

3. Ланська С.П. Аналіз демографічної складової формування робочої сили України в контексті інтеграції до міжнародного ринку праці / С.П.Ланська, С.П.Калініна // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, 2009. – С. 1054-1059.
4. Маршавін Ю. Шляхи врегулювання професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку праці / Ю. Маршавін // Україна: аспекти праці. - 2007. - № 6. – С. 25-29.

УДК 330.111.62

КОНТРАКТ ПОСТАЧАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЯК МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Брайловський І.А., кандидат економічних наук, директор ДП «Наукова спілка Донбасу»

Постановка проблеми. Державно-приватне партнерство сьогодні широко використовується для реалізації державних завдань по створенню об'єктів інфраструктури і їх оновленню, включаючи школи, громадський транспорт, охорону здоров'я, автомобільні дороги, аеропорти, водопостачання, тунелі, порти, мости, музеї, бібліотеки, суди, соціальні будинки, урядові установи.

Механізм ДПП по суті дозволяє досягти чіткості в описі вимог до результату проекту, складання контрактів, які забезпечені правовим захистом з відчутними стимул-реакціями і прозорою процедурою тендеру на укладення контракту. Забезпечити це дозволяє вроблена система моделей контрактів ДПП, одну з яких ми розглянемо в даній статті.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу моделей проектів державно-приватного партнерства присвячена значна кількість наукових публікацій. Серед найбільш цікавих, на нашу думку, хотілося б відзначити роботи М.Деатріона, П. Легро, В.Кувенова, А.Ренда, Л.Шрефлера, П.Скрівена, Л.Єфімової, А.Уварової.

Мета статті – проаналізувати таку модель державно-приватного партнерства, як контракт постачання та управління.

Виклад основного матеріалу. В рамках формування моделей ДПП визначаються права і обов'язки, які держава передає на реалізацію приватному сектору, при цьому вигоди, які отримуються сторонами, залежать від розподілу ризиків між ними і вибору механізму платежу з боку держави приватному сектору.

Структура проектів ДПП може бути достатньо складною, з участю в договірних відносинах значного числа сторін, включаючи уряд, спонсорів проекту, операторів проекту, фінансистів, постачальників, підрядників, інженерів, третіх осіб і клієнтів. Створення спеціального комерційного підприємства, яке називається – проектна компанія (SPV) є ключовим елементом більшості проектів ДПП. SPV є юридичною особою, яка здійснює проект, і всі договірні угоди між різними сторонами ведуться за допомогою переговорів між ними і SPV. Створення і використання SPV є переважним способом реалізації проектів ДПП в умовах обмеженої ситуації або ситуації без права регресу, коли кредитори покладаються на грошові потоки проекту і безпеку в його рамках своїх активів, як єдиного засобу для погашення боргів. На рис. 1 показана типова уніфікована структура проекту державно-приватного партнерства. Фактична структура проекту залежить від виду моделі партнерства, які розглядаються нижче.

