробка та здійснення інвестиційної та інноваційної політики, питання комерційної ефективності, логістика та інші напрями роботи, в яких він є більш компетентним, ніж державний апарат.

Як і більшість підприємств судобудівної відрас- ли, ці підприємства мають безліч проблем:

1) при загальному зростанні виробництва в галузі нерівномірність виробництва на окремих підприємствах;

2) нерешенність питань кадрового забезпечення діяльності підприємств галузі. Спостерігається дефіцит основних виробничих працівників, зниження середнього розряду за рахунок нехватки висококваліфікованих робочих, старіння персоналу. Все це привело до зростання сверхурочних, необхідність

прилучення персоналу з інших регіонів і, як слідство, зростання затрат на персонал при тому, що заробітна плата залишилася нижче середнього рівня;

3) неудовлетворюючі результати фінансово-економічної діяльності.

Основними причинами неудовлетворювальних положень судобудівних підприємств судобудування, як і багатьох галузей, є: незбалансованість структури замовлень, недоліки товарної політики, неоптимальна виробнича структура підприємств, висока сума основних фондів, недостатня завантаження виробничих потужностей, нехватка кваліфікованого персоналу, зокрема виробничих робочих.

Діють два базових закони «Про концесію» (№ 157-IX від 03.10.2019) і «Про державно-приватне партнерство» (№ 155-IX від 03.10.2019). Обидва закони передбачають в якості об'єктів угод, що зазначені на рис.

Сформовано успішні практики реалізації проектів з використанням механізмів державно-приватного партнерства в інших галузях.

На фінансових ринках – істотний надлишок фінансових ресурсів за відсутності точок прикладання капіталу. Причому він спостерігається не тільки на світових фінансових ринках, а й на українському. У зв'язку з цим Світовий банк видав рекомендації про пріоритетному фінансуванні розвитку інженерної інфраструктури на території України.

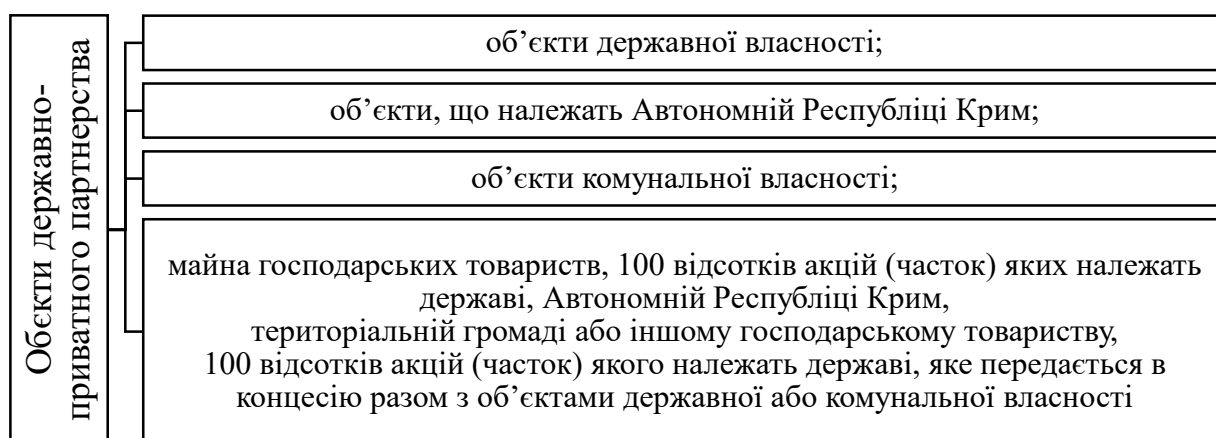


Рис. 1.13. Об'єкти ДПП згідно з ЗУ

Джерело: розроблено згідно з [17]

Розвиток суднобудування неможливо розглядати у відриві від розвитку портової інфраструктури і водних шляхів. Адже судно само по собі не потрібно нікому без вантажу, а судно з вантажем, в свою чергу, не потрібно, якщо фарватер не має достатньої глибини. Немає на нього попиту і тоді, коли є фарватер, але немає порту, або при наявності останнього немає що ведуть до нього доріг, залізничних колій, логістичних терміналів. І навіть якщо всі ці умови дотримані, але споруда судна не супроводжується ритмічним фінансуванням, то його неможливо побудувати в строк.

Ритмічність фінансування в рамках чинного бюджетного законодавства досяжна при використанні механізмів державно-приватного партнерства в комбінації з використанням інструментів державних гарантій. І вирішена вона може бути тільки на рівні федерального уряду. Концесійні угоди представляються оптимальною формою взаємодії органів влади та приватного сектору економіки.

Державно-приватне партнерство має значні перспективи застосування і в морської сфері, а саме як інструмент приваблення інвестицій в морські та річні порти, в сферу розробки шельфу тощо. Розвиток ДПП для залучення інвестицій визначено одним із основних напрямів реалізації Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні.

На рис.1.14 зображена загальна схема взаємодії сторін у концесійному угоді.



Рис.1.14. Схема взаємодії сторін у концесійному угоді

Джерело: [18]

Безумовним недоліком описаного вище механізму є досить довгий термін підготовки та укладення концесійних угод. За практики вже реалізованих проектів середній термін структурування концесійної угоди становить 3 роки. У цьому процесі задіяні як мінімум три сторони: влада, приватні інвестори та фінансові організації. Знайти компроміс в даній ситуації – завдання непросте, але вирішуване, краще домовитися про все «на березі», що дозволить уникнути більшості конфліктних ситуацій в ході її виконання.

Є надія, що накопичений досвід структурування концесійних угод в інших галузях допоможе швидше реалізувати потенціал державно-приватного партнерства в суднобудуванні.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУДНОБУДІВНОГО СЕКТОРА НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

2.1. Світовий досвід реалізації механізмів державно-приватного партнерства

Уряди у всьому світі все частіше звертаються до приватного сектору з метою надання інфраструктурних послуг в енергетиці та енергетиці, зв'язку, транспорті та водному секторі, які колись були надані державним сектором. Існує кілька причин цього зростаючого залучення приватного сектора, які включають:

- Наявність додаткових ресурсів для задоволення зростаючих потреб в інвестиціях в інфраструктурні послуги;
- Підвищення ефективності доставки та експлуатації проектів;
- Доступ до передових технологій;
- Сталий розвиток інфраструктурних об'єктів та послуг.

Однак приватна участь в інфраструктурі не нова. ДПП у теперішніх формах можна розглядати як відносно нове доповнення до постійно розвиваються відносин між державним та приватним секторами. В останні роки все більше країн випускають власну марку моделей ДПП та адміністративні домовленості щодо реалізації проектів відповідно до їх правової, соціальної та адміністративної систем, які можуть допомогти досягти політичних цілей урядів.

Тим не менш, з огляду на переваги ДПП, уряди більшості країн розглядають їх як привабливий позабюджетний механізм надання інфраструктурних послуг та просунули ДПП як частину загальної стратегії. Багато країн створили сприятливе середовище для ДПП шляхом встановлення необхідних законодавчих та регуляторних режимів, ініціювали галузеві

реформи, впорядкували адміністративні процедури та сформулювали політику щодо просування ДПП.

Як результат, нові автомагістралі, залізничні системи, порти та аеропорти, електростанції та газопроводи, телекомунікаційні системи та системи водопостачання та каналізації все частіше будуються та / або існуючі вдосконалюються або модернізуються на основі різних моделей громадських приватні партнерства. Вартість таких проектів може становити від декількох сотень тисяч доларів до декількох мільярдів доларів США. Проекти реалізуються на всіх рівнях влади – національному, провінційному та місцевому.

В ЄС щороку реалізується велику кількість проектів ДПП. За даними Європейського центру експертизи у сфері ДПП, у 2019 році загальна вартість операцій ДПП, які досягли фінансового завершення на європейському ринку, склала 9,8 млрд євро, що на 31% менше, ніж у 2018 році (14,3 млрд євро) [19, с.5]. Нижче наведено графік кількості та вартості проектів ДПП, що були реалізовані в ЄС з 2009 по 2019 рр. (рис. 2.1).

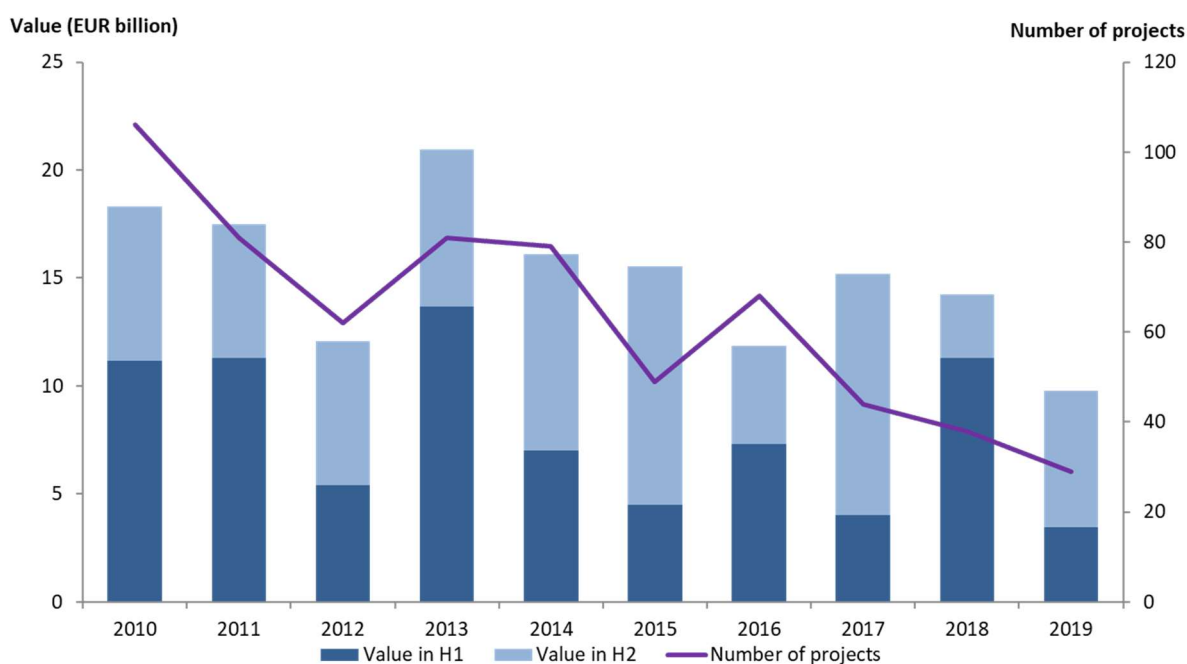


Рис. 2.1. Кількість та вартість проектів ДПП, що були реалізовані в ЄС з 2010 по 2019 рр

Джерело: [19]

Кількість транзакцій ДПП, які досягли фінансового закриття, впала до 29, порівняно з 38 у 2018 році. Це найнижча кількість транзакцій з 1996 року. Середній розмір транзакції зменшився до 338 млн євро (375 млн євро в 2018 р.).

У 2019 році було завершено шість великих угод. Їх сукупна вартість склала 5,9 млрд євро, що становить 61% від загальної ринкової вартості (порівняно з 68% у 2018 році).

Великі операції, які досягли фінансового завершення у 2019 році:

- Silvertown Tunnel – (1,4 млрд євро) у Великобританії;
- Рухомий склад Netz Elbe Spree – (1,3 млрд євро) у Німеччині;
- Регенерація району Brentwood – (1,2 млрд євро) у Сполученому Королівстві;
- Автомагістраль A9 Амстердам – (850 млн євро) в Нідерландах;
- Широкопasmовий доступ у Тарн-і-Гаронні – (656 млн євро) у Франції;
- Tram de Liège – (558 млн євро) у Бельгії.

Більшість проектів ДПП в ЄС були реалізовані в наступних сферах:

- Транспорт – 31%;
- медицина – 19%;
- освіта – 13%;
- телекомунікації – 10%.

Як показано на рис. 2.2, у 2019 році транспортний сектор залишався найбільшим у вартісному вираженні з транзакціями на суму понад 6 мільярдів євро (7 мільярдів євро у 2018 році). Десять транспортних проектів завершилися фінансово у 2019 році порівняно з сімома у 2018 році. Сектор житлово-комунальних послуг зафіксував чотири транзакції загальною вартістю майже 1,5 мільярда євро, у тому числі дві з пакетів ірландського соціального житла та проект Brentwood Regeneration у Сполученому Королівстві. У секторі освіти кількість проектів, які досягли фінансового завершення, скоротилася до семи проектів, тоді як загальна вартість дещо зменшилась до 937 мільйонів євро (952 мільйони євро в 2018 році). Сектор телекомунікацій заклав два проекти загальною вартістю 826 мільйонів євро (3 мільярди євро у 2018 році). Обидві

операції є широкосмуговими у Франції. Два проекти закриті в екологічному секторі на загальну вартість 388 мільйонів євро (1,6 мільярда євро у 2018 році).

Вищевказана статистика свідчить про перспективність розвитку ринку ДПП і в Україні.

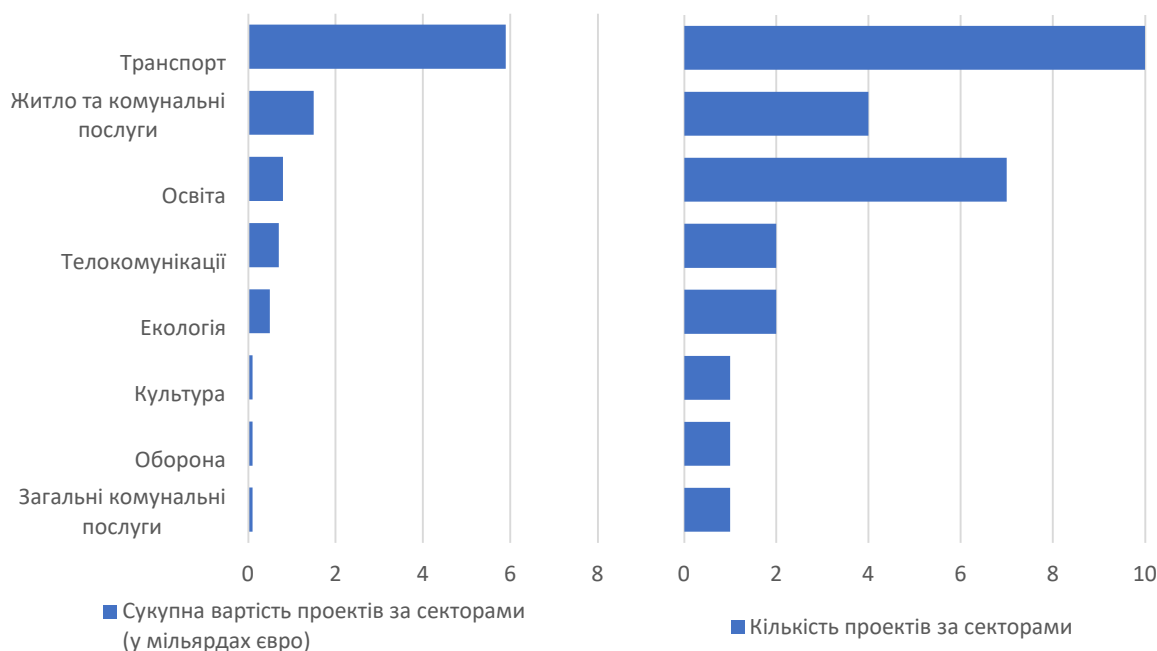


Рис. 2.2. Розбивка секторів за вартістю та кількістю проектів ДПП в ЄС у 2019 р.

Джерело: [19]

Незважаючи на те, що у вищезгаданих країнах був досягнутий значний прогрес, прогрес у більшості інших країн Азії та Тихоокеанського регіону був повільнішим, ніж очікувалося.

У материковому Китаї ДПП було визначено як партнерство між урядом і приватним капіталом. Округи або органи влади вищого рівня відповідають за реалізацію проектів ДПП на своїй території. Участь іноземних інвесторів у проектах ДПП також залежить від політики виходу на ринок. У 2019 році ДПП в Китаї мали помірний розвиток.

Після того, як модель ДПП була популяризована в Китаї в 2014 році, вона широко використовується в різних сферах інфраструктури та громадських

послуг після більш ніж 3 років стрімкого зростання та швидкого розвитку. У той же час, однак, такі проблеми, як зловживання ДПП, незаконні гарантії позик псевдо-ДПП, а також нестандартні проблеми, такі як перевищення червоної лінії фінансових витрат, виявили більший прихований ризик у проектах ДПП. Багато міністерств і відомств очікували, що 2018 і 2017 роки будуть роками реформ ДПП і розробки стандартів, щоб виправити ці проблеми, запобігти та усунути основні ризики та сприяти сталому розвитку ДПП в Китаї.

Міністерство фінансів, Національна комісія розвитку та реформ (далі НКРР), Комісія з нагляду та управління державними активами та інші відомства послідовно випустили низку нормативних документів та вимог щодо управління ДПП, а також здійснили виправлення та управління проектами ДПП. У 2019 році Міністерство фінансів та НКРР продовжили подальше виправлення та стандартизацію проектів ДПП, а Верховний суд визначив угоди про ДПП як адміністративні угоди, які були найбільш гідною уваги та суперечливою темою 2019 року [20, с. 7].

ДПП відноситься до співробітництва між урядом і приватним сектором для надання державних послуг, зокрема в сферах державної інфраструктури. З 1980-х до середини 1990-х років Китай був свідком формування початкової правової та політичної бази для ДПП. З 2000 року по сьогоднішній день ДПП в Китаї в основному характеризувався міжнародними проектами та величезним вкладом інвестицій.

ДПП може допомогти вирішити конфлікт між високим попитом на державну інфраструктуру та дефіцитом державного фінансування. Після податкової реформи в Китаї 1994 року фінансовий тиск спонукав місцеві органи влади шукати приватні інвестиції для розвитку державної інфраструктури.

