

УДК 656.13
UDC 656.13

ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ ПАРТНЕРСТВА В ПРОЕКТАХ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

Грисюк Ю.С., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна

Лабута А.В., Національний транспортний університет, Київ, Україна

RESEARCH OF MODELS OF PARTNERSHIPS IS IN PROJECTS OF DEVELOPMENT OF A TRANSPORT INDUSTRY

Grysjuk Y.S., Ph. D., National Transport University, Kyiv, Ukraine

Labuta A.V., National Transport University, Kyiv, Ukraine

ИССЛЕДОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ ПАРТНЕРСТВА В ПРОЕКТАХ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

Грисюк Ю.С., кандидат экономических наук, Национальный транспортный университет, Киев, Украина

Лабута А.В., Национальный транспортный университет, Киев, Украина

Вступ.

Транспорт являє собою один з секторів, у якому розвиваються різні моделі державно-приватного партнерства. Необхідність реалізації проектів партнерств на транспорті обумовлена високою потребою економіки країни в приватних інвестиціях, забезпеченням ефективного використання виробничих потужностей, що перебувають в державній або муніципальній власності, підвищенням якості товарів, робіт та послуг. Для цього держава в рамках партнерства приймає на себе певну частину витрат, ризиків, а також використовує наявний адміністративний ресурс для підвищення привабливості відповідного проекту для недержавного учасника.

Мета дослідження, постановка задачі.

Незадовільний стан транспортної галузі пояснюється недостатнім рівнем інвестування; обмеженим фінансуванням з державного та місцевих бюджетів; відсутністю коштів на відтворення основних виробничих фондів внаслідок зниження їх вартості та недостатнього рівня амортизаційних відрахувань; відсутністю інвестицій на умовах концесій; недосконалістю механізмів лізингу. Нестача інвестицій призвела до стрімкого старіння рухомого складу та транспортної інфраструктури, що зумовлює невідповідність технічного і технологічного рівня вітчизняного транспорту європейським вимогам. Залишається низьким рівень сервісного обслуговування та ремонту рухомого складу автомобільного транспорту, недостатньо використовується наявний транзитний потенціал і вигідне географічне положення країни [1]. Ці всі недоліки визначають необхідність дослідження моделей та впровадження механізму партнерства з метою залучення ресурсів для змішаного фінансування розвитку транспортної галузі України, поєднання державних, муніципальних капітальних вкладень та приватного капіталу інвесторів.

Матеріали досліджень.

Державно-приватне партнерство стає актуальним у всіх сферах економіки, у тому числі і в транспортній галузі. Аналіз теорії та практики застосування поняття «державно-приватне партнерство» показує, що в самому загальному вигляді воно являє собою будь-які форми взаємодії на договірній основі держави й приватного бізнесу, спрямованого на підвищення якості та забезпечення доступності надаваних послуг населенню, а також на залучення в економіку приватних інвестицій [2].

Державно-приватне партнерство це юридично оформлена система взаємин партнерів, спрямована на спільну реалізацію інвестиційних проектів, заснована на справедливому розподілі необхідних організаційних, фінансових, виробничих й інших ризиків, і забезпечуюча сторонам прийнятний результат [3].

Аналіз реалізованих проектів державно-приватного партнерства в галузі транспорту, проведений Всесвітнім банком даних, реалізованих в світі з 1990 по 2013 роки, становить 1553 проекти, тоді як загальна кількість виконаних проектів державно-приватного партнерства в галузі транспорту в Україні за 23 роки складає всього 1 проект (реалізований в 2003 році, вартістю 130 мільйонів доларів США) [4]. Дослідження Всесвітнього банку дає всебічну інформацію про світовий досвід реалізації проектів на основі державно-приватного партнерства на транспорті та значний обсяг матеріалу для узагальнення, аналізу та запозичення прогресивного досвіду в розглянутій області для інших країн.

Оскільки партнерство використовується з метою забезпечити фінансування, проектування, будівництва та експлуатації об'єктів інфраструктури для надання традиційних державних послуг, підвищення якості життя населення та позитивного впливу на економічний розвиток країни, розглянемо ключові особливості такого партнерства.