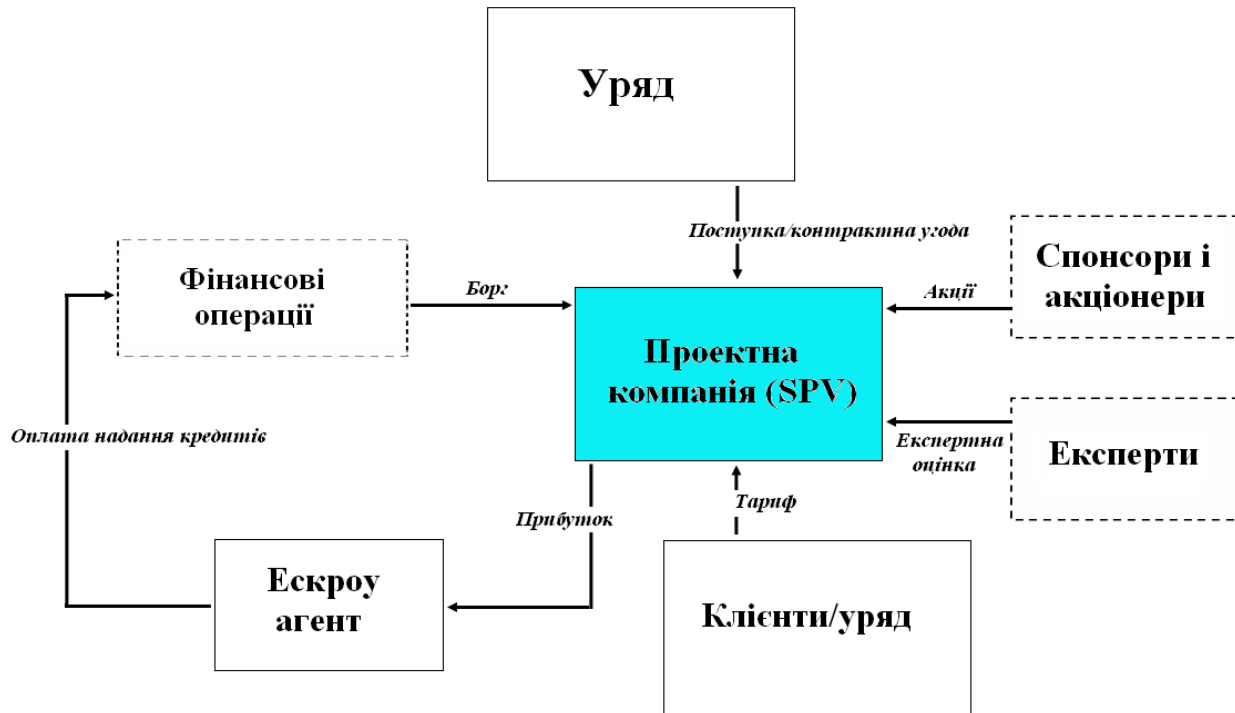


Рис. 1. Типова структура проекту ДПП

Примітка: ескроу агент (англ. Escrow Agent), фізична або юридична особа, яка тимчасово зберігає документи, гроші та інші матеріали від імені двох сторін, які уклали договір.

Джерело: розроблено автором за: Mário Franco, Cristina Estevão. The role of tourism public-private partnerships in regional development: a conceptual model proposal // http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1679-39512010000400003&script=sci_arttext

Моделі державно-приватного партнерства варіюються від короткострокових договорів простого управління (з потребою або без потреби в інвестиціях) до такої довгострокової і дуже складної моделі BOT, як роздержавлення. Ці моделі відрізняються головним чином за:

- правом власності на основні засоби;
- відповідальністю за інвестиції;
- розподілом ризиків;

– термінами дії контракту.

Контракти постачання і управління (надалі – контракт управління) характерні для участі приватного сектору в управлінні частково або повністю державними підприємствами (наприклад, спеціалізованого терміналу для обробки контейнерів у порту). Контракти на управління дозволяють використовувати досвід і кваліфікацію приватного сектору по організації оперативного управління, організації праці, закупівель устаткування, налагодженні сервісу та ін. У той же час, державний сектор зберігає за собою власність на основні засоби і устаткування таких підприємств. Приватний сектор забезпечує зазначені обов'язки, що стосуються обслуговування і, як правило, не бере на себе комерційні ризики. Приватний підрядник одержує плату за управління і експлуатацію послугами. Як правило, така оплата здійснюється на основі оцінки виконаного. Як правило, термін дії контракту короткий, звичайно від двох до п'яти років. Однак, більш тривалий період може бути використаний для великих і складних виробничих об'єктів, таких як порт або аеропорт. На рис. 2 показана типова структура контракту постачання і управління.