ДПП в Китаї стикається з багатьма проблемами, однією з яких є фрагментація правової та адміністративної бази, що призводить до складного регуляторного режиму. Домінування держави є ще однією перешкодою, через яку часто порушується влада приватних сторін у ДПП.

Незважаючи на те, що між приватним сектором і місцевою владою зростає мережа інтимних стосунків, вони характеризуються особистими зв'язками та взаємним фаворитом. Державна монополія також обмежує участь громадськості. Завдяки державному контролю над суспільством громадськість не може брати участь у формуванні державної політики. Розвиток громадянського суспільства призвів до розширення публічного самовираження, зокрема через Інтернет, а також інших форм участі громадськості. Неефективне управління та корупція також часто перешкоджають розвитку ДПП. Часті зміни та непослідовність політики також послаблюють довіру до уряду.

Роль ДПП продовжуватиме зростати в міру зростання економіки Китаю. Очікується більш комплексний та інтегрований регуляторний режим, закріплений всеосяжним законом ВОТ. До того, як ДПП переросте в нову форму управління та нові відносини між урядом, приватним сектором і громадськістю, ще далеко.

У першому півріччі 2020 року кількість нововключених проєктів становила 482 з інвестиціями 793,5 млрд юанів, що означає зменшення на 220,7 млрд юанів або 218% у річному обчисленні. Тим часом, зменшення другого квартал 2020 зменшився порівняно з першим кварталом (рис 2.3).

Всього з бази даних управління було вилучено 296 проєктів із сумою залучених інвестицій у розмірі 389,6 млрд. Сума інвестицій змінюється через реструктуризацію фондових проєктів у базі даних управління, отже, результат суми інвестицій знову включеного проєкту за вирахуванням інвестицій проєктів, що вилучаються, не відповідає сумі інвестицій чистого збільшення проєктів.

У першому півріччі 2020 року чистий приріст проєктів склав 186 з інвестиціями 381,9 млрд юанів, що зменшилося на 89,5 млрд юанів або 19% у річному обчисленні. З 2014 по червень 2020 року в базі даних було 9626 проєктів з інвестиціями 14,8 мільярдів юанів.

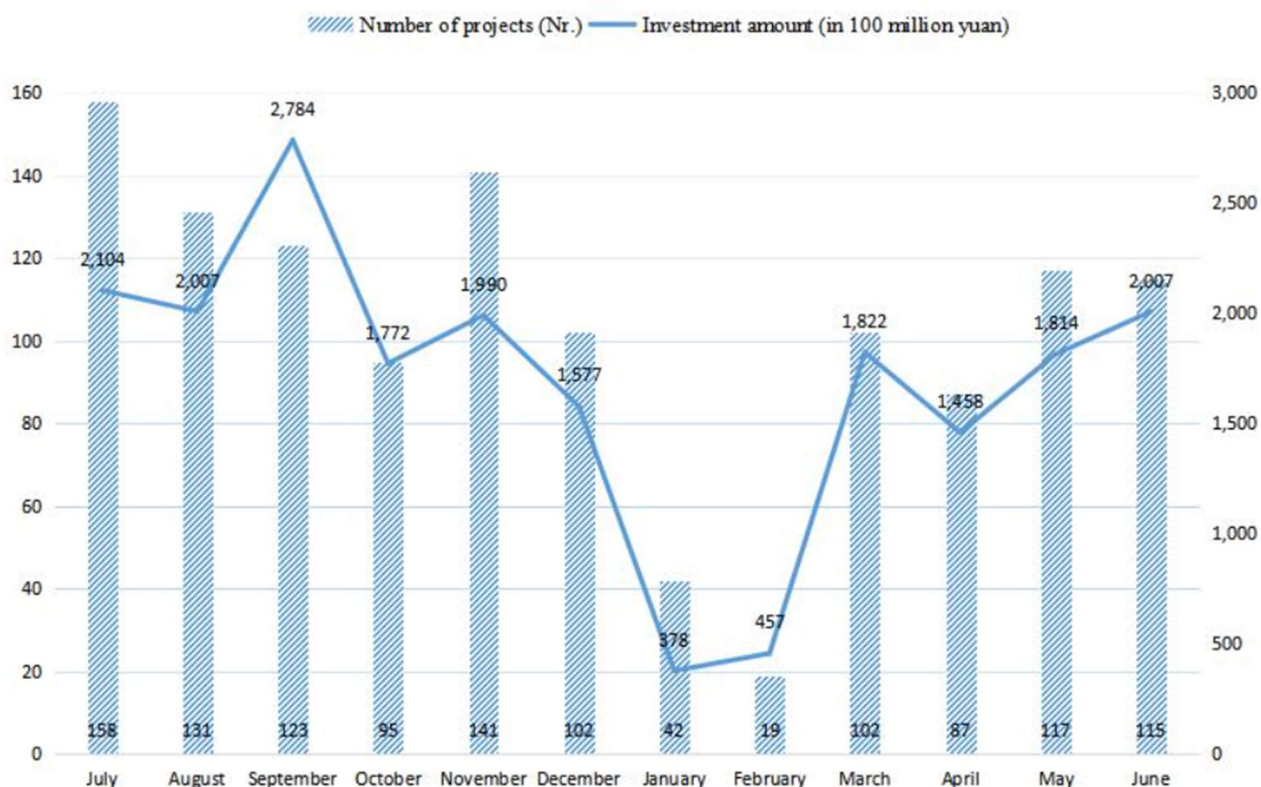


Рис. 2.3. Кількість нових проектів ДПП та інвестицій Китаю з 2019-2020 рр.

Джерело: [20]



Рис. 2.4. Щомісячний приріст кількості проектів ДПП Китаю з 2019-2020 рр.

Джерело: [20]

У базі даних 9626 проектів, які охоплюють 31 провінцію (автономні, муніципалітети), Сінцзянський корпус і 19 секторів. Детальніше розглянемо рис. 2.5 та 2.6 зміни структури кількості проектів та загальної суми інвестицій

згідно з різними етапами запровадження ДПП проекту в Китаї протягом 12 місяців з липня 2020 р.

У червні до Баз даних було включено 115 нових проектів з інвестиціями в 200,7 млрд юанів. 64 проекти були вилучені з бази даних з інвестиціями 99,4 млрд юанів. Таким чином, чистий приріст проектів склав 1 з інвестиціями 94,3 млрд юанів.

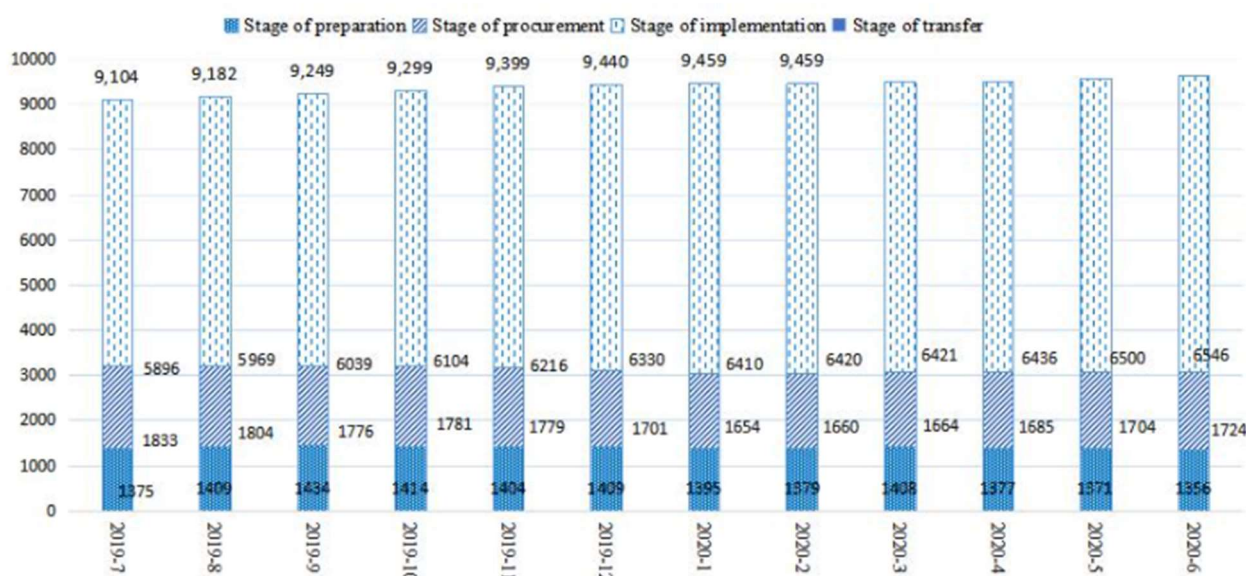


Рис. 2.5. Щомісячний зріст кількості проектв ДПП Китаю з 2019-2020 рр.

Джерело: [20]

У першому півріччі 2020 року, завдяки пом'якшенню епідемії COVID-19 у Китаї та активізації зусиль урядів щодо стабілізації інвестицій на всіх рівнях, кількість нововведених проектів та чиста сума інвестицій мали тенденцію до зростання. нововключених проектів за січень і лютий досягло 83,5 млрд юанів, а чистий приріст інвестицій склав 32,7 млрд юанів, інвестиції нововключених проектів за березень і квітень досягли 328 млрд юанів, а чистий приріст інвестицій становив 130,7 млрд юанів, інвестиції в нещодавно включені проекти за травень і червень досягли 382 1 млрд юанів, а чистий приріст інвестицій склав 218,6 млрд юанів, серед цих показників інвестиції в нововключені проекти в червні були найвищими – 200,7 млрд юанів, а чисте збільшення інвестицій у

травні було найвищим – 124,3 млрд. юанів, а чисте збільшення інвестицій у червні досягло 94,3 млрд. юанів, по-третє, трохи нижче, ніж у березні.

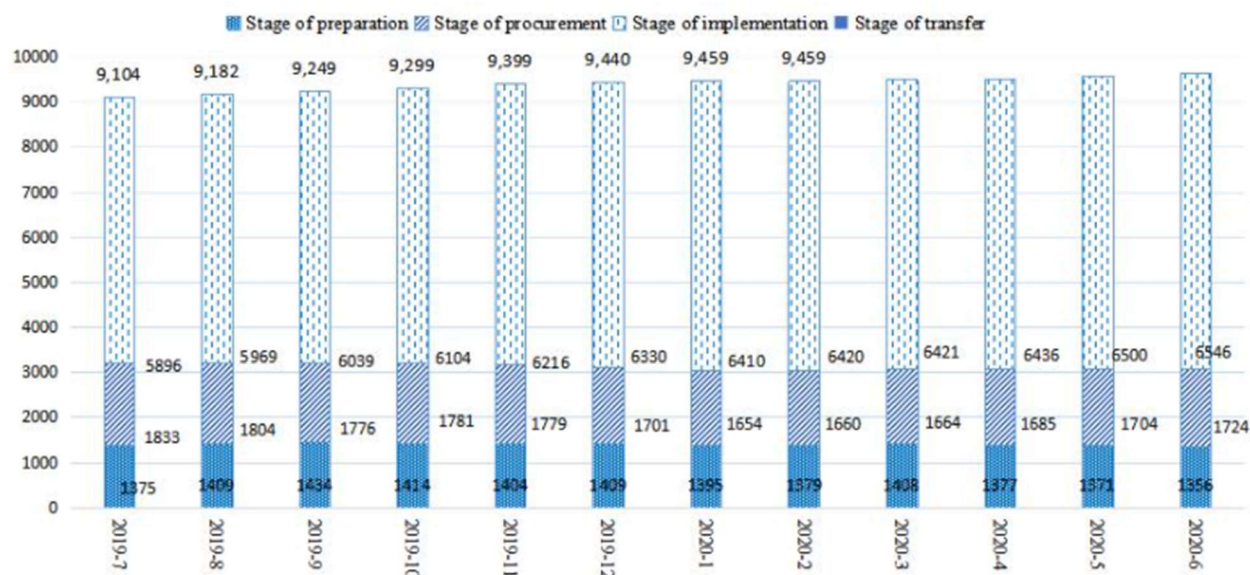


Рис. 2.6. Щомісячний зріст суми інвестицій в ДПП Китаю 2019-2020 рр.

Джерело: [20]

У червні кількість комерційних проектів закриття становила 46 з інвестиціями 72,8 млрд юанів; проектів, які перебувають на стадії будівництва, досягло 48 з інвестиціями 43,7 млрд. юанів [20, с. 12].

База даних управління включає загалом 19 основних секторів, таких як енергетика, транспорт, охорона води, екологічне будівництво та охорона навколишнього середовища, комунальні роботи, комплексний розвиток міст, сільське господарство, лісове господарство, наука і технології, доступне житло, туризм, охорона здоров'я, медична допомога, освіта, культура, спорт, соціальне забезпечення, державна інфраструктура та інші.

У першому півріччі 2020 року комунальні роботи (199), транспорт (49), лісове господарство (35), екологічне будівництво та охорона навколишнього середовища (33), комплексний міський розвиток (7) увійшли до п'ятірки лідерів за кількістю нових проектів; інвестиції в нові проекти, транспорт (3,197 млрд юанів), комунальні роботи (193,8 млрд юанів), комплексний розвиток міст (54,6

млрд юанів), лісове господарство (39,1 млрд юанів), екологічне будівництво та охорона навколишнього середовища (38,9 млрд юанів) посіли перші п'ять місць.

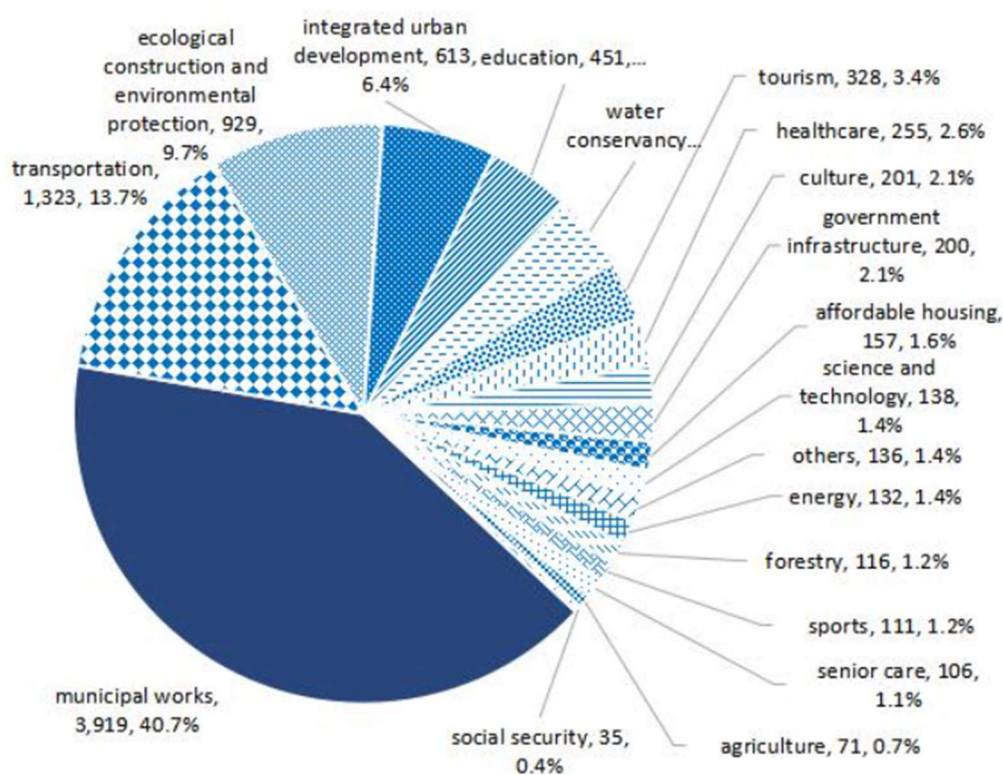


Рис. 2.7. Структури проектів ДПП в Китаї на кінець другого кварталу 2020 р.

Джерело: [20]

Станом на кінець червня кількість проектів ДПП та обсяг інвестицій у базі даних управління за секторами наведено на рис. 2.7 та рис. 2,8. Серед них комунальні роботи (3919), транспорт (1323), екологічне будівництво та охорона навколишнього середовища (929), комплексний міський розвиток (613) та освіта (451) увійшли до п'ятірки лідерів за кількістю проектів і склали 75,2% від загальної кількості проектів, транспорт (4,8 трлн юанів), комунальні роботи (4,3 трлн юанів), комплексний розвиток міст (1,9 трлн юанів), екологічне будівництво та охорона навколишнього середовища (1 трлн юанів) і туризм (476,9 млрд юанів) увійшли до п'ятірки лідерів за обсягами інвестицій та обліку на 84,6% від загального обсягу інвестицій.

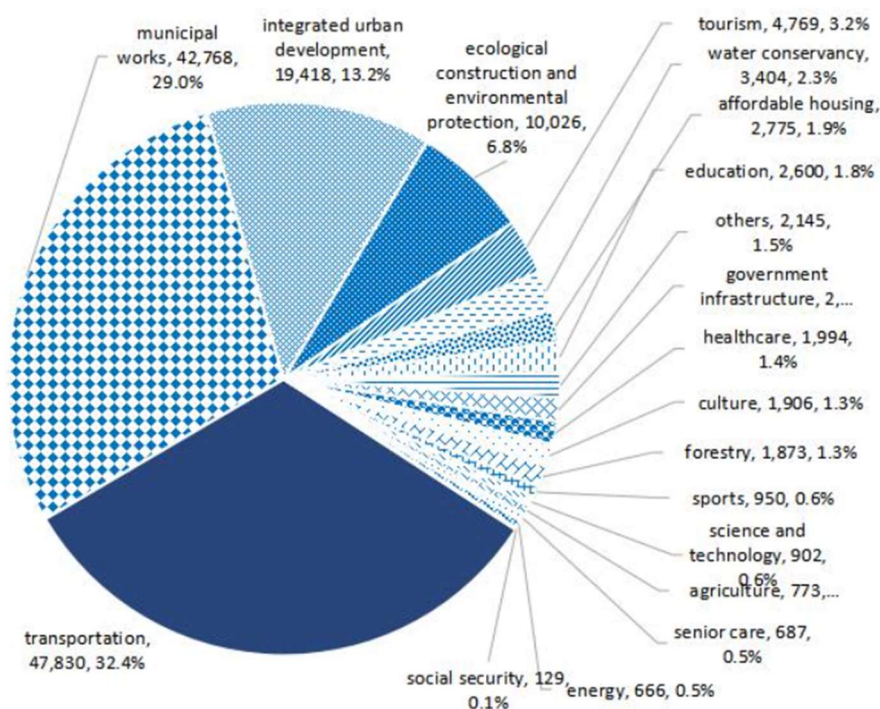


Рис. 2.8. Структура інвестицій в проектах ДПП в Китаї на кінець другого кварталу 2020 р.