Досвід закордонних держав дозволяє визначити ключові відмінності партнерства від інших форм взаємодії держави та бізнесу:

- тривалі терміни дії угод про партнерство;
- спільні проекти під конкретний об'єкт з визначеними датами початку та завершення;
- неординарні форми фінансування проектів: за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами, або ж спільне інвестування декількох учасників;
- реалізація партнерських відносин в умовах конкурентного середовища (за кожен контракт або концесію відбувається конкурентна боротьба між декількома потенційними учасниками);
- нестандартні форми відповідальності між партнерами: держава встановлює цілі проекту з позиції інтересів суспільства та визначає якісні параметри, здійснює моніторинг реалізації проектів, а приватний партнер, у свою чергу, бере на себе оперативну діяльність на різних стадіях проекту – розробки, фінансування, будівництва та експлуатації, управління і реалізації послуг споживачам;
- розподіл ризиків між учасниками проектів на договірній основі [2].

Існує декілька підходів, щодо класифікації моделей партнерств. Причому, поняття «модель» ще не є визначеним для категоризації партнерств, тому крім даного поняття [5], у літературі широко використовуються синоніми виду: «форма» [6], «тип» [7], «підхід» [8], «схема» [9] та ін. [3].

Першим підходом, відповідно до якого, основні моделі державно-приватного партнерства, що використовуються для реалізації проектів в транспортній галузі країн Європейського союзу класифікуються наступним чином [6]:

1. «Сервісний контракт» – угода між державним органом і приватною компанією про передачу простих, короткострокових експлуатаційних державних потреб. Це найбільш проста та обмежена по ступеню участі приватного сектора модель партнерства, при якій приватна компанія забезпечує експлуатацію державних активів протягом короткого періоду часу. Керування та інвестиційні зобов'язання здійснюються державою, що зберігає за собою фінансові ризики, ризики залишкової вартості основних коштів та ін., замість цього держава одержує висококваліфіковані послуги приватного сектора по експлуатації транспортного об'єкта, забезпечуючи тим самим економію бюджетних експлуатаційних витрат, у порівнянні з експлуатацією даного об'єкта державною структурою. Крім того, у держави залишається функція контролю якості надаваних приватним сектором послуг при експлуатації об'єкта. Дана модель може застосовуватись для збору плати з користувачів об'єктом, що забезпечує населення транспортними послугами і т.д.

2. «Контракт на керування та експлуатацію» – угода між державним органом і приватною компанією, відповідно до якої, відповідальність за управління та експлуатацію об'єкта передається приватному сектору. Контрактний період зазвичай досить короткий, але, як правило, може бути продовжений. Винагорода приватному сектору виплачується на фіксованій або диференційованій основі, з урахуванням премій, пов'язаних з досягненням конкретних цільових показників. Фінансові ризики несе держава. Цей тип контракту дозволяє державі збільшити ефективність як самого процесу надання послуг споживачам, так і інвестицій у техніку та технології. Причиною є більша зацікавленість приватного оператора в підвищенні якості послуг для скорочення загальних витрат і зменшення ризиків попиту на стадії експлуатації. Такий контракт найбільш придатний у так званий «перехідний період», що в остаточному підсумку веде до приватизації державного майна.

3. «Орендний договір» – угода, при якому приватна компанія одержує доходи, сгенеровані державним активом – транспортним об'єктом, в обмін на фіксовані орендні платежі та обов'язок

експлуатувати об'єкт, підтримуючи його в стані експлуатаційної готовності. Оскільки при цьому ризики попиту приймає на себе приватна сторона, то вона буде зацікавлена в досягненні максимальної експлуатаційної ефективності. Однак дана угода може стати прибутковою для приватної компанії у випадку, якщо надавані нею при експлуатації транспортного об'єкта послуги будуть відповідати вимогам, пропонованим з боку користувачів цими послугами. У держави при цьому залишаються будівельні ризики по модернізації об'єкта та фінансові ризики. Ця модель партнерства є найбільш оптимальною при наданні послуг громадським транспортом. У більш складних орендних моделях, таких як BBO, LDO чи WAA (табл. 1), як правило, будівельні ризики передаються приватній компанії, що знімає даний тягар з держави.