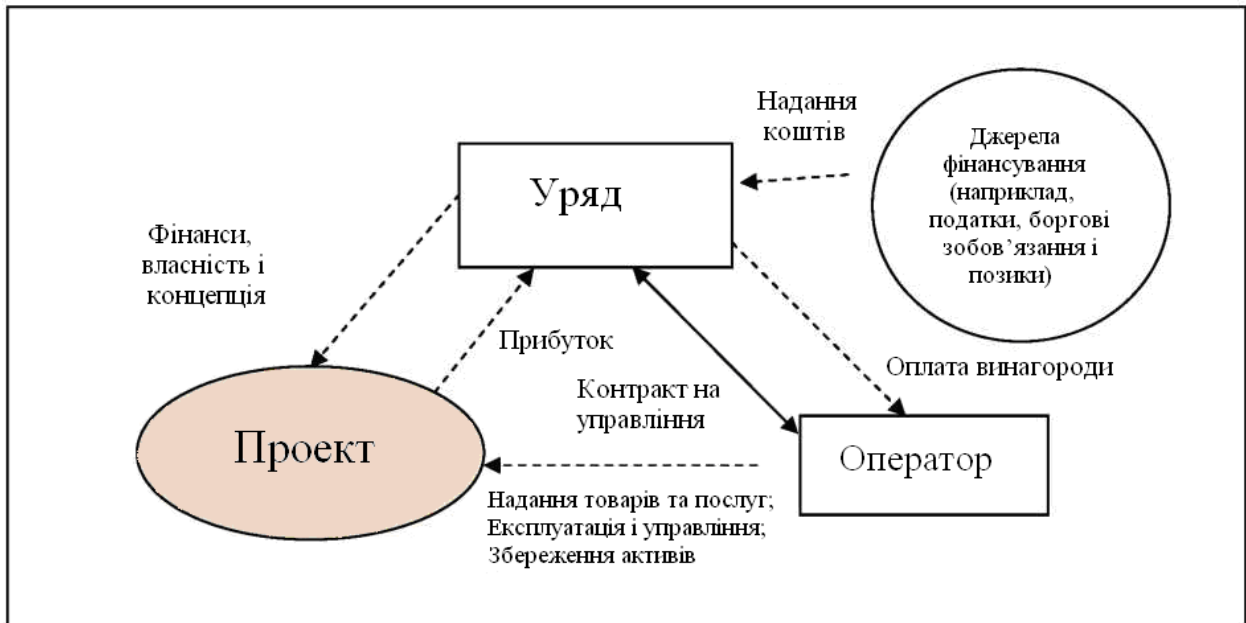


Рис. 2. Контракт постачання та управління

Джерело: розроблено автором за: INTOSAI Working Group on the Audit of Privatisation, Economic Regulation and Public Private Partnerships // <http://www.nao.org.uk/nao/intosai/wgap/pppdraft.htm>

До основних плюсів і мінусів цієї категорії моделей державно-приватного партнерства можна віднести наступні:

Плюси:

- може бути реалізований у короткий термін;
- найменш складний з усіх категорій моделей ДПП;
- у деяких країнах, політично і соціально більш прийнятний для деяких проектів (таких, як водопостачання, а також для стратегічних проектів, зокрема портів і аеропортів).

Мінуси:

- підвищення ефективності діяльності керованого підприємства може бути невеликим;
- мало стимулів для приватного сектору до інвестування;
- майже всі ризики лягають на державний сектор
- дана модель застосовна в основному до існуючих об'єктів інфраструктури.

Існує кілька варіантів контрактів управління, у тому числі:

- договір постачання або договір обслуговування;
- управління обслуговуванням;
- договір оперативного управління.