Джерело: [20]

З початку цього року в базу даних було включено 163 нових проекти з інвестиціями 265,7 млрд юанів, що зменшилися на 225,3 млрд юанів або на 45,9% у річному обчисленні. Основною причиною різкого зниження порівняно з відповідним періодом минулого року є загострення епідемії та збільшення спецборгів.

Державно-приватне співробітництво на рівні фінансування проектів та забезпечення масштабних інфраструктурних проектів зростає на глобальному рівні. Розглянемо світовий досвід використання концепції державно-приватного партнерства у судобудівельному комплексі на наглядному прикладі Індії.

Для забезпечення надійної участі приватного сектора в інфраструктурному секторі важливо мати глибокий пул досвідчених розробників з необхідною компетенцією та потенціалом виконання. Наразі в більшості секторів інфраструктури в Індії доступна лише кілька сильних учасників приватного сектора, що знижує темпи розбудови інфраструктури за допомогою режимів

ДПП. Щоб зменшити брак потенціалу для планової реалізації проектів та розвитку пулу приватних забудовників, необхідно мати ефективне сприятливе середовище та розвиток потенціалу як приватного, так і державного сектору.

Необхідно сприяти співпраці та створенню спільних підприємств із сильними глобальними розробниками інфраструктури для створення внутрішнього потенціалу.

Уряд Індії визнає кілька типів ДПП, включаючи: модель BOT на основі плати з користувача, контракти на управління/обслуговування на основі продуктивності та контракти з модифікованим проектуванням. Сьогодні по всій країні існують сотні проектів ДПП, які знаходяться на різних стадіях реалізації.

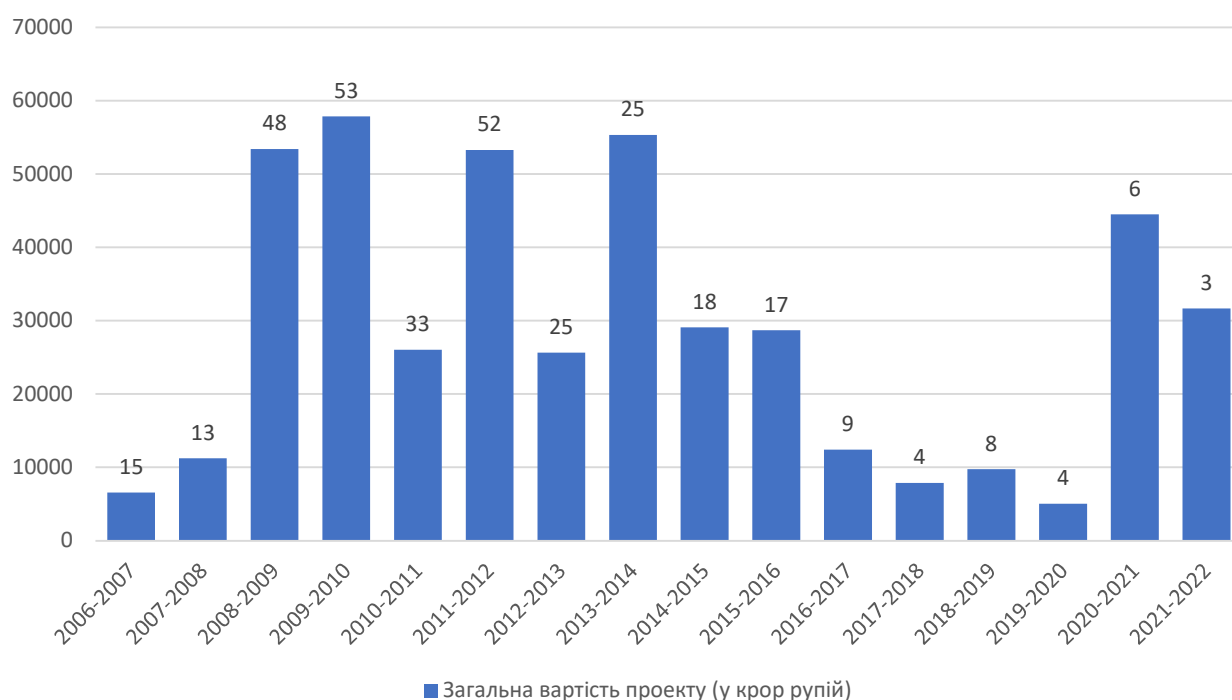


Рис. 2.9. Річний підсумок проектів, рекомендованих Комітетом Індії з оцінки ДПП з 20 грудня 2005 року по 10 серпня 2021 року

Джерело: [21]

Станом на листопад 2020 року в країні було запущено 1103 проекти ДПП, що становить 274 959 000 000 доларів США.

Таблиця 2.1

Річний підсумок проектів, рекомендовані Комітетом Індії з оцінки ДПП
з 20 грудня 2005 року по 10 серпня 2021 року

№	Фінансовий рік	Кількість схвалених проектів	Загальна вартість проекту (у крор рупій)
1	2021-2022	3	31,637.00
2	2020-2021	6	44,475.45
3	2019-2020	4	5,014.00
4	2018-2019	8	9,730.38
5	2017-2018	4	7,851.78
6	2016-2017	9	12,401.28
7	2015-2016	17	28,674.10
8	2014-2015	18	29,070.77
9	2013-2014	25	55,326.29
10	2012-2013	25	25,641.53
11	2011-2012	52	53,248.60
12	2010-2011	33	26,010.24
13	2009-2010	53	57,854.97
14	2008-2009	48	53,381.78
15	2007-2008	13	11,227.46
16	2006-2007	15	6,533.54
	Total	333	45,8079.17

Джерело: [21]

На проекти будівництва портів припадає десять відсотків проектів і тридцять відсотків вартості ЗР. Станом на 2011 рік уздовж узбережжя Індії довжиною 7517 км (4671 миля) було дванадцять великих морських портів і 185 малих морських портів. Морські порти, побудовані за моделлю ЗР, збільшили обробку вантажів в Індії на десять відсотків у період з 2008 по 2011 рік. Приклади проектів будівництва портів включають портовий фонд Джавахарлала Неру (JNPT) у Мумбаї та порт Ченнаї у співпраці з Р&О. Індійський уряд очікує, що Національна програма морського розвитку (NMDP) буде зацікавленою стороною ЗР [21, с. 3].

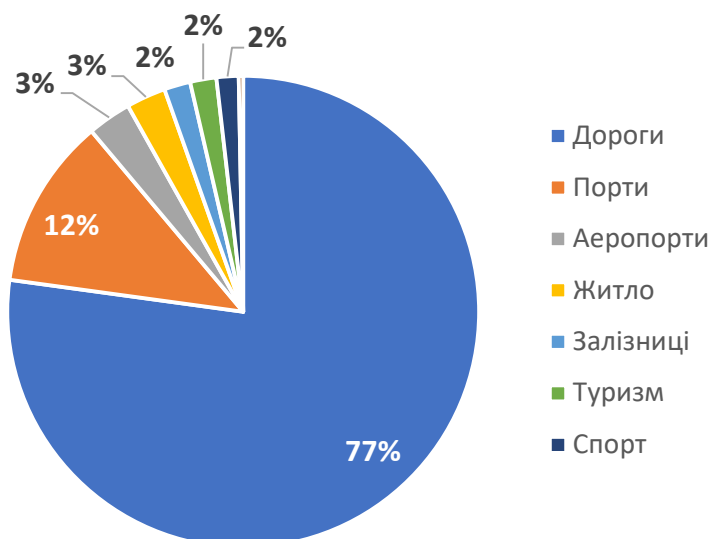


Рис. 2.10. Галузева структура проектів, рекомендовані Комітетом з оцінки ДПП Індії з 20 грудня 2005 року по 10 серпня 2021 року
Джерело: [21]

Таблиця 2.2

Галузева структура проектів, рекомендовані Комітетом з оцінки ДПП Індії з 20 грудня 2005 року по 10 серпня 2021 року

№	Сектор	Кількість схвалених проектів	Загальна вартість проекту (у крор рупій)
1	Аеропорт	10	9,017
2	Житло	9	7,633
3	Інше	1	29,432
4	Порти	39	59,996
5	Залізниця	6	47,698
6	Дороги	257	302,388
7	Спорт	5	0
8	Туризм	6	1,913
	Всього	333	45,8079

Джерело: [21]

Уряд Індії планує застосувати нову орієнтацію, щоб заохотити приватний сектор виступити вперед у розвитку портової діяльності та діяльності. Багатьом міжнародним портовим операторам пропонується подати конкурсні пропозиції

щодо терміналів VOT на основі частки доходу. Національний план морського розвитку (далі НПМР) був створений урядом Індії для покращення об'єктів у всіх 12 великих портах Індії. Очікується, що до листопада 2022 року з інвестиціями в розмірі близько 12,4 мільярдів доларів США буде завершено багато проектів.

Потреба в інвестиціях у розмірі 13,5 мільярдів доларів США (60 750 крор рупій) у великі порти в рамках НПМР для розвитку інфраструктури в цих портах протягом наступних 7 років. 64% пропонованих інвестицій у великі порти передбачено від приватних гравців через ДПП.

2.2. Динаміка впровадження державно - приватного партнерства в суднобудівельному секторі

Суднобудування передбачає, простіше кажучи, будівництво кораблів. Він передбачає процес проектування та будівництва суден та інших плавучих суден. Суднобудування – це трудомістка галузь, яка означає, що основну частину роботи виконують люди. Суднобудівні компанії виробляють великі судна, зокрема морські. Ці судна використовуються в торгівлі (торговий і вантажний), транспортному, енергетичному та військовому секторах. Суднобудівні компанії також пропонують товари та послуги з будівництва, обслуговування та переобладнання суден. Інша продукція, що виробляється суднобудівними компаніями, включає буксири, риболовецькі судна, бункери-бункери, невеликі пасажирські кораблі та невеликі загальні вантажоперевізники.

Очікується, що ринок суднобудування зростатиме повільними, але стабільними темпами протягом прогнозованого періоду. Використання нових технологій, таких як штучний інтелект та автоматизація, є ключовим рушієм ринку суднобудування в усьому світі. Впровадження робототехнічних технологій, швидше за все, зросте на суднобудівному ринку найближчим часом. Оскільки все більше країн світу відкривають свої береги для міжнародної торгівлі, очікується, що в наступні кілька років попит на продукцію, що

виробляється суднобудівними компаніями, зросте. Крім того, прогнозування послаблення торговельних норм сприятиме зростанню світового ринку суднобудування з точки зору полегшення легкого переміщення товарів через кордон.

Багато країн по всьому світу замовляють будівництво систем внутрішнього водного шляху для легкого переміщення вантажів у межах кордонів. Відкриття внутрішніх водних шляхів також відкриває нові шляхи для пасажирського транспорту, що, як очікується, підвищить попит на продукцію суднобудівної галузі. Очікується, що зростаючі проблеми з безпекою змусять уряди нарощувати свої військово-морські флоти, що, в свою чергу, може збільшити кількість замовлень виробників кораблів. Занепокоєння національною безпекою, ймовірно, найближчим часом посилить науково-дослідні та дослідно-конструкторські дії на світовому ринку суднобудування. Існують прогнози, що торговельні перспективи ключових товарів, таких як сира нафта та золото, серед інших товарів, також підвищать попит на продукцію світового ринку суднобудування.

Однак існує низка потенційних стримуючих факторів, які, як очікується, вплинуть на зростання світового ринку суднобудування. Уповільнення глобальної економіки 2008 року призвело до висихання світових замовлень на цьому ринку. Відновлення з цієї позиції відбувається повільно, що представляє собою головне завдання для виробників суднобудівної продукції. Уповільнення створило ситуацію глобальної надлишкової пропозиції та надлишкової потужності. Ситуація надлишкової потужності на ринку суднобудування змусила уряди вжити певних різких заходів для активізації зростання на цьому ринку. Такі заходи, як субсидії виробникам суднобудування, спотворили ринок. Ця ситуація може бути вирішена лише шляхом тісної та ефективної співпраці між національними економіками – як на розробці політики, так і на стратегічному рівні. Ще один спосіб зменшити такі спотворення – через активне залучення учасників галузі.

Сегментацію на світовий ринок суднобудування можна здійснити на основі типу судна, кінцевого споживача та регіону. Виходячи з типу суден, світовий ринок суднобудування можна розділити на круїзні кораблі, вантажні судна, військові судна, буксири, риболовецькі судна, бункери-бункери, малі пасажирські судна та невеликі загальні вантажоперевізники. З точки зору кінцевого споживача, світовий ринок суднобудування можна класифікувати на транспортні компанії, військові та інші. На основі регіону світовий ринок суднобудування може бути сегментований на Північну Америку, Південну Америку, Європу, Азіатсько-Тихоокеанський регіон, Близький Схід та Африку. На світовому ринку суднобудування переважають азіатські гравці.

Ключові компанії, що працюють на світовому ринку суднобудування, включають Hyundai Heavy Industries, Daewoo суднобудування та морське машинобудування, Samsung Heavy Industries, Mitsubishi Heavy Industry, Tsuneishi Shipbuilding Co., Ltd, Imabari Shipbuilding, Northstar Shipbuilding Private Limited, L&T India та United Shipbuilding Corporation [22, с. 13].

У 2020 році в світі було замовлено суден загальним тоннажем 57,8 млн рег. т, що перевищує показник попереднього року на 12%. Країни-лідери суднобудування (Японія, Республіка Корея, Китай) отримали 88% замовлень (рис. 2.11.).

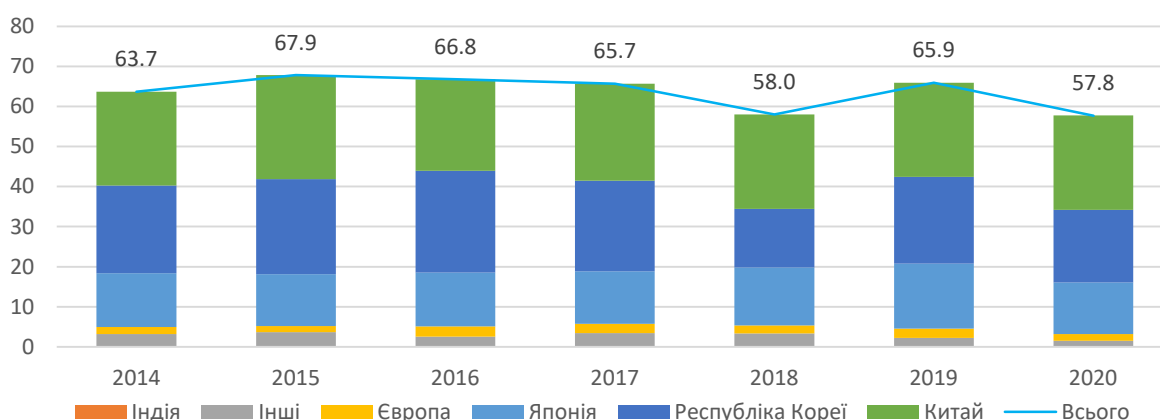


Рис. 2.11. Динаміка валовий тоннажу нових замовлень на будівництво суден в світі з 2014 – 2020 рр., млн рег. т

Джерело: [23]

Темп зростання кількості замовлень на будівництво суден має нестабільну динаміку. Піки темпу зростання замовлень припали на 2015, і 2018 рр. Найімовірніше, наступний значне зростання буде спостерігатися в 2020 або в 2021 рр.

Частка Японії в 2020 році зросла до 41%, в порівнянні з 36% в попередньому. Китай ж, навпаки, кілька закріпила свої позиції. У минулому році частка країни в загальносвітовому обсязі замовлень склала 22%, в порівнянні з 25% роком раніше.

Ситуація на ринку світової торгівлі диктує суднобудівникам нові правила гри. Так, зростання перевезень скрапленого природного газу (СПГ) призводить до збільшення кількості замовлень на будівництво газозовів, що є спеціалізацією Південної Кореї. Надлишок тоннажу в балкерний сегменті, в свою чергу, вплинув на обсяг замовлень навалювальників, за рахунок яких Китаю вдавалося вирватися в лідери до початку кризи. Найзначнішим каталізатором зростання зараз є необхідність оновлення флоту для відповідності суден новим стандартам ІМО за обсягами шкідливих викидів в атмосферу. Китай розробляє, так звані, еко-суду, використовуючи поєднання різних технологічних рішень для підвищення енергоефективності та екологічності суден.

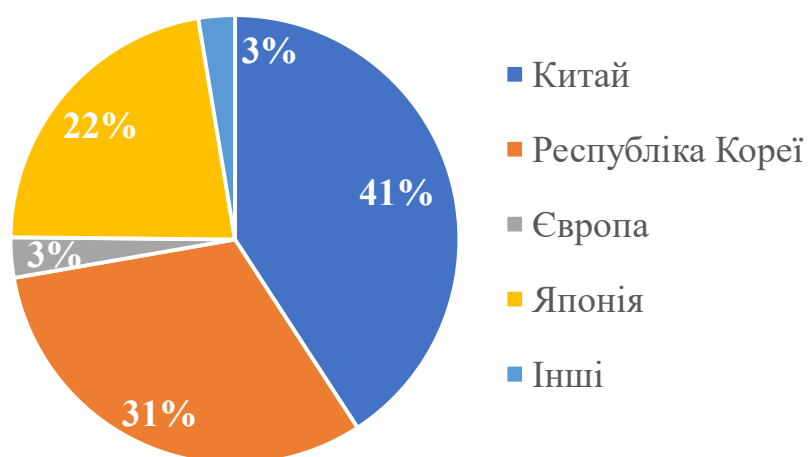


Рис. 2.12. Розподіл загальної кількості побудованих суден по країнам, 2020 р.

Джерело: [23]

У 2019 і 2020 рр. в обсязі нових замовлень дещо збільшилася частка Європи (рис. 2.12.). Це сталося за рахунок зростання попиту в сегменті круїзних лайнерів і багатофункціональних суден спеціального призначення. За обсягом побудованих суден на ринку спостерігається спад. Тоннаж побудованих в 2020 році суден на 12% нижче за показник 2019 року, по тоннажу картина виглядає інакше – показник виріс на 46%. Такий розкид обумовлений збільшенням тоннажу замовляються суден. Головним чином, він спостерігається в Японії.

Абсолютним лідером за кількістю побудованих суден є Китай (41%), причому його частка дещо зросла, в порівнянні з 2019 роком (рис. 2.12.). За ним слідує Республіка Кореї з часткою 31%. По тоннажу Японія все одно відстає від Китаю, але її частка дорівнює показнику 22 %.

В цілому ситуація на світовому ринку суднобудування зараз нестабільна. Це не є новим явищем, оскільки галузь сильно залежить від коливань світової торгівлі, які досить важко передбачити. Криза перевиробництва привів компанії до необхідності зосередитися на інноваціях і нових технологічних рішеннях, пов'язаних з необхідністю поліпшення показників ефективності роботи судна.

Майже вся географія світового транспортного суднобудування сфокусувалася в одному регіоні – в країнах «великої трійки» Східної Азії (Китай, Корея та Японія). Ці три країни щорічно забезпечують 92–94% всіх світових поставок нового транспортного флоту. Із великим відривом від них йде група азіатських країн, які прагнуть розвивати національне суднобудування, – Філіппіни, Тайвань, В'єтнам та Індія.

Суднобудівний сектор проводить реформи для забезпечення конкурентоспроможності в умовах зменшення замовлень, пом'якшення впливу на трудомісткий сектор та розробки сучасної моделі будівництва суден, придатної для майбутнього. У кількох азіатських країнах уряди здійснювали різні ініціативи для підтримки суднобудівної галузі.

Використання державних коштів для фінансування суднобудування спонукало скаргу до СОТ проти Республіки Корея у вечірньому 2019 році, мотивуючи це тим, що вона може надавати субсидії, які можуть суттєво

вплинути на ціну суден, суднових двигунів та морського обладнання, впливаючи на торгові потоки в цих продуктах. У той же час суднобудівна галузь у кількох європейських країнах закликала посилити підтримку уряду, щоб допомогти досягти мети доставки з нульовими викидами до 2050 року.

З точки зору сталого розвитку, знесення судна пов'язане з несприятливим впливом навколишнього середовища на екосистеми та небезпекою для здоров'я. Лом – це сегмент морського ланцюга поставок, в якому переважають країни, що розвиваються, через декілька факторів, серед яких нижчі витрати на робочу силу, високу частку використання сталі з перероблених суден для внутрішнього виробництва та, часом, слабке виконання норм.

Більшість тоннажу, що продається на знесення, стосується нафтових танкерів, сипучих та контейнерних кораблів. Однак, на відміну від попередніх даних, що визначають сипучі перевезення як найчастіший тип суден, що продаються для знесення, нафтові танкери взяли на себе лідируючі позиції у 2019 році (рис. 2.13.).

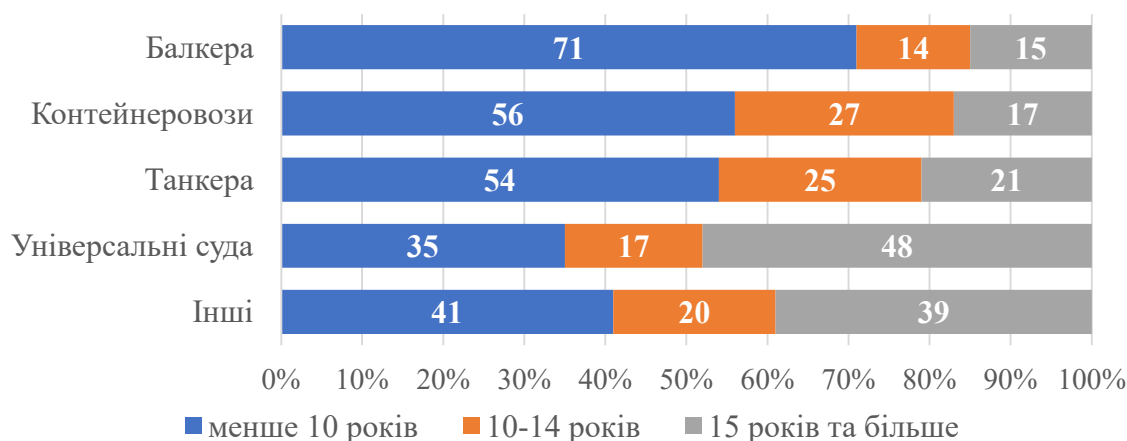


Рис. 2.13. Розподіл торгового флоту станом на 1 січня 2020 року

Джерело: складено згідно з [23]

В Індії прагнучи подолати розрив між попитом і пропозицією військово-морських кораблів, ВМС Індії розглянули питання щодо прискорення процесу використання ДПП та створення спільного підприємства з сучасним і добре

обладнаним приватним верфі, щоб відповідати військово-морським вимогам країни.

ВМС, згідно з прогнозованими підрахунками, планує до 2022 р. збільшити рівень своєї сили до 150-160 кораблів. Враховуючи поточну силу флоту та ймовірне виведення з експлуатації деяких старих кораблів, в середньому для цього буде потрібно сім нових кораблів щорічно. Однак, враховуючи минулий досвід оборонних блоків безпеки, виникло занепокоєння з приводу виробничих можливостей цих підрозділів для того, щоб вчасно доставити есмінців, стелс-фрегатів та підводних човнів.

Єдиним виходом для прискорення процесу буде використання моделі ДПП та формування підприємства з приватною верфі, яка має сучасну інфраструктуру та достатній виробничий потенціал для задоволення потреб країни.

У Китаї була чітка тенденція, що ринок будівництва портів був залучений до інтересів іноземних інвесторів, а не динамічно беручи участь державних і приватних підприємств всередині країни. В даний час приватний капітал, залучений всередині країни, в основному зосереджений на прибережних і внутрішніх портах, які є малими і середніми в Китаї. Ось чому вітчизняні приватні підприємства не можуть дозволити собі платити або мати можливість залучитися до більших портів з точки зору інвестицій. Як наслідок, приватний капітал у більші порти інвестував у досить допоміжні об'єкти, такі як експедиція вантажів, митне оформлення, вантажні перевезення та пакування, складування.

Першим капіталом прибережного порту, який утримується всередині країни та приватно, є порт Ляонін Цзіньчжоу.

Початковий капітал державного порту становить лише 22%, внутрішній приватний капітал становить 33 %, а частки приватного капіталу, що містять співробітників, що володіють акціями понад 50% у Jinzhou Port Co., Ltd. Відповідно до участі у внутрішньому приватному капіталі, було внесено важливі зміни в портову систему та механізм у порту Цзіньчжоу. Також було помітно, що будівництво, виробництво та експлуатація в порту швидко розвивалися та позитивно отримали економічні переваги.

Проте найкращий метод приватизації портової власності в Китаї — активніше залучати іноземний капітал, якщо важко залучити внутрішній приватний капітал. Це розширить шляхи фінансування будівництва порту та значною мірою знизить рівень державного капіталу.

Проект спільного підприємства між Китаєм та іноземним капіталом все ще можна вважати основною формою участі громадськості в китайських портах для будівництва та управління. У прибережні порти є важливі іноземні інвестори, насамперед через незначні стратегічні пакети акцій, як-от гонконгські компанії та будь-які інші глобальні портові оператори.

2.3. Аналіз державно-приватного партнерства у українському судобудівельному секторі

Територіально Україна має дуже вигідне географічне розташування. Однією з ключових переваг держави є вихід до Чорного та Азовського морів. Не викликає сумнівів, що в такій морській країні має розвиватися суднобудування. Україна відігравала одну з ключових ролей у розвитку суднобудівної галузі та флоту СРСР, тут були сконцентровані найбільші судноплавні компанії країни. Конструкторські бюро та науково-дослідні інститути розробили й впровадили у виробництво, а суднобудівні заводи здійснили будівництво всіх видів комерційних суден та сучасних військових кораблів, річкових, рибодобувних та рибопереробних суден, обслуговуючих (портового флоту), науково-виробничих і навчальних суден.

Україна отримала в спадок суднобудівний комплекс, який міг побудувати все: від авіаносця до контейнеровоза. Частина продукції, що випускалася, йшла на експорт для зарубіжних судноплавних компаній.

Суднобудівельна промисловість України після утворення незалежної держави дістала у спадок потужний промисловий потенціал: вісім високооснащених, високоприбуткових суднобудівельних заводів. На цих

заводах у попередні роки за рахунок механізації технологічних процесів підвищувалась продуктивність праці, знижувалась собівартість суден, зростав чистий прибуток. Заводи мали оборотні кошти вищі за норматив, що дозволяло їм забезпечувати сплату податків та заробітної платні, розширювати і технічно переозброювати виробництво, розвивати соціальну сферу, будувати житло. Однак необхідно зазначити, що 65% продукції суднобудівельних підприємств складали військові кораблі, що будувались за держзамовленнями. Тому питання фінансування будівництва суден перед суднобудівельними заводами не поставали [3].

Виробничі потужності суднобудівельних підприємств України на даний час завантажено в середньому на 25-30%. На сьогоднішній день в Україні діють наступні судобудівельні підприємства та комплекси (рис. 2.16).

Створення робочого місця в суднобудуванні зумовлює появу 4–5 робочих місць у суміжних галузях. Можна сказати, що суднобудування є індикатором рівня розвитку економіки держави та стимулюючою ланкою економічного розвитку. Чисельність працівників зайнятих у суднобудуванні та судноремонті зменшилася з 3950 чол. у 2019 році до 3470 чол. у 2020 році, тобто відбулася втрата 480 робочих місць. Середня максимальна заробітна плата зменшилася на 3% і складала – 25 130 гривень.

Таблиця 2.3

Лідери суднобудівельної галузі 2020 в Україні

Назва підприємства	СБЗ «Нібулон»	ПрАТ «Кузня на Рибальському»	Smart Maritime Group (SMG)	СП «Дунайсудно ремонт»
Напрямок розвитку	будівництво суден типу «ріка-море» для власних потреб	військове суднобудування	будівництво судових корпусів для західних замовників	будівництво зернових барж

Джерело: [24]

Суднобудівна промисловість України

Державні структури:

- Керченський судноремонтний завод
- Конструкторсько-технологічне бюро «Суднокомпозит» (м. Феодосія)
- Миколаївський суднобудівний завод (м. Миколаїв)
- Судноверф «Україна» (м. Одеса)
- Херсонський державний завод «Палада» (м. Херсон)

Приватні структури:

- Smart Maritime Group (м. Миколаїв)
 - Чорноморський суднобудівний завод (м. Миколаїв)
 - Херсонський суднобудівний завод (м. Херсон)
- UMS Boat (м. Київ)
- Азовський судноремонтний завод (м. Маріуполь)
- Завод «Кузня на Рибальському» (м. Київ)
- Запорізький суднобудівний-судноремонтний завод (м. Запоріжжя)
- Ізмаїльський судноремонтний завод (м. Ізмаїл)
- Іллічівський судноремонтний завод (м. Чорноморськ)
- Київський суднобудівно-судноремонтний завод (м. Київ)
- Кілійський суднобудівно-судноремонтний завод (м. Кілія)
- Миколаївський суднобудівний завод «Океан» (м. Миколаїв)
- Море (м. Феодосія)
- Очаківська верф (м. Очаків)
- Севастопольський морський завод (м. Севастополь)
- Суднобудівна верф «Артіль» (м. Миколаїв)
- Суднобудівна верф «Меридіан» (м. Миколаїв)
- Суднобудівна верф «Оріон» (м. Черкаси)
- Суднобудівна верф «Флагман» (м. Миколаїв)
- Суднобудівний завод «Затока» (м. Керч)
- Суднобудівно-судноремонтний завод «Нібулон» (м. Миколаїв)
- Судноремонтний завод «Південний» (м. Севастополь)
- Фіолент (м. Сімферополь)
- Херсонський суднобудівно-судноремонтний завод (м. Херсон)
- Чорноморська яхтова верф (м. Миколаїв)
- Яхт-верф «Навігаль» ЛТД (м. Миколаїв)

Рис. 2.16. Судобудівельна промисловість України 2020 р.

Джерело: складено згідно з [25]

У 2020 році загальні обсяги реалізованої продукції суднобудівних підприємств становили 3,5 млрд грн, що на 18% менше аналогічного показника 2019 року (4,3 млрд грн), у тому числі суднобудування – 1,97 млрд грн (91% до 2019 року), судноремонту – 1,0 млрд грн (97,8%). На експорт було реалізовано продукції на 0,5 млрд гривень (104%) .

Таблиця 2.4

Структура виробництва суднобудівних підприємств України, 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020
Суднобудування	1202,9	2172,7	1965,3
Судноремонт	501,6	955,8	1017,0
Інше	1294,2	1119,6	495,1
Всього	2998,7	4248,1	3477,4

Джерело: [27]

В структурі виробництва постійно збільшується питома вага суднобудування і судноремонту та відбувається суттєве зменшення інших робіт (рис. 2.17).

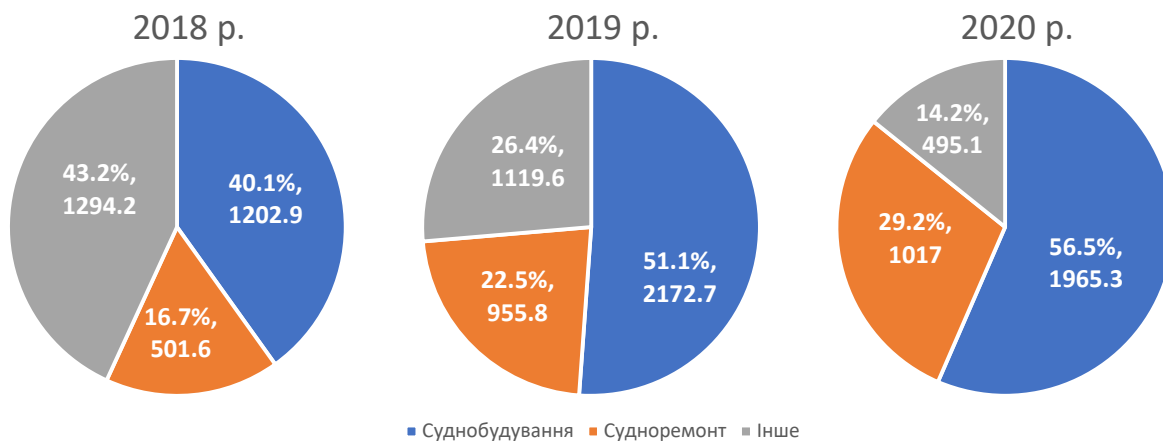


Рис. 2.17. Структура виробництва суднобудівних підприємств України
2018-2020 рр., млн грн

Джерело: складено згідно з [27]

Об'єми будівництва суден України в минулому році збільшилися порівняння з попереднім. Однак при цьому сумарний тоннаж спущених на воду плавсредств скоротився на 10% у порівнянні з 2019 роком.

2021 рік обіцяє бути набагато нище попереднього. Виною тому – відсутність замовлень на судобудівних підприємствах. Багато операторів флоту заморозили інвестиційні плани в очікуванні вступу в силу закону 2022 року «Про внутрішній водний транспорт».

На підприємствах асоціації в 2020 році відремонтували 315 судових органів: для внутрішнього ринку – 181, для іноземних замовників – 134 плавсредств. Для зрівняння у 2019 році обсяг судоремонта склав 282 судових органів: для внутрішнього ринку – 157, на експорт – 125 ед. Відповідно. Зокрема, верфі SMG в минулому році зробили модернізацію та ремонт 55 судових органів. В тому числі були реалізовані три проекту глибокої модернізації. Зокрема, два сухогруза були збільшені для рахунків, стали двохтрьомними та отримали приrost дедвейта на 45% і 38% відповідно [27, с. 2].

Таблиця 2.5

Судоремонтний та суднобудівельний сектор України, 2018-2020 рр.

Показник	2017	2018	2019	2020	Всього
Всього побудовано, вкл.	12	13	14	18	57
- експорт	2	1	3	4	10
- внутрішній ринок	10	12	11	14	47
Судна відремонтовані / модернізовані, вкл.	263	181	282	315	1041
- експорт	57	49	125	134	365
- внутрішній ринок	206	132	157	181	676

Джерело: [27]

Усього в 2020 році на десяти судобудівних підприємствах побудовано 18 суден і одно плавсбудова – 57-метровий причал, побудований на заводі «Паллада». Основна частина з цих плавсредств призначена для внутрішнього

ринку. Для зрівняння в 2019 році на судобудівних підприємствах було побудовано 14 судових органів: для внутрішнього ринку – 11, для експорту – 3.

До прикладу «Нібулон» у 2020 році побудує 9 плавсредств: три портових буксира, три несамохідних судно-площадки проекту B1500, баржу проекту NBL-91 і два спеціалізованих самоходних судна [28].