Постачання обладнання, сировини, енергії і трудових ресурсів є типовими прикладами договорів постачання або договорів обслуговування. Приватний концесіонер сам може увійти до числа постачальників або укласти контракт на обслуговування разом з іншими організаціями/постачальниками обладнання, матеріалів, енергії і трудових ресурсів. Неосновні види діяльності організації (державної або приватної), такі як постачання, прибирання, медичні послуги, обробка багажу, забезпечення безпеки і транспортних послуг для співробітників, можуть здійснюватися представником приватного сектору в сфері послуг. Такий механізм також відомий як аутсорсинг.

Деякі форми ліцензій або операційних угод використовуються, у випадку якщо приватний сектор здійснює надання послуг безпосередньо користувачам об'єкта інфраструктури. Прикладом такого механізму служить ліцензування стивідорських компаній по обробці вантажів у портах і послуги громадського харчування для пасажирів залізниць. Основною метою такого ліцензування є забезпечення постачання відповідної послуги на необхідному рівні якості і кількості.

Договори по управлінню обслуговуванням дуже популярні серед транспортних операторів. Іноді виробники/постачальники обладнання можуть також займатися технічним обслуговуванням активів, закуплених у них. Наприклад, більшість автобусів транспортної адміністрації в Бангкоці (Таїланд) обслуговуються компаніями-постачальниками.

Контракти оперативного управління для великих транспортних об'єктів, таких як порт або аеропорт, можуть бути корисними в тому випадку, коли можливості і досвід державних підприємств по запуску або обслуговуванню об'єкта обмежені або коли запускається нова операція. Багато аеропортів і об'єкти портової інфраструктури знаходяться у віданні і під управлінням приватного сектору (наприклад, вантажний термінал аеропорту Делі; термінал аеропорту В'єт'ян; новий контейнерний термінал у Читтагонгу, Бангладеш). Контракти на управління також є досить розповсюдженими в транспортному секторі для забезпечення деяких нетранспортних елементів транспортних операцій, таких як системи продажу квитків громадського транспорту і системи бронювання. Контракт оперативного управління міським транспортом також може бути укладений з приватним підприємцем.

При простому типі договору, приватний оператор одержує фіксовану плату за виконання управлінських завдань. Більш складні контракти можуть запропонувати більше стимулів для підвищення ефективності дій керуючого, шляхом визначення цільових показників, на яких заснований рівень оплати їх виконання.

Велика різноманітність моделей ДПП і їх підвидів (варіантів) забезпечує необхідну гнучкість у відповідності очікуванням держави, широке охоплення реальних умов здійснення інвестиційних проектів транспортної інфраструктури, і в першу чергу відносно справедливого розподілу між сторонами-партнерами численних ризиків. Наприклад, прогресивна практика показує, що приватний сектор демонструє кращу здатність до управління будівельними ризиками і ризиками, пов'язаними з експлуатацією транспортних об'єктів, у той час як ризики регулятивного характеру більш доречно нести державному сектору.

Висновки. Правильна оцінка можливостей і потенціалу кожної зі сторін — учасниць ДПП безпосередньо впливає на вибір моделі ДПП і ймовірність успішної реалізації проекту.

Ухвалення рішення про вибір моделі ДПП залишається за державою. Вибір моделі ґрунтуватиметься на наступних ключових аспектах:

- перелік обов'язків або видів робіт, який держава хоче передати на здійснення приватному сектору в рамках даного проекту (тобто йдеться про передачі функцій по проектуванню, будівництву, управлінню, експлуатації і др.;
- масштаб проекту;
- контроль якості реалізації проекту;
- розподіл ризиків між державою і приватним сектором, а також здійснення їх управління;
- способи покриття витрат приватного сектора (який механізм оплати буде застосований).

Таким чином, вибір моделі ДПП залежить від багатьох характеристик проекту і цілей уряду, при цьому частенько навіть за наявності повної інформації ухвалення рішення є складним процесом.