Одна баржа грузоподъемностью 2 тыс. т, створена при допомозі лихтеров-доноров, була побудована на Кілійському судобудівно-судоремонтному заводі для Українського Дунайського пароходства. Воєнно-морські сили України отримали один розвідувальний корабль проекту «Лагуна» і вищеназваний причал «Паллади».

Крім того, на измаильських судоремонтних верфях «Дунайсудоремонт» і «Дунайсудосервіс» було побудовано три баржі за замовленням компаній «Грейн-Трансшипмент» та «АгроВиста». Зокрема, для «АгроВисти» побудована найбільша в Україні баржа D-6000, яка здатна одночасно перевозити 6 тис. т зерна. На експорт були відправлені два корпуси танкера-хімовоза, побудовані на верфії Smart Maritime Group (SMG) для компанії VEKA Shipbuilding WT B.V., а також 2 баржи, побудовані на заводі «Океан», для голландської компанії Eurobulk.

Інвестиційні плани щодо суднобудування призупинили також судноплавна компанія «Грейн-Трансшипмент» розуміння стану ринку після ухвалення закону «Про внутрішній водний транспорт». Стратегія залежатиме від змісту підзаконних актів – чи варто залучати кредити на будівництво суден, переходити під зручний прапор, в іншу юрисдикцію чи щось інше. Раніше компанія мала плани побудувати в 2021 році як мінімум дві баржі по 5 тис. т в Ізмаїлі на «Дунайсудосервісі».

Втім, деякі експерти вбачають такий вихід із ситуації: якщо на наші річки почнуть масово заходити судна під іноземним прапором, резиденти також зможуть перереєструвати свої плавзасоби. Це має зрівняти українських судновласників із іноземними конкурентами.

Очікування масового заходу іноземних суден – єдина причина призупинення річкового суднобудування. На портфелі суднобудівних замовлень далось взнаки падіння експорту врожаю – трейдерам довелося підтягнути пояси. Крім того, змінюється сама логістика. Посилила конкуренція доставки зерна на рейд по річці.

Одна з переваг наших судновласників полягає в тому, що вони вже мають досвід роботи з вітчизняними відправниками вантажу. З окремими з них налагоджено стійке партнерство. При зростанні врожаю, а він, як очікується, збільшуватиметься, буде більше роботи і для річкового флоту. Не виключено, що у такий спосіб ринок відрегулюється. При цьому мала ймовірність, що, відкривши річки для іноземців, Україна заодно придбає і іноземних клієнтів для суднобудування, які будуватимуть річковий флот на наших верфях. У Європейському Союзі можна залучити для будівництва флоту фінансування на вигідніших умовах, ніж в Україні. І позиції суднобудівників, які працюють із нами в одному регіоні, сильніші. Насамперед у Туреччині.

Йдеться про скорочення у 2021 році обсягів суднобудування як мінімум удвічі. Зокрема, «Нібулон» планує цього року спустити на воду чотири судна проти дев'яти торік.

На заводі «Кузня на Рибальському» нових замовлень немає, а два недобудови не фінансуються Міністерством оборони. Завод «Океан» з 2019 року почав дуже непогано розвиватися, збудував дві баржі для голландців, але після судових рішень вони призупинили співпрацю. П'ятий рік тривають судові розгляди на Кілійській РСРЗ. "Нібулон" вже практично виконав свою суднобудівну програму і все більше займається ремонтом своїх та сторонніх суден, бере навіть військові замовлення. Можливо, цього року будуватиме патрульні катери для прикордонників. Миколаївський суднобудівний завод (колишній ім. 61 Комунара) вже 15 років не займається суднобудуванням. SMG займається в основному судноремонтом та модернізацією суден. У «Палади» взагалі немає замовлень.

До основних проблем із розвитку українського суднобудування слід віднести відсутність пільг із імпорту інвестицій та невиправданий розмір податкових ставок, що значно знижує цінову конкурентоспроможність українських заводів.

Також важливий момент – відсутність адекватного за вартістю кредитного фінансування. Для суднобудування як бізнесу тривалих виробничих циклів наявність дешевого фінансового ресурсу вважається критичним елементом. Тому стабільний потік державних замовлень міг би допомогти підприємствам вийти з кризи.

Для відродження суднобудівної галузі України необхідна комплексна державна програма її підтримки та розвитку, у рамках якої мають бути розроблені вільні економічні зони та надані податкові пільги, що дасть можливість інвесторам безперешкодно вкладати кошти в розвиток галузі.

Не грає на користь суднобудівельників і політична ситуація в країні. Так, частина замовників взагалі відмовляється співпрацювати з Україною, мотивуючи це нестабільністю ситуації всередині нашої держави та військовим конфліктом. Ті ж замовники, які згодні співпрацювати, вимагають від українських підприємств додаткових гарантій.

Врятувати ситуацію на суднобудівних заводах можна було б шляхом перепрофілювання, зокрема, на роботу в оборонній сфері або автомобілебудуванні. Після Другої світової війни саме так відродили економіку Японії: на суднозаводах будували автомобілі, які мають більш короткий цикл створення, дають швидкі гроші, бо для будівництва 1 судна потрібен не один рік.

Нинішній стан морської індустрії, особливо, суднобудування, є абсолютно незадовільним. Втрати ВВП за цим фактором колосальні. Навіть за останні 10-15 років, вони вимірюються десятками мільярдів доларів США. Необхідно розробити комплексну Державну програму підтримки розвитку суднобудівної галузі в Україні, яка має передбачити (рис. 2.18).

Створення Національного інвестиційного фонду або програми надання Державних цільових довгострокових пільгових кредитів для суднобудівної галузі.

Стабільне фінансування державних замовлень (контрактів), недопущення фактів їх замороження.

Скасування (зниження) мита на імпорт промислового обладнання та комплектуючих для суднобудівної галузі.

Звільнення галузі від сплати податку на землю.

Стимулювання інвестицій у розвиток суднобудівної сфери шляхом створення вільних економічних зон та впровадження податкових пільг.

Введення механізмів захисту внутрішньої суднобудівної промисловості.

Державна програма компенсації різниці між ринковою та пільговою відсотковою ставкою для суднобудівної промисловості.

Сприяння держави в реструктуризації боргів підприємствам суднобудівної галузі.

Для стимулювання попиту на продукцію національних судновиробників впровадити пільги для вітчизняних та обмеження для іноземних компаній на внутрішньому ринку.

Державне фінансування та підтримка науково-дослідних проектів у суднобудуванні та пов'язаних із ним виробництвах.

Рис. 2.18. Проект державної програми підтримки суднобудівної галузі в Україні

Джерело: розробка автора

Здійснивши аналіз реалізації проектів ДПП в Україні за останні 5 років, слід відмітити сталу тенденцію позитивної динаміки росту кількості таких проектів. За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2021 на умовах ДПП укладено 192 договори, з яких реалізується 39 договорів (29 – концесійних договорів, 6 – договорів про спільну діяльність, 4 – інші договори), 153 договорів не реалізується (118 – не виконується, 35 – розірвані / закінчився термін дії) (рис 2.19) [29, с. 2].



Рис. 2.19. Структурний аналіз кількості проектів в Україні, які реалізуються на засадах ДПП, в 2012-2020 рр.

Джерело: складено згідно з [29]

Найпоширенішою формою співробітництва між державним та приватним секторами залишається концесія, договори по якій склали 82,3% від загальної кількості договорів ДПП.

Зазначені проекти реалізуються в наступних сферах господарської діяльності (рис. 2.20) [30, с.17]:

- збір, очищення та розподілення води (13 проектів – 34% від загальної кількості);
- виробництво, транспортування і постачання тепла та природного газу (8 проектів – 21% від загальної кількості);
- туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт (5 проект – 13% від загальної кількості);
- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії (3 проектів – 8% від загальної кількості);
- будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури (2 проектів – 5% від загальної кількості);
- оброблення відходів (2 проектів, що становить 5% від загальної кількості);

- інші (3 проєктів – 8% від загальної кількості).

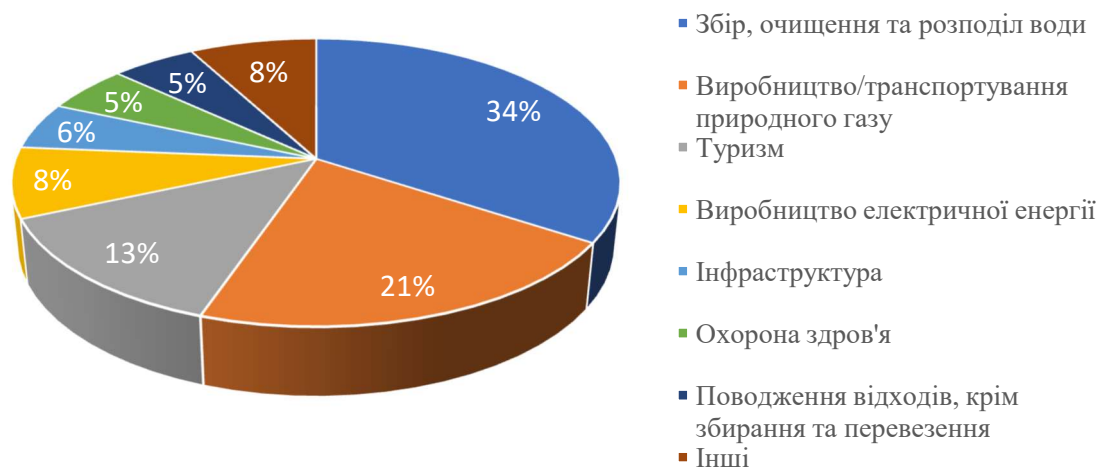


Рис. 2.20. Договори, укладені на засадах ДПП, які реалізуються станом на 01.01.2021

Джерело: складено згідно з [29]

Стосовно ДПП в морській галузі України, то держава вже почала впроваджувати цю модель у цій сфері. Реалізація перспективних інфраструктурних проєктів із залученням механізмів ДПП є одним із пріоритетних напрямів стратегічного розвитку інфраструктури України. Вже було проведено тендери на передачу державних підприємств приватному партнеру – державним стивідорам у портах Ольвія та Херсон із загальним обсягом інвестицій близько 134 млн доларів. Міністерство інфраструктури України залучає інвестицій у розвиток Херсонського та Скадовського морських торговельних портів, зокрема, шляхом впровадження ДПП.

Продовжується підготовка наступних інвестиційних проєктів у морській та інших інфраструктурних галузях, і запрошуються до участі в них провідні іноземні компанії.

Уряд України затвердив перелік пріоритетних інвестиційних проєктів для держави на наступні 3 роки, і 40% цього переліку становлять проєкти у сфері інфраструктури та транспорту, до яких входять [31, с.3]:

- концесії залізнично-поромного комплексу та першого та контейнерного терміналу в порту Чорноморськ;
- концесія пасажирського комплексу в Одеському порту;
- концесія причалів Бердянського морського порту та інші проекти.

Крім того, агентство активно готує концесії для суднобудівного заводу в Одеському порту та Ізмаїльському морському порту. Також розроблено та затверджено попереднє техніко-економічне обґрунтування концесії морського порту Білгород-Дністровський, триває пошук фінансування перед техніко-економічним обґрунтуванням для концесій портів Маріуполь та Рені.

РОЗДІЛ 3

ОБГРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ДПП В СУДНОБУДІВНОМУ СЕКТОРІ

3.1 Механізм реалізації державно-приватного партнерства у суднобудівному секторі

Беручи за основу міжнародні практики, можна виділити такі основні етапи підготовки та реалізації проекту ДПП:

- ідентифікація (включаючи формулювання початкової концепції проекту ДПП та проведення попереднього техніко-економічного обґрунтування для масштабних проектів, а також додаткових досліджень у разі необхідності);
- концепція проекту ДПП, що завершується підготовкою техніко-економічного обґрунтування проекту;
- оцінка проекту ДПП, що полягає у проведенні аналізу ефективності здійснення ДПП;
- вивчення зацікавленості серед потенційних інвесторів шляхом розповсюдження інформації щодо основних характеристик проекту (info memo);
- проведення конкурсу з визначення приватного партнера та підписання договору («комерційне закриття»);
- залучення фінансування для реалізації проекту («фінансове закриття»);
- моніторинг та контроль;
- завершальна оцінка.

Першим етапом у підготовці будь якого інвестиційного проекту, включаючи проекти ДПП, є ідентифікація цього проекту, тобто визначення об'єкту, сфери діяльності (сектору економіки), способу вирішення наявної проблеми та мети реалізації проекту (забезпечення розвитку, якісних послуг тощо). При цьому, слід пам'ятати, що проекти реалізуються з використанням механізму ДПП лише за наявності публічного інтересу та доведення більшої

ефективності реалізації проекту з використанням механізму ДПП в порівнянні з іншими шляхами реалізації цього проекту.

Після ідентифікації проекту настає етап його підготовки та оцінки (проведення аналізу ефективності здійснення ДПП), і саме цим етапам варто приділити найбільшу увагу, оскільки слід пам'ятати:

- проведена на початку робота з опрацювання та підготовки проекту має найбільш глибокий вплив на наслідок його реалізації;
- саме ця частина циклу проекту визначає все, що розвиватиметься на цій основі: саме тут зароджується успіх або невдача;
- на цьому етапі спроможність вплинути на наслідок проекту є найбільшою: на наступних стадіях вона сильно зменшиться. Таким чином, час і зусилля, витрачені на цій стадії, слід вважати інвестиціями в якість проекту.

У договорах про державне та приватне партнерство кожен партнер, зазвичай через юридично обов'язкові договори (контракти) чи інший механізм, погоджується поділити обов'язки, пов'язані з впровадженням та / або експлуатацією та управлінням проектом.

Співпраця або партнерство будується на основі досвіду кожного партнера, який відповідає чітко визначеним громадським потребам шляхом відповідного розподілу: ресурси, ризики, нагороди та обов'язки.

Виділення цих елементів та інших аспектів проектів ДПП, таких як деталі реалізації, припинення, зобов'язання, вирішення спорів та домовленості про оплату, узгоджуються між залученими сторонами та задокументовані у підписаних ними письмових контрактних угодах.

Нижче схематично зображено процедуру з моменту подання пропозиції до моменту прийняття рішення щодо доцільності чи недоцільності здійснення ДПП (рис. 3.1, 3.2).



Рис. 3.1. Процедура подання пропозиції ДПП

Джерело: складено згідно з [16]

Між державою (в особі портової влади) і приватним партнером укладається угода (договір) на певний термін, що закріплює права і обов'язки сторін. У договорі обумовлюється вид діяльності, робіт, послуг, які буде надавати інвестор, основні програми і графіки робіт, основні обов'язки приватної компанії з фінансування певного портового об'єкта.

Договір, як правило, не передбачає зміну форми власності, а в разі укладання концесійного договору – суб'єкту підприємницької діяльності делегується управління об'єктами права державної власності. З моменту підписання умови про ДПП починається розробка технічного проекту реконструкції / будівництва портового об'єктів.

Приватною компанією проводиться відкритий тендер на генерального постачальника з відповідним нормативно-технічним супроводом, експертними оцінками за окремими розділами, елементам проектних робіт. Паралельно оголошується тендер на генерального підрядника.



Рис. 3.2. Процес підготовки проекту ДПП

Джерело: складено згідно з [16]

Після вирішення зазначених питань безпосередньо починається будівництво або реконструкція об'єкта. Ряд робіт, наприклад, відведення земель під відповідне цільове призначення, повинні бути проведені раніше. Оскільки земля, на якій передбачається будівництво портових об'єктів, не може бути об'єктом концесії – на оренду відповідних земельних ділянок має бути отримано дозвіл згідно з земельним законодавством України.

Після завершення реконструкції/будівництва концесіонер здійснює експлуатацію портового об'єкта, надає свої послуги користувачам. Після закінчення дії договору портовий об'єкт переходить під юрисдикцію держави (на платній або безоплатній основі).

При розробці методики аналізу державно-приватного партнерства необхідно виходити з того, що дана методика має бути застосована на наступних основних етапах реалізації інвестиційного проекту на основі державно-приватного партнерства (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Основні етапи реалізації інвестиційного проекту на основі ДПП

Назва етапу	Опис етапу реалізації проекту
Початкова стадія проекту	Включає в себе процедури конкурсного розгляду передбачуваних варіантів реалізації проекту і вибору оптимального пропозиції і оптимального приватного партнера (концесіонера, оператора). Відповідно, розробляється методика повинна дозволити оцінити передбачувану ефективність державно-приватного партнерства в розрізі бюджетної, комерційної та соціально-економічної складових, а також оцінити ймовірність невиконання приватним партнером узятих на себе зобов'язань, в тому числі, внаслідок можливого банкрутства, і пов'язані з цим можливі витрати по зміні приватного партнера (партнерів).
Стадія реалізації державно-приватного партнерства	В даному випадку методика аналізу ДПП повинна дозволяти провести аналіз обсягу і якості вироблених опікуваних благ, також цінової політики і її оптимальності в розрізі відповідності інтересам суспільства, виходячи з наявних бюджетних обмежень потенційних покупців (у разі виробництва і подальшої реалізації блага, що має змішаний характер, на яке може бути встановлена ціна для індивідуального споживача) і витрат виробника (собівартості виробництва опікуваного блага).
Стадія завершення проекту на основі державно-приватного партнерства.	В даному випадку аналіз необхідний для визначення ступеня досягнення цілей, заради яких і здійснювалося державно-приватне партнерство, що особливо істотно в разі проектної форми ДПП, а також ефективності функціонування приватного партнера, якщо передбачається можливість переукладення контракту.

Джерело: [32]

Таким чином, процес реалізації державно-приватного партнерства вимагає ухвалення великої кількості управлінсько-розпорядчих рішень, що вимагає належного рівня їх забезпечення, перш за все організаційного, економічного, правового, фінансового, інформаційного. Слід підкреслити, що більшість

проектів, що реалізуються в портовій діяльності, мають складну фінансову структуру, яка потребує попередніх ретельних розрахунків, а також прогнозування всіх можливих факторів впливу в перспективі з метою попередження помилок і непередбачених витрат.

За умови поточного стану української економіки процес державно-приватного партнерства, як правило, пов'язаний з іноземними інвестиціями. В об'єктах портової інфраструктури зацікавлені як споживачі імпорту, так і виробники експорту. Тому державно-приватний процес в судобудівельній діяльності України виступає ще одним фактором, який безпосередньо сприяє зовнішньоекономічній діяльності держави і регіону.

3.2. Методика оцінки економічної ефективності державно-приватного партнерства

Оскільки державно-приватне партнерство (ДПП) являє собою особливу форму ділової організації і одночасно форму здійснення інвестиційної діяльності, що практикуються з метою розвитку промисловості і виробництва опікуваних благ в зоні реалізації проекту, а в якості основних завдань ДПП виступають завдання консолідації ресурсів представників бізнесу та державного сектора економіки, відповідно, методика аналізу функціонування ДПП і оцінки його ефективності має будуватися, виходячи з необхідності проведення оцінки ефективності не тільки комерційної та бюджетної складових діяльності ДПП, а й його соціально-економічної ефективності, що формується за рахунок супроводжують діяльність ДПП екстерналій.

Таким чином, виникає необхідність розробити методику аналізу ДПП, яка повинна включати не тільки традиційно використовуються в аналізі системи показників прибутку і рентабельності або показників чистого дисконтованого доходу (NPV) і внутрішньої норми прибутковості (IRR), що використовуються в фінансово-інвестиційному аналізі, але і систему спеціальних показників, що

дозволяють оцінити бюджетну і соціально-економічну ефективність ДПП-проекту.

Виходячи з принципів дедукції і системного аналізу, а також положень ресурсного, інституційного підходів і теорії фірми, необхідно розробити загальну методику економічного аналізу та оцінки ефективності діяльності державно-приватного партнерства, доповнивши її рядом специфічних показників, що характеризують особливості функціонування ДПП в різних секторах економіки.

Разом з тим, оцінка ефективності партнерських відносин і проектів державно-приватного партнерства в соціально-економічній сфері може мати складну, різну для кожного з учасників природу, носити неоднозначний характер і включати різноманітні показники кількісної та якісної характеристики. А умови взаємодій та ризиків, які супроводжують проект, можуть змінюватися з плином тривалого життєвого циклу проектів. На сьогоднішній день не існує методики, за якою можна було б оцінити ефективність проектів ДПП. Але, оскільки учасниками ДПП є дві сторони, то і показники оцінки проектів доцільно буде розбити на дві групи (рис 3.3.)

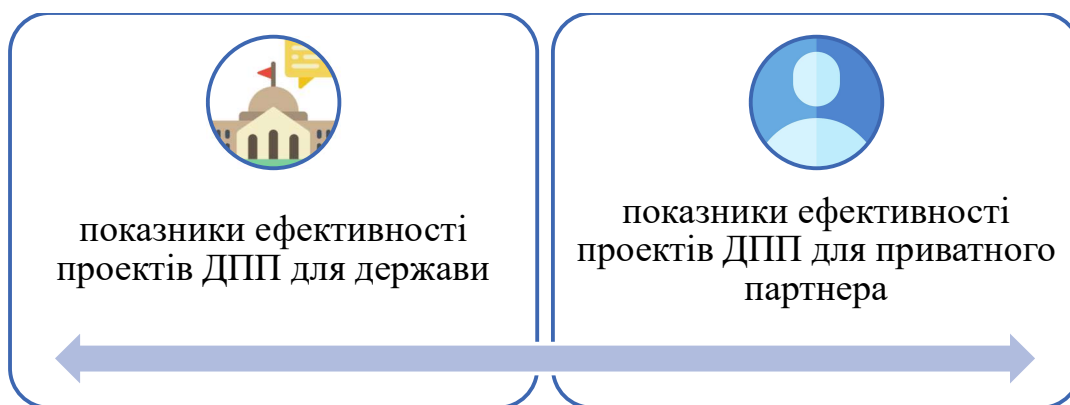


Рис. 3.3. Показники оцінки проектів ДПП

Джерело: розробка автора

У той же час існують економічні показники, які однаково важливі і для держави і для підприємців. Оскільки держава зацікавлена як у ефективності

загальних результатів проекту ДПП, так і в забезпеченні власного комерційного ефекту.

Таким чином, формується наступна послідовність проведення аналізу державно-приватного партнерства як складного соціально-економічного явища, інвестиційного проекту і одночасно форми ділової організації виробництва опікуваних благ:

1. Аналіз передбачуваних характеристик інвестиційного проекту на початковій стадії, на нашу думку, має відбуватися в такій послідовності і містити наступні складові:

1.1. Аналіз передбачуваної бюджетної ефективності ДПП. Починати з проведення даного аналізу необхідно для визначення доцільності залучення приватного партнера та формування державно-приватного партнерства. У разі недостатнього рівня бюджетної ефективності ДПП може виявитися більш доцільним виробляти опіками блага за допомогою залучення можливостей не державного сектора економіки.

При проведенні аналізу бюджетної ефективності слід відштовхуватися від системи наступних показників:

А. Дисконтований бюджетний грошовий потік, який генерується інвестиційним проектом на основі державно-приватного партнерства в період t [33, с. 43]:

$$BCF_t = \frac{TCF_t^{indirect} + TCF_t^{direct} + EBE_t + NonTaxRev_t}{(1 + \bar{r})^t} \quad (3.1)$$

де: BCF_t – бюджетний грошовий потік, що генерується ДПП-проектом в періоді (році) t ;

TCF_t^{direct} – прямий податковий грошовий потік періоду t – обумовлені реалізацією ДПП-проекту податкові надходження до бюджетів суб'єктів і місцевих бюджетів зони (території) здійснення ДПП-проекту протягом періоду t безпосередньо від фінансово-господарської діяльності ДПП;

$TCF_t^{indirect}$ – непрямий податковий грошовий потік періоду t – податкові надходження до бюджетів бюджетної системи держави, зумовлені реалізацією

ДПП протягом періоду t від економічних агентів, які не є інвесторами або учасниками державно-приватного партнерства;

EBE_t – економія витрат бюджетів бюджетної системи держави в період t , обумовлена реалізацією ДПП-проекту;

$NonTaxRev_t$ – доходи від використання державного або муніципального майна, створюваного в ході реалізації державно-приватного партнерства;

$\bar{r}$ – необхідна прибутковість на вкладення капіталу з державних коштів.

В. Індекс бюджетної ефективності PI_B [33, с. 45]:

$$PI_B = \frac{\sum_{t=1}^T BCF_t}{Inv^{IF}} \quad (3.2)$$

де: Inv^{IF} – обсяг підтримки ДПП-проекту з коштів держави, включно з наданням державних гарантій.

С. Частка державних інвестицій в загальному обсязі інвестицій в проект на основі державно-приватного партнерства $Sh(GI_{Disc})$:

$$Sh(GI_{Disc}) = \frac{\sum_{t=1}^T GI_t^{Disc}}{\sum_{t=1}^T I_t^{Dick}} \quad (3.3)$$

де GI_{Disc} – величина наведених державних (муніципальних) інвестицій, вкладених в проект на основі державно-приватного партнерства в періоді (році)

I_t^{Dick} – загальна величина наведених інвестицій, вкладених в проект на основі державно-приватного партнерства в періоді (році) t .

Б. Показник, який за аналогією з традиційно використовуваними в фінансовому аналізі показниками рентабельності, показник (індекс) бюджетної рентабельності:

$$R(SG_t) = \frac{TCF_t^{indirect} + TCF_t^{direct} + EBE_t + NonTaxRev_t}{KB_t} \quad (3.4)$$

де KB_t – загальна величина інвестицій (капіталовкладень), вкладених в проект на основі державно-приватного партнерства в періоді (році) t реалізації ДПП-проекту.

На підставі зазначених показників, що характеризують рівень бюджетної ефективності інвестиційного проекту на основі державно-приватного

партнерства, має прийматися рішення про бюджетну ефективності передбачуваних до реалізації проектів державно-приватного партнерства. При цьому, при наявності альтернативних варіантів перевага повинна віддаватися проекту ДПП в найбільшій мірою відповідного сукупності показників бюджетної ефективності при інших рівних умовах:

$$\left\{ \begin{array}{l} BCF_t \gg 0 \\ BCF_t \rightarrow \max \\ PI_B \rightarrow \max \\ Sh(GI_{Disc}) \rightarrow \min \\ PI_B > 0 \end{array} \right. \quad (3.5)$$

1.2. Аналіз передбачуваної соціально-економічної ефективності проекту. Оскільки основним завданням формування державно-приватного партнерства є завдання виробництва опікуваних благ, отже, проведення даного аналізу необхідно для можливості зробити оцінку передбачуваних і досягнутих результатів ДПП-проекту, виходячи із необхідних параметрів його соціальної ефективності та досягнутих зовнішніх ефектів.

В даний час не існує методики, що дозволяє з високим ступенем об'єктивності і достовірності оцінити обсяг соціально-значущих зовнішніх ефектів і наслідків, що виникають при реалізації ДПП. Тому, внаслідок наявності необхідності розробити критерії соціально-економічної ефективності державно-приватного партнерства, виходячи з його виявленої суті і функцій, а також принципів ресурсного, інституційного і системного підходу, пропонується наступна система показників:

А. Показники, що характеризують як загальна кількість вироблених в результаті здійснення проекту опікуваних благ, в тих випадках, коли це кількість можливо оцінити, чи зміну обсягів виробництва опікуваних благ і зовнішніх ефектів, безпосередньо, або за непрямыми, пов'язаних з характеристиками благ, показниками, і пов'язані з даними характеристиками обсяги вироблених витрат. Для цього слід використовувати систему показників, що дозволяють оцінити власне соціальну, екологічну та політичну складову, а також інші аспекти, що виникають або потенційно здатні виникнути в ході реалізації

проекту на основі державно-приватного партнерства, які можуть призвести до зміни загального рівня якості життя на території здійснення ДПП.

В. Показник питомої соціально-економічної віддачі капіталовкладень:

$$EFF(SG)_t = \frac{\Delta V(SG)_t}{KB_t} \quad (3.6)$$

де $\Delta V(SG)_t$ – зміна обсягу вироблених опікуваних благ в результаті реалізації державно-приватного партнерства в порівнянні з попереднім періодом в періоді (році) / реалізації ДПП-проекту;

С. Показник загальної питомої соціально-економічної віддачі капіталовкладень за весь час реалізації проекту:

$$EFF(SG)_\Sigma = \frac{\sum_{t=1}^T \Delta V(SG)_t}{discKB_t} \quad (3.7)$$

де: $discKB_t$ – загальна величина наведених (дисконтованих) інвестицій капіталовкладень), (вкладених в проект на основі державно-приватного партнерства в періоді (році) / його реалізації.

Б. Показник питомої соціально-економічної потреби в інвестиціях, зворотний до показника питомої соціально-економічної віддачі капіталовкладень:

$$DEM_{SG} = EFF_{SG}^{-1} = \frac{KB}{\Delta V_{SG}} \quad (3.8)$$

При цьому конкретний склад вироблених опікуваних благ або досягнутого ефекту в натуральному і / або вартісному (коли це можливо) вираженні необхідно визначати виходячи з конкретної сфери реалізації проекту (наприклад, підвищення частки конкурентоспроможної промислової продукції підприємств регіону, зниження смертності та кількості аварій, кількість осіб з вищою освітою, зниження втрат від аварій на електромережах) на території реалізації ДПП.

Е. Співвідношення передбачуваного (планованого) і досягнутого ефекту за стадіями реалізації проекту та в цілому за результатами реалізації проекту на основі державно-приватного партнерства. При цьому необхідно враховувати, що обсяг опікуваних благ, вироблених в ході здійснення проекту ДПП не повинен

бути менше мінімального громадського необхідного обсягу їх виробництва, який повинен бути вказаний як порогового значення, недосягнення якого в ході реалізації державно-приватного партнерства буде свідчити про недостатню соціально-економічної ефективності партнерства і служити рекомендацією до перегляду умов ДПП і можливу зміну приватного партнера.

1.3. Фінансово-інвестиційний аналіз та аналіз фінансово-господарської діяльності проекту на основі державно-приватного партнерства. Проведення даного аналізу передбачуваного до реалізації проекту на основі державно-приватного партнерства необхідно для того, щоб можна було оцінити ступінь зацікавленості приватної сторони в участі в реалізації проекту. Виходячи з припущення, що для комерційної фірми основним інтересом виступає одержання прибутку, ми, тим не менш, вважаємо, що мінімальним рівнем прибутку, цікавим потенційному приватному партнеру, може стати нульова прибуток, одержуваний як безпосередньо за результатами господарської діяльності в ході реалізації проекту ДПП, так і у вигляді компенсаційних виплат з боку держави, що дозволяють досягти беззбитковості фінансово-господарської діяльності ДПП,

При оцінці фінансово-економічних параметрів державно-приватного партнерства як інвестиційного проекту, що передбачає участь приватного капіталу, методика оцінки повинна застосовуватися така ж, як і в інших формах ділової організації, де, як правило, використовуються наступні показники:

А. Чиста поточна вартість – розраховується за такою формулою:

$$NPV = FCF_0 + \sum_{t=1}^T \frac{FCF_t}{\prod_{t=1}^t (1 + WACC_1)} + \frac{V_T}{\prod_{t=1}^t (1 + WACC_1)} \quad (3.9)$$

де FCF_0 – вільний грошовий потік на початку реалізації ДПП-проекту;

FCF_t – вільний грошовий потік в періоді (році) t реалізації ДПП-проекту;

V_T – оцінка вартості активів, створених в процесі реалізації інвестиційного проекту на основі державно-приватного партнерства на момент часу T ;

$WACC_1$ – середньозважена дохідність капіталу, інвестованого приватною стороною в ДПП-проект, на початок періоду t в річному численні.

В. Показник (критерій) внутрішньої норми прибутковості (IRR) ДПП-проекту:

$$NPV(IRR) = 0 \leftrightarrow FCF_0 + \sum_{t=1}^T \frac{FCF_t}{(1 + IRR)^t} + \frac{V_T}{(1 + IRR)^t} = 0 \quad (3.10)$$

С. Середньозважена необхідна прибутковість капіталу, інвестованого в інвестиційний проект на основі державно-част-ного партнерства:

$$WACC_t = r_e^t \times \frac{E_t}{D_t + E_t} + r_d^t \times \frac{D_t}{D_t + E_t} \quad (3.11)$$

де: r_e^t – середньозважена вартість власного капіталу приватного інвестора (партнера), вкладеного в проект на основі державно-приватного партнерства на початок періоду t ;

r_d^t – середньозважена вартість позикових джерел капіталу, вкладеного в ДПП-проект на початок періоду t ;

E_t – величина власного капіталу приватного інвестора (партнера), вкладеного в ДПП-проект на початок періоду t ;

D_t – величина позикового капіталу, вкладеного в ДПП-проект на початок періоду t .

Інвестиційний проект на основі державно-приватного партнерства може бути визнаний відповідним критерієм фінансово-економічної ефективності, якщо підтверджене значення чистої приведеної вартості ДПП-проекту, розрахованого з урахуванням використання державної підтримки, позитивно і внутрішня норма прибутковості, розрахована з урахуванням використання державної підтримки, перевищує середньозважену вартість капіталу інвестиційного проекту на основі державно-приватного партнерства за період життєвого циклу ДПП-проекту за формулою:

$$\overline{WACC_T} = \frac{\sum_{t=1}^T WACC_t \times (D_t + E_t)}{\sum_{t=1}^T (D_t + E_t)} \quad (3.12)$$

Наведений обсяг необхідних інвестицій.

Е. Рентабельність вкладень (інвестицій). Даний показник дозволяє визначити віддачу на 1 рубль залучених інвестицій.

Термін окупності вкладень.

Г. Загальний середньорічний економічний ефект від реалізації інвестиційного проекту на основі державно-приватного партнерства. Для оцінки інтегрального середньорічного річного ефекту звичайного інвестиційного проекту, як правило, використовується формула [33, с. 149]:

$$\mathcal{E} = \frac{1}{T} \left[\sum_{t=1}^T (B_t - Z_t) - KB_t \right] \quad (3.13)$$

де: B_t – вартісна оцінка результатів реалізації інвестиційного проекту в періоді (році) t ;

T – період, за який розраховується ефект від реалізації інвестиційного проекту;

Z_t – витрати по здійсненню поточної діяльності в рамках інвестиційного в періоді (році) t . Однак, з огляду на специфіку інвестиційного проекту на основі державно-приватного партнерства, в дану формулу необхідно також ввести показник, що відображає величину державних вкладень (інвестицій) в ДПП-проект у вартісній оцінці, який, тим не менш, відображає величину не тільки фінансових вкладень з боку держави, здійснених в ДПП-проект (але і результатів НДДКР, інтелектуального капіталу та інших аналогічних активів), а вартісна оцінка результатів діяльності проекту повинна відображати також бюджетний грошовий потік, що генерується ДПП-проектом:

$$B_t = BCF_t + FCF_t \quad (3.14)$$

А також:

$$KB_t = GI_t + KB\text{ч}_t \quad (3.15)$$

Відповідно:

$$\mathcal{E} = \frac{1}{T} \left[\sum_{t=1}^T ((BCF_t + FCF_t) - Z_t) - (GI_t + KB\text{ч}_t) \right] \quad (3.16)$$

де KB_t – загальна величина інвестицій (капіталовкладень), вкладених приватними інвесторами (партнерами) в проект на основі державно-приватного партнерства в періоді (році) t реалізації ДПП-проекту.

Слід зазначити, що специфіка інфраструктурних проектів передбачає наявність значного зовнішнього ефекту, який найчастіше перевищує економічний ефект самого проекту, іноді є негативним, і який (зовнішній) в процесі прийняття рішень часто є визначальним.