Підсумовуючи, слід сказати, що на розвиток державно-приватного партнерства надає вплив безліч чинників, включаючи місцеву географію, політичну ситуацію, розвиненість ринку позикового капіталу та ін., ці та інші чинники обумовлюють наявність значної кількості методів ДПП.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена аналізу основних складових та сутнісних характеристик такої моделі державно-приватного партнерства, як контракт постачання та управління. У статті досліджено сутність і структуру контрактів постачання та управління, їх особливості. На основі конкретних прикладів реалізації проектів ДПП, охарактеризовано різні варіанти даної моделі. Автор відзначає основні переваги та недоліки контрактів постачання та управління, сфери їх застосування. Головна увага у статті зосереджується на тому, що дана модель державно-приватного партнерства в першу чергу відрізняється тим, що партнер – держава надає ресурси, а приватний партнер – свій досвід і кваліфікацію у сфері управління. Особливо наголошується, що вибір моделі ДПП залежить від багатьох характеристик майбутнього проекту державно-приватного партнерства і цілей, які ставлять перед собою партнери, відзначається, також, що навіть за наявності повної інформації стосовно проекту, ухвалення рішення про вибір конкретної моделі є складним процесом.

Ключові слова: державно-приватне партнерство (ДПП), моделі, контракт постачання та управління.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена анализу основных составляющих и существенных характеристик такой модели государственно-частного партнерства, как контракт поставки и управления. В статье исследована сущность и структура контрактов поставки и управления, их особенности. На основе конкретных примеров реализации проектов ГЧП, охарактеризованы различные варианты данной модели. Автор отмечает основные преимущества и недостатки контрактов поставки и управления, сферы их применения. Главное внимание в статье сосредоточено на том, что данная модель государственно-частного партнерства в первую очередь отличается тем, что партнер - государство предоставляет ресурсы, а частный партнер - свой опыт и квалификацию в области управления. Особо отмечается, что выбор модели ГЧП зависит от многих характеристик будущего проекта государственно-частного партнерства и целей, которые ставят перед собой партнеры, отмечается также, что даже при наличии полной информации по проекту, принятия решения о выборе конкретной модели является сложным процессом.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), модели, контракт поставки и управления.

SUMMARY

The article analyzes the key components and essential characteristics of such a model public-private partnership, the contract procurement and management. The article examines the nature and structure of supply contracts and control their features. Based on case studies of PPP projects described different versions of the model. The author notes the advantages and disadvantages of contract procurement and management of the scope. The focus of the article focuses on the fact that this model of public-private partnership in the first place wherein the partner - the government provides resources and private partner - their experience and qualifications in the field of management. Particularly noted that the choice of PPP models depends on many characteristics of the future design of public-private partnerships and the goals set by the partners, noting also that even with complete information on the project, a decision on the choice of a particular model is a complex process.

Keywords: public-private partnership (PPP) model, contract procurement and management.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт. Доклад на семинаре 'Государственно-частное партнерство: новые тенденции развития транспортной инфраструктуры' //Вестник Евроазиатского транспортного союза.- 2003.- №3 (10).
2. Уварова А. А. Мировой опыт и перспективы использования ГЧП в России / А. А. Уварова, С. А. Глушков // Транспорт Российской Федерации : журнал о науке, экономике, практике / Гл. ред. И. П. Киселев. - СПб. : Т-ПРЕССА. - 2008. - №6. - С. 26-28.
3. Dewatripont Mathias and Legros Patrick (2005), Public-private partnerships: contrac design and risk transfer, European Investment Bank (EIB) Papers, Volume 10, No. 1, 2005
4. Kouwenhoven Vincent (1993), Public-Private Partnership: A Model for the Management of Public-Private Cooperation, in: Jan Kooiman (ed), Modern Governance - New GovernmentSociety Interactions, London 1993, p. 119-130
5. Renda A., Schrefler L. Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union. — [s. l.] The European Parliament, 2006. №1P / A / IMCO / SC / 2005-161.
6. Scriven, Pritchard and Delmon. A Contractual Guide to Major Construction Projects.- 1999. Section 5.7, Chapter 29.