На підставі виявлених показників бюджетної, соціальної (соціально-економічної) і фінансової ефективності інвестиційного проекту на основі державно-приватного партнерства можна сформулювати критерій ефективності ДПП-проекту:

$$\begin{cases} \exists \rightarrow \max \\ GI \rightarrow \min \end{cases} \quad (3.17)$$

Або, в більш розширеному варіанті, критерієм найбільш ефективного ДПП-проекту в ряду альтернативних варіантів здійснення проектів на основі державно-приватного партнерства буде співвідношення:

$$\left\{ \begin{array}{l} \exists = \sum_{t=1}^T \exists_t = \sum_{t=1}^T B_t - \sum_{t=1}^T (3_t + GI_t + KB_t) \geq 0 \\ \exists \rightarrow \max \\ \sum_{t=1}^T KB_t \geq 0 \\ \sum_{t=1}^T KB_t \rightarrow \min \end{array} \right. \quad (3.18)$$

1.4. Техніко-економічний аналіз ризиків і аналіз фінансових ризиків проекту. Дані види аналізу необхідні для того, щоб оцінити ступінь технічної можливості бути реалізованим проекту і ризики, які супроводжують процес реалізації проекту. Результати проведення даних видів аналізу повинні послужити основою для визначення ймовірності банкрутства приватного партнера в ході реалізації проекту.

Методика проведення аналізу техніко-економічних ризиків ДПП-проекту повинна розроблятися виходячи з галузевої специфіки сфери реалізації ДПП-проекту і досягнутого наукового, технічного і технологічного рівня рішень, техніки, матеріалів і технологій, що використовуються, або передбачуваних до використання, в ході реалізації проекту на основі державно-приватного партнерства.

Аналіз фінансових ризиків ДПП-проекту, на нашу думку, повинен проводитися за традиційними методиками, що використовуються в процесі фінансового та інвестиційного аналізу, з поправкою на можливість державної підтримки реалізації проекту.

2. Аналіз досягнутих характеристик інвестиційного ДПП-проекту на стадії реалізації проекту, на нашу думку, має відбуватися в такій послідовності і містити наступні складові:

2.1. Аналіз і оцінка досягнутого обсягів і структури вироблених опікуваних благ в порівнянні із спочатку необхідними і закладеними в якості мінімальних (і оптимальних) значень при розробці проекту на основі державно-приватного партнерства. Дана оцінка повинна проводитися з обліків галузевої специфіки проекту і можливої заміни благ, передбачених в початковому варіанті реалізації ДПП-проекту, на блага, що володіють більш високим рівнем якості або рівнем актуальності, в поточний момент реалізації проекту.

2.2. В ході ДПП-проекту необхідно також проводити моніторинг та аналіз тарифної політики, яка реалізується в процесі здійснення проекту і динаміки витрат. Даний аналіз може здійснюватися, зокрема, із застосуванням коефіцієнтів:

А. характеризує рівень цін по відношенню до передбачуваних в початкових умовах ДПП-проекту:

А.1. Без урахування рівня інфляції (у номінальному вираженні): ДЦ (Н) (-

$$dЦ(Н)_t = \frac{Ц_{(Нф)t}}{Ц_{(Нплан)}} \quad (3.19)$$

де $\Pi_{(H\Phi)t}$ – номінальна величина ціни, на благо, вироблене в ході реалізації проекту на основі державно-приватного партнерства в періоді (році) t реалізації ДПП-проекту;

$\Pi(H\text{план})$ – номінальна величина ціни, на благо, яке має бути здійснене в ході реалізації проекту на основі державно-приватного партнерства, спочатку закладена в ході проектування. А.2. З урахуванням рівня інфляції (у реальному вираженні):

$$\Delta\Pi(P)_t = \frac{\Pi_{(P\Phi)t}}{\Pi(H\text{план})} \quad (3.20)$$

де: $\Pi_{(P\Phi)t}$ – реальна (з урахуванням рівня інфляції) величина ціни, на благо, вироблене в ході реалізації проекту на основі державно-приватного партнерства в періоді (році) t реалізації ДПП-проекту. Умовою цінової оптимальності ДПП-проекту буде:

$$\left\{ \begin{array}{l} \Pi_{(P\Phi)t} \rightarrow \min \\ \sum_{t=1}^T \Pi_{(P\Phi)t} \rightarrow \min \end{array} \right. \quad (3.21)$$

В. Величина реально витрачених капіталовкладень в ході реалізації проекту по відношенню до спочатку планованим (як державним так і приватним) в фактично діючих цінах з урахуванням накопиченого рівня інфляції:

$$\Delta KB_t = \frac{KB_{\Phi t}}{KB_{\text{план}}} \quad (3.22)$$

де: $KB_{\Phi t}$ – фактична величина інвестицій (капітальних вкладень), здійснених в періоді (році) t реалізації ДПП-проекту, в цінах з урахуванням накопиченого за час здійснення проекту рівня інфляції;

$KB_{\text{план}}$ – планова величина необхідного обсягу інвестицій, закладена в процесі розробки проекту на основі державно-приватного партнерства.

Умовою оптимальності ДПП-проекту по співвідношенню реально витрачених і планованих інвестиційних вкладень буде:

$$\begin{cases} дKB_t \rightarrow \min \\ \sum_{t=1}^T дKB_t \rightarrow \min \end{cases} \quad (3.23)$$

3. Аналіз досягнутих в ході реалізації проекту характеристик інвестиційного ДПП-проекту, в процесі завершення проекту, який, на нашу думку, має відбуватися в такій послідовності і містити наступні складові:

3.1. Кількість переглядів умов контрактів в процесі реалізації державно-приватного партнерства. При цьому умовою оптимальності приватного партнера стане мінімальна кількість змін початкових умов, з урахуванням рівня суттєвості внесених змін. Рівень суттєвості в зміні умов, які можливо оцінити в кількісному вираженні, на нашу думку, можна оцінити за методикою визначення рівня суттєвості в аудиті. У разі неможливості проведення кількісної оцінки рівня суттєвості внесених в первинний договір про змін у кількісних показниках – вони повинні бути оцінені в балах за допомогою проведення експертного опитування (по аналогії з аудитом – відповідно до професійним судженням експерта).

3.2. Рівень досягнутої інтегральної ефективності проекту на основі державно-приватного партнерства. При цьому повинні оцінюватися рівень досягнутої інтегральної ефективності ДПП-проекту по відношенню до спочатку планованим при розробці проекту, як в цілому, так і за окремими складовими.

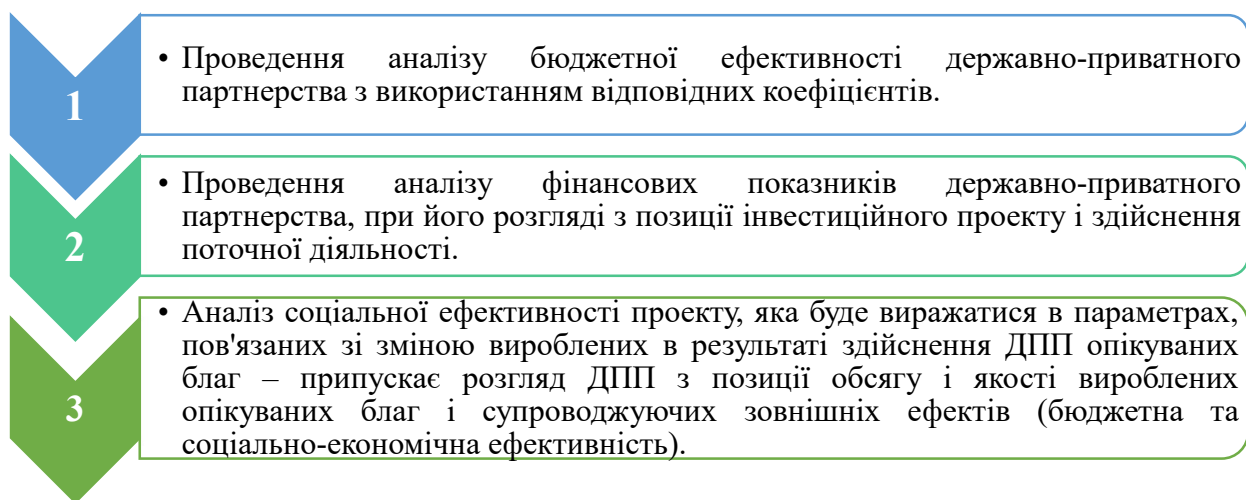


Рис 3.4. Етапи аналізу реалізації ДПП-проекту

Джерело: розробка автора

Таким чином, виходячи із специфіки державно-приватного партнерства як особливої системи відносин бізнесу і влади, що формується з метою виробництва опікуваних благ, нами був розроблений комплекс методів аналізу і оцінки ефективності державно-приватного партнерства, що включає в себе проведення аналізу реалізації ДПП-проекту в розрізі наступних складових:

3.3. Оцінка економічної ефективності інвестиційного проекту

Проаналізувавши сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності України національного суднобудівного сектору, було вирішено взяти державне підприємство "Миколаївський суднобудівний завод" як об'єкт для державно-приватного партнерства, а саме концесії.

Державне підприємство "Миколаївський суднобудівний завод" (Завод імені 61 комунара) заснований у 1788 році та розташоване в місті Миколаєві на берегах річки Інгул, 55 миль від Чорного моря. Загальна площа підприємства становить 1414,5 тис. м², площа забудови – 476,5 тис м². Виробничі потужності підприємства сконцентровані в 286 промислових будинках і 165 промислових спорудах [34, с. 2].

Основна спеціалізація заводу – військові кораблі (ескадрені міноносці, есмінці, підводні човни та інші плавзасоби для ВМФ).

Технологічні і організаційні можливості заводу дозволяють будувати сучасні, вискоєфективні і надійні судна всіх типів з вагою корпусу до 28 000 тон. Будівництво корпусів суден проводиться на трьох стапельних місцях, при цьому одночасно проводиться установка і монтаж частини обладнання і механізмів.

Загальна довжина причальних стінок, обладнаних всією необхідною інфраструктурою, становить 1,248 м, що дозволяє вести добудову одночасно не менше 10 суден. Виробничі потужності трубообробні, механомонтажного,

електротехнічного, малярно-ізоляційного, деревообробного і машинобудівного цехів задіяні в процесі будівництва і ремонту суден без залучення підрядника.

Плавучий док вантажопідйомністю 7000 т., Дозволяє виконувати всі види ремонтних робіт для суден довжиною до 140 м. І шириною до 20 м. Сервісне обслуговування по ремонту або модернізації суден в різних регіонах світу здійснюється за допомогою мобільних бригад у складі висококваліфікованих інженерів і фахівців. У зв'язку з конверсією з'явилися надлишкові виробничі площі (20 тис. м²), криті термінали для зберігання і переробки різних вантажів (30 тис. м²), обладнаний термінал для прийому, зберігання та видачі пально-мастильних матеріалів (10 тис. м²) .

Всі види виробництва в достатній мірі оснащені необхідним метало- та деревообробним, а також підйомно-транспортним устаткуванням. Матеріально-технічне постачання всіх видів виробництва здійснюється на основі накопиченої в останні роки інформації про постачальників матеріалів і суднового устаткування в Україні і за кордоном. Основою накопиченого досвіду суднобудування і суднового машинобудування є висококваліфіковані інженерні і робочі кадри підприємства.

Крім суднобудування, яке становить 93,5% загального обсягу виробництва, завод виконує ремонт суден, виготовляє вироби суднового, загальнопромислового та спеціального (ліцензійні вироби для АЕС) машинобудування.

Завод імені 61 комунара, що входить до складу Держконцерну «Укроборонпром», на сьогодні перебуває в скрутному фінансовому становищі: уже тривалий час немає замовлень. Він виконує лише в незначних обсягах судноремонт, а також роботи з будівництва корпусів броньованої техніки.

Наказом від 8 вересня 2017 Державне підприємство «Суднобудівний завод імені 61 комунара» перейменовано в ДП «Миколаївський суднобудівний завод». Керівництво Миколаївського суднобудівного заводу та ВМС домовились про продовження ремонту десантного катеру «Сватове», також прибуде ракетний катер «Прилуки».

Станом на вересень 2018 року на державному рівні прийнято рішення, що МСЗ стає головною ремонтною базою Військово-Морських Сил України та Морської Охорони ДПСУ. З трьох стапелів заводу, два найстаріші у непридатному стані і їх очікує демонтаж. Третій стапель, на якому зараз стоїть недобудоване судно, що належить колишньому замовнику, у придатному стані. Ініційовано питання про звільнення та реконструкцію 3-го стапелю. 100-тонний кран, що обслуговує цей стапель, у робочому стані. Тож у перспективних планах заводу — розгортання цивільного суднобудування, у т.р. для іноземного замовника, як це було ще 10-15 років тому.

За 2018 рік «Миколаївський Суднобудівний Завод», відремонтував 8 суден та кораблів. За доступною інформацією, у 2018 році на «Миколаївський суднобудівний завод» за чергою заходу на ремонт були направлені:

- Малий броньований артилерійський катер «Бердянськ»;
- Малий броньований артилерійський катер «Аккерман»;
- Великий гідрографічний катер БГК;
- Гідрографічне судно ГС-82;
- Лоцманський катер ЛК-115;
- Лоцманський катер «Михайло Сніцар»;
- Ракетний катер «Прилуки»;
- Буксир «Володимир Іванов» [34].

23 липня 2019 ДК «Укроборонпром» за рахунок оборотних коштів спекекспортерів, що входять до складу концерну, на рахунки державного підприємства «Миколаївський суднобудівний завод» для погашення заборгованості із заробітної плати було перераховано 54,8 млн грн. Крім того, було перераховано 31,7 млн грн для виплат компенсації за несвоєчасно виплачену заробітну плату, а також податків і зборів, пов'язаних із розрахунком за оплату праці.

Після погашення заборгованості на підприємстві очікують замовлень, передусім від держави — вже є доручення президента щодо запуску процесу демілітаризації недобудованого ракетного крейсера проекту 1164, шифр

«Атлант» та вирішення питання добудови на заводі новітнього корвету проекту 58250.

За прогнозами демілітаризація крейсера займе приблизно 2,5 років, ближче до трьох. Крім фахівців заводу планується залучити підрядників, зокрема фахівців миколаївського підприємства «Ера», турбінного заводу «Зоря» та інших. Керівництво заводу планує прийняти на ремонт середній десантний корабель ВМСУ «Юрій Олефіренко», серед іншого планується проведення капітального ремонту головних двигунів.

9 квітня 2020 року на державному підприємстві «Миколаївський суднобудівний завод», що входить до складу ДК «Укоборонопром» завершили ремонт та відновили боєздатність малого броньованого артилерійського катеру (МБАК) «Вишгород». Катер спущено на воду і найближчим часом МБАК «Вишгород» піде з акваторії заводу.

2020 рік стає роком, коли завод відновлює роботу і завантажується державними контрактами. За рішенням Концерну на заводі було змінено керівництво. Завдяки наполегливій роботі нового директора та команди заводу Миколаївський суднобудівний почав нарощувати обсяги ремонтів, незважаючи на важкий стан підприємства. Сьогодні навіть в умовах карантину завод виконує контракти і продовжує поступово долати кризу.

Очікуваний грошовий потік ДП "Миколаївський суднобудівний завод" складатиме 15 млн дол. США на рік з розрахунку, що кожен рік підприємство буде виконувати капітальний ремонт 5 суден, беручи ставку 600 дол. США на тонну дедвейту. Із загальної кількості грошового потоку 75% будуть йти на будівництво та ремонт суден, а 25% – прибуток. Отримаємо прибуток у розмірі 3,75 млн дол. США, але важливо також врахувати виплату податків. Згодом отримуємо чистий прибуток у розмірі 3,075 млн дол. США на рік.

Формування розмірів інвестицій обумовлено теперішнім фінансовим станом ДП «Миколаївський Суднобудівний Завод». Станом на перше листопада 2021 р. податковий борг складає 135 867 943 грн, борг по зарплатні – 1 637 961 грн, що становить приблизно 2,3 млн дол. США [35, с.4].

Проаналізувавши попит та вартість надання послуг судобудівельним заводом, було вирішено, що первинні інвестиції складатимуть 20 млн. дол. США, 5 млн дол. США з яких буде проінвестовано зі сторони держави, 15 млн дол. США –зі сторони приватного партнера.

Виходячи з розрахунків інвестиції зі сторони частного пранеру у розмірі 15 млн дол. США почне приносити прибуток на 3-ий рік діяльності судобудівельного заводу із розрахунком, що кожен рік 5 суден будуть проходити капітальний ремонт в рамках підприємства. Загальні інвестиції разом з вкладом зі сторони держави у розмірі 20 млн дол. США окупляться на 4-ий рік діяльності підприємства.

На основі проведених аналізів, розрахунок ставки дисконтування, що враховує дію фактора часу на щорічне зниження вартості грошей, представлені у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Ставки дисконтування

Період	%	$\Pi(1+r)$	$\frac{P_t}{\Pi(1+r)}$, млн дол
1	10	1,1	2.795
2	10	1,21	5.337
3	10,1	1,331	7.647
4	10,5	1,47	9.738
Усього			25.511

Джерело: розробка автора

З метою одержання розгорнутої характеристики ефективності даного проекту необхідно визначити основні економічні показники.

Чиста поточна вартість (ЧПВ, NPV):

$$1) NPV = - 20\,000\,000 + 25\,511\,000 = 5\,511\,000 \text{ дол. США}$$

Так як $NPV > 0$, можна зробити висновок, що інвестиційний проект є ефективним.

Індекс рентабельності інвестицій (PI):

$$2) PI = 25\,511\,000 : 20\,000\,000 = 1,275$$

Дохід на одиницю витрат складає 27,5%. Так як $PI > 1$ проект є прибутковим.

Внутрішня норма прибутковості інвестицій (IRR):

$$3) IRR = 10 + (5,511 * (10,6 - 10)) / (5,312 - (-4,222)) = 10,347\%$$

При ставці дисконтування 10,347%, чиста поточна вартість інвестиційного проекту дорівнює нулю.

Дисконтований термін окупності (DPP):

$$4) DPP = \min 3,6 \text{ р.}, \text{ при якому}$$

$$n = \sum_{n=1}^4 25\,511\,000 * \frac{1}{(1+0,347)^n} \geq 20\,000\,000$$

Термін, за який окупляться первинні витрати на даний проект за рахунок доходів, дисконтованих за заданою відсотковою ставкою складає 3,6 років.

Показник співвідношення обсягів приватних і бюджетних інвестицій (ПСІ):

$$5) ПСІ = 15\,000\,000 / 5\,000\,000 = 3$$

Збільшення податкових надходжень до бюджету (НП):

$$6) НП = (3\,750\,000 * 0,18) / (2\,200\,000 * 0,18) = 1,705$$

Податкові надходження збільшилися на 70,5% в результаті реалізації даного інвестиційного проекту.

Рентабельність активів (Ra):

$$7) Ra = (12\,300\,000 / 237\,000\,000) * 100\% = 5,29\%$$

Ефективність використання активів компанії для генерації прибутку складає 6,48%.

Рентабельність активів сильно залежить від галузі, в якій працює підприємство. Для капіталомістких галузей (таких, як наприклад морський транспорт або електроенергетика) цей показник буде нижче. Для компаній сфери послуг, які не потребують великих капітальних вкладень і вкладень в оборотні кошти, рентабельність активів буде вище.

Рентабельність власного капіталу (R_{вк}):

$$8) R_{вк} = (12\,300\,000 / 80\,000\,000) * 100\% = 15,38\%$$

Ефективність використання вкладеного в справу власного капіталу складає 4,83%.

Рентабельність продажів (R_{пр}):

$$9) R_{пр} = (12\,300\,000 / 45\,400\,000) * 100\% = 27,09\%$$

Питому вага прибутку в складі виручки від реалізації продукції складає 27,09%.

В результаті всіх економічних розрахунків даного розділу було встановлено, що інвестиційну ефективність ДП "Миколаївський суднобудівний завод" є прибутковим та вигідним як для самої компанії, так і для національної економіки. Зведемо усі показники економічної ефективності у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Оцінка економічної ефективності інвестиційного проекту ДП "Миколаївський суднобудівний завод"

Назва показника	Значення
Чиста поточна вартість (ЧПВ, NPV)	5 511 000 дол. США
Індекс рентабельності інвестицій (PI)	1,275
Внутрішня норма прибутковості інвестицій (IRR)	10,347%
Дисконтований термін окупності (DPP)	3,6 р.
Показник співвідношення обсягів приватних і бюджетних інвестицій (ПСІ)	3
Збільшення податкових надходжень до бюджету (НП)	1,705
Рентабельність активів (Ra)	5,29%
Рентабельність власного капіталу (R _{вк})	15,38%
Рентабельність продажів (R _{пр})	27,09%

Джерело: розробка автора

Чиста поточна вартість, тобто ефективність проекту, за 4 роки при дисконтній ставці, що варіюється та враховує дію фактору часу на щорічне зниження вартості грошей кожного року. Чиста поточна вартість дорівнює 5 511 000 дол. США. Інвестиційний проект є ефективним.

Індекс рентабельності тісно пов'язаний з NPV: якщо NPV позитивний, то $PI > 1$, і навпаки. Таким чином, якщо $PI=1,705$ та $PI > 1$, тобто проект є ефективним.

Внутрішня норма прибутковості інвестицій складає 10,347%, тобто при даній ставці дисконтування, чиста поточна вартість інвестиційного проекту дорівнює нулю.

Дисконтований період окупності складає 3,6 років та показує, що з цього моменту часу проект починає приносити прибуток та за стільки років вкладені інвестиції повернуться.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши теоритичні аспекти державно-приватного партнерства та практичний досвід реалізації даних проектів на світовому та національному рівнях, можна зробити висновок, що дана модель розподілу ресурсів та обов'язків між публічним сектором та приватним партнером є високоефективним механізмом реалізації політики модернізації економіки України, рішення важливих соціально-економічних проблем.

Досвід багатьох країн світу доказує високу ефективність ДПП як форми взаємодії держави та бізнесу. Проекти державно-приватного партнерства були реалізовані як економічно розвиненими країнами, так ізо розвиваються та вирішують задачі з відновлення національної економіки в несприятливих та кризових умовах. Концепція ДПП дозволяє залучити приватний капітал в інфраструктуру в стислі строки, а також забезпечити швидкий економічний ріст навіть за відсутністю значимих державних інвестицій.

В рамках кваліфікаційної роботи були розглянуті основні цілі та форми регулювання ДПП на міжнародному рівні та в Україні, сформовані основні сфери та механізм реалізації даних проектів, проаналізован стан зовнішньої економічної діяльності України та визначені проблеми розвитку економіки.

Також був розглянут суднобудівельний сектор, як потенційний напрям реалізації моделі ДПП для залучення капітальних вкладень.

Загалом постає питання необхідності створення програми державної підтримки для інвесторів для задовільнення нових вимог на суднобудівельному секторі в Україні та сприятливого інвестиційного клімату. Для країн, які не мають зрілих ринків ДПП, інвестори також отримають державну підтримку або гарантії для певного ступеня ризику, і уряди можуть покращити банківську придатність проектів, використовуючи такі інструменти підтримки, як акціонерний капітал, полегшення боргу, гранти, гарантії, фіскальні стимули, і положення контракту на основі потреб проекту.

Згідно з святовим досвідом на прикладі таких країн як Республіка Корея, Філіппіни та Індонезія в ході дослідження було виявлено інструменти державної підтримки у рамках роботи проектів державно-приватного партнерства.

Впровадження моделі ДПП на суднобудівельному секторі є ефективним важилем для розвитку даного напрямку діяльності в Україні.

У ході написання кваліфікаційної роботи було визначено тенденції та специфіку суднобудівельного сектору України, сформовані проблеми розвитку та проаналізовані підприємства, що на сьогоднішній день формують даний комплекс в державі. Таким чином на території України лише 20% від загальної кількості діючих підприємств належать до державного сектору. Лідери суднобудування в Україні – це приватні підприємства, які стабільно інвестують в розвиток власних активів, до яких належать такі організації – СБЗ «Нібулон», ПрАТ «Кузня на Рибальському», Smart Maritime Group (SMG) та СП «Дунайсудноремонт».

Як об'єкт розрахункової частини кваліфікаційної роботи магістра було взято державне підприємство «Миколаївський суднобудівний завод». Проаналізувавши роботу ДП підприємства можна зробити висновок, що на сьогоднішній день він має великий потенціал реалізації в рамках впровадження моделі правового режиму державно-приватного партнерства.

Наявні виробничі потужності і висококваліфікований персонал дозволяють виробляти високоякісну продукцію, що відповідає найсучаснішим вимогам. Підприємство традиційно здійснює свою виробничу діяльність в наступних напрямках: цивільне та військове суднобудування; ремонт суден і кораблів; виготовлення виробів машинобудування.

Загалом проведено аналіз доцільності втілення концепції ДПП на ДП «Миколаївському суднобудівному заводі» у життя й аналіз привабливості даного проекту для інвесторів. Аналіз проведено на основі показників ефективності проекту ДПП для держави та приватного партнера: чиста поточна вартість, індекс рентабельності інвестицій, внутрішня норма прибутковості інвестицій, дисконтований термін окупності, показник співвідношення обсягів

приватних і бюджетних інвестицій, збільшення податкових надходжень до бюджету, рентабельність активів, власного капіталу та продажів.

Отже, проаналізувавши всі зазначені вище критерії, можна зробити висновок, що функціонування ДП «Миколаївський суднобудівний завод» на базі державно-приватного партнерства є успішним, адже внутрішня норма прибутковості інвестицій складає 10,347%, тобто при даній ставці дисконтування, чиста поточна вартість інвестиційного проекту дорівнює нулю та дисконтований період окупності складає 3,6 років, що обумовлює раціональність інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Nilufa Akhter Khanom, “Conceptual Issues in Defining Public Private Partnerships (PPPs),” *International Review of Business Research Papers* 6, no. 2 (July 2010): 150–163, URL: <http://www.bizresearchpapers.com/12.%20Nilufa.pdf> (accessed 13 August 2012).
2. Canadian Council for Public-Private Partnerships, “Definition: Public-Private Partnership (PPP),” URL: <http://searchcio.techtarget.in/definition/Publicprivate-partnership-PPP> (accessed 13 August 2012).
3. Eziyi Offia Ibem, “An Assessment of the Role of Government Agencies in Public-Private Partnerships in Housing Delivery in Nigeria, 2010,” *Journal of Construction in Developing Countries* 15, no. 2: 23-48, URL: http://web.usm.my/jcdc/input/JCDC%20Vol1%2015%282%29/JCDC%2015%282%29%20ART%202_corrected_%2823-48%29_21.12.2010.pdf (accessed 13 August 2012)
4. Peter Farlam, *Working Together: Assessing Public–Private Partnerships in Africa*, February 2005, South African Institute of International Affairs, URL: <http://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/34867724.pdf> (accessed 13 August 2012).
5. Dieter Katz, *Financing Infrastructure Projects: Public Private Partnerships (PPPs)*, New Zealand Treasury Policy Perspectives Paper 06/02, March 2006, URL: <http://www.treasury.govt.nz/publications/research-policy/ppp/2006/06-02/tpp06-02.pdf> (accessed 13 August 2012).
6. Esther Cheung and Albert P. C. Chan, “Evaluation Model for Assessing the Suitability of Public-Private Partnership Projects,” *Journal of Management in Engineering* 27, no 2 (April 2011): 80-89.
7. Cheung and Chan, “Evaluation Model,” 80-89.
8. For additional details on these models, consult the Canadian Council for Public-Private Partnerships, “Definition: Public-Private Partnership (PPP), URL:

<http://searchcio.techtarget.in/definition/Public-private-partnership-PPP> (accessed 13 August 2012).

9. Mark Dutz, Clive Harris, Inderbir Dhingra, and Chris Shugart, Public-Private Partnership Units, Public Policy for the Private Sector, Note Number 311, September 2006, URL:

http://rru.worldbank.org/documents/publicpolicyjournal/311Dutz_Harris_Dhingra_S_hugart.pdf (accessed 13 August 2012).

10. Infrastructure Consortium for Africa, Public-Private Partnerships, URL: <http://www.icafrica.org/en/infrastructure-issues/focal-points/publicprivate-partnerships-ppps/> (accessed 13 August 2012).

11. Farlam, Working Together – 2005.

12. Програми розвитку ООН “Tool-kit for Pro-poor Municipal PPP”, URL: <http://pppue.undp.org/toolkit>

13. MIT Sloan Lecture Notes, Finance Theory II, Dirk Jenter, 2003.

14. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендшел М., Онищук Б., Сегварі П. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с.

15. Alexandru V. Roman, Guide to Public-Private Partnerships (PPPs): What Public Procurement Specialists Need To Know, – California State University San Bernardino: 2015, – 15 p.

16. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року № 2404-VI. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (15.06.2019).

17. Закон України «Про концесії» від 16 липня 1999 р. № 997-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20>

18. Public-Private Partnership Systems in the Republic of Korea, the Philippines, and Indonesia, ADB Economics Working Paper Series, No. 561: October 2018. URL: <https://www.adb.org/publications/ppp-systems-korea-philippines-indonesia>

18. Державно-приватне партнерство в розвитку суднобудування та інфраструктури водного транспорту // Судостроение.инфо (Sudostroenie.info) – 2017 – [Електронний ресурс]. URL: <https://sudostroenie.info/novosti/18500.html>

19. Review of the European PPP Market in 2019, Market Update – European PPP Expertise Centre. URL: <https://www.eib.org/en/publications/epec-market-update-2019>

20. National PPP Integrated Information Platform Project Management Database - the First Half of 2020. URL: <https://www.cpppc.org/en/djyw/999316.jhtml>

21. Ministry of Finance, Government of India, Projects recommended by the Public Private Partnership Appraisal Committee. URL: https://www.pppinindia.gov.in/de_DE/projects-summary

22. Shipbuilding Market – Global Industry Analysis, Size, Share, Growth, Trends, and Forecast 2018 – 2026 URL:
https://www.transparencymarketresearch.com/sample/sample.php?flag=S&rep_id=53061 (дата звернення 20.04.2020).

23. Review of Maritime Transport 2019 – UNCTAD. [Електронний ресурс]. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2019_en.pdf

24. Кравченко В. О., у I півріччі українські суднобудівники спустили на воду вісім плавзасобів – інформаційний портал центру «Миротворець» – [Електронний ресурс]. URL: <https://myrotvorets.news/u-i-pivrichchi-ukrainski-sudnobudivnyk/>

25. Дослідження стану та перспектив розвитку суднобудування в Україні – Публічний аудит – 2017 р. – [Електронний ресурс]. URL: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/doslidzhennya-stanu-ta-perspektyv-rozvytku-sudnobuduvannya-v-ukraini/>

26. Ю. Григоренко, Метал на воду: що за 6 місяців виробили українські суднобудівники, GMK Centre – 2019 р. – [Електронний ресурс]. URL: <https://gmk.center/ua/posts/metal-na-vodu-shho-za-6-misyacyv-virobili-ukrainski-sudnobudivniki/>

27. Аналіз стану суднобудування України у 2020 році від асоціації “Укрсудпром” – Морські бізнес-новини України – 2021 р. – [Електронний ресурс]. URL: <https://maritimebusinessnews.com.ua/2021/08/19/213989/>

28. Офіційний сайт ТОВ «НІБУЛОН» – [Електронний ресурс]. URL: www.nibulon.com

29. Державний сайт України Міністерства економіки, Інформаційні ресурси, Стан здійснення ДПП в Україні – [Електронний ресурс]. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26>

30. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проєктів. [Електронний ресурс]. URL: http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf

31. Наші наступні проєкти – концесія залізнично-поромного комплексу та контейнерного термінала морського порту «Чорноморськ», Державний сайт України Міністерства інфраструктури – [Електронний ресурс]. URL: <https://mtu.gov.ua/news/32286.html>

32. Сухарєв О. С. Синергетика інвестицій: учеб.-метод. посібник [Текст] / О. С. Сухарєв, С. В. Шманєв, А. М. Кур'янов; під ред. професора О. С. Сухарева. – М.: Фінанси і статистика; ИНФРА-М, 2008. – 368 с.

33. Максимов В. В. Державно-приватне партнерство в транспортній інфраструктурі: критерії оцінки концесійних конкурсів [Текст] / В. В. Максимов. – М.: Альпіна Паблішерз, 2010. – 178 с.

34. Інформаційний сервер Державного підприємства Миколаївський суднобудівний завод <https://shipyard61.com.ua>

35. Opendatabot, сервіс моніторингу реєстраційних даних українських компаній – [Електронний ресурс]. URL: <https://opendatabot.ua/c/14313240>

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота на тему «Державно-приватне партнерство як інструмент реформування суднобудівної галузі України» на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістра.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є визначення та обґрунтування державно-приватного партнерства в суднобудівних інфраструктурах.

У кваліфікаційній роботі магістра було досліджено теоретичні основи моделі правового режиму державно-приватного партнерства на суднобудівельному секторі, проаналізований практичний досвід реалізації даних проектів на світовому та національному рівнях, сформовані основні сфери та механізм реалізації даних проектів.

Було проаналізовано ситуацію, що сформувалася на українському суднобудівельному секторі, було проаналізовано проблеми, які існують у цій сфері, запропоновано шляхи розв'язання даних проблем та усунення негативних факторів впливу на стан суднобудівного ринку України. У третьому розділі було економічно обґрунтовано впровадження моделі державно-приватного партнерства на базі державного підприємства «Миколаївського суднобудівного заводу» та проаналізовано привабливість даного проекту для інвесторів.

За результатами дослідження зроблено висновок, що реалізація масштабних модернізаційних проектів в суднобудівельному секторі вимагає значних інвестиційних ресурсів, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. У той же час, в умовах післякризового розвитку зростає інтерес бізнесу до державної підтримки, яка дозволить знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проектів для кредитних організацій. Саме тому актуалізувалися об'єктивні обставини для впровадження механізмів державно-приватного партнерства.

На даний момент актуальним є питання комплексного розвитку суднобудівельних структур України та створення системи держпідтримки, яка здатна вирішувати актуальні завдання розвитку та конкурентоспроможності не тільки суднобудівельного комплексу, а й усієї транспортної сфери України.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, суднобудівельний сектор, інфраструктура.

SUMMARY

Qualification work on "Public-private partnership as a Reforming Tool for the Shipbuilding Industry of Ukraine" to obtain a master's degree.

The objective of the Master's qualification work is to define and justify the public-private partnership in shipbuilding infrastructure.

The theoretical legal foundations of public-private partnership models in the shipbuilding sector were studied within the framework of the Master's qualification work. The practical worldwide and national experience has been analysed as well as formation of the main areas and mechanisms of public-private partnership projects.

The analysis of the situation in the Ukrainian shipbuilding sector was considered as base for further identification of the existing problems on the domestic sector. Summarizing to the identification of ways to resolve these problems and eliminate negative factors influencing the state of the shipbuilding market of Ukraine. In the third section it was justified the implementation of the public-private partnership model on the basis of the state enterprise "Mykolayiv Shipyard" as economically attractive and potential project for investors.

According to the results of the study, it is concluded that the implementation of large-scale modernization projects in the shipbuilding sector requires significant investment resources. A powerful source of which can be private business. At the same time, in the post-crisis development, business interest in government support is growing, which will reduce the risks of private investment, increase the reliability of investment projects for credit institutions. Therefore, the objective circumstances of the implementation of the public-private partnership arrangements have become relevant.

At the moment, relevancy of the development of the proper state support system for shipbuilding industry that resolves problems of competitiveness not only of the shipbuilding complex, but also of the entire transport sector of Ukraine is highlighted.

Key words: public-private partnership, shipbuilding sector, infrastructure.