4. «Будівництво “під ключ”» або «Будівництво, експлуатація й передача» – є інтегрованою моделлю партнерства, при якому приватний сектор бере на себе відповідальність за проектування, будівництво та експлуатацію проекту. Об'єднання при цьому всіх можливих на різних стадіях реалізації проекту ризиків у рамках одного договору, з одного боку, не вимагає від держави значних бюджетних вкладень на експлуатацію об'єкта, а з іншого боку – спонукає приватну сторону до збільшення ефективності реалізації такого проекту. Дана модель передає приватній компанії операційні витрати на етапі проектування та будівництва, чим стимулює до кращого планування та керування бізнес-процесами всередині компанії. У цьому варіанті держава приймає на себе фінансові ризики, однак, на відміну від інших моделей партнерств, втрачає контроль на важливих етапах життєвого циклу проекту.

5. «Проектування, будівництво, фінансування та експлуатація» – модель, у якій приватний партнер проектує об'єкт відповідно до вимог державних органів, фінансує його будівництво, потім переходить до фази експлуатації. Після закінчення терміну контракту активи можуть бути повернуті державі, якщо це передбачено умовами контракту. «Проектування, будівництво, фінансування та експлуатація»- найбільш складна модель, що включає в себе необхідність приватної сторони забезпечувати будівельну та експлуатаційну ефективність на відміну від попередніх типів моделей. Найпоширенішим підвидом даної моделі є модель, реалізована на основі концесійної угоди, в ній приватний інвестор проектує, фінансує, будує та експлуатує інфраструктуру, що генерує доходи, в обмін на право збору доходів протягом терміну дії концесійної угоди, це як правило, 25-30 років. Інфраструктурні активи залишаються у власності держави. Ця модель добре підходить для реалізації проектів в автодорожній галузі, тобто таких проектів, де за зроблені послуги можливий збір плати з користувачів. Іншим розповсюдженим різновидом вищезазначеної моделі є договори, пов'язані з роздержавленням основних фондів, при яких державні активи повністю або частково продаються приватному сектору. При повному продажі активів держава грає тільки регулюючу роль, захищаючи користувачів від монополістичних цін та обмеження переліку надаваних послуг. Якщо держава залишає частину активів у своїх руках, то лише з метою контролю якості надаваних новим власником активів послуг. Модель «Проектування, будівництво, фінансування та експлуатація», як і інші моделі, може бути адаптована до обліку специфічних особливостей конкретного проекту (табл. 1).

Таблиця 1 – Особливості моделей партнерств Європейського союзу

Моделі партнерств та їх форми	Особливості застосування та реалізації
«Сервісний контракт»	Приватна сторона забезпечує експлуатацію державних активів протягом короткого періоду часу. Керування активами здійснює держава та несе фінансові ризики.
«Контракт на керування й експлуатацію»	Приватна сторона керує та експлуатує державні активи. Її доходи залежать від відповідності рівня надаваних послуг вимогам держави і споживачів. Фінансові ризики несе держава.
«Орендний договір»: – «Купівля, будівництво та експлуатація» (BBO – Buy, Build, and Operate); – «Оренда, реконструкція та експлуатація» (LDO – Lease, Develop, and Operate); – «Розширення (WAA – Wraparound addition)	Приватна сторона орендує державні активи, реконструює, розширяє їх, потім експлуатує без зобов'язань повернути назад активи державі

Моделі партнерств та їх форми	Особливості застосування та реалізації
<p>«Будівництво, експлуатація та передача»: – «Будівництво, володіння, експлуатація та передача (BOOT – Build, Own, Operate, and Transfer); – «Будівництво, оренда, володіння та передача» (BROT Build, Rent, Own, and Transfer); – «Будівництво, оренда, експлуатація і передача (BLOT Build, Lease, Operate, and Transfer); – «Будівництво, передача і експлуатація» (BTO Build, Transfer, and Operate)</p>	<p>Приватна сторона проектує та будує активи, експлуатує їх і повертає державі по закінченню терміну контракту або раніше в оговорених випадках.</p>
<p>«Проектування, будівництво, фінансування та експлуатація»: – «Будівництво, володіння та експлуатація» (BOO Build, Own, and Operate); – «Будівництво, модернізація та експлуатація» (BDO Build, Develop, and Operate); – «Проектування, будівництво, управління та фінансування» (DCMF Design, Construct, Manage, and Finance)</p>	<p>Приватна сторона проектує, будує, володіє, модернізує та експлуатує активи без зобов'язань їх повернення державі.</p>

Другим підходом є прийнята Всесвітнім банком практика [4], частково відрізняється від наведеної вище класифікації, головним чином ступенем залучення та передачі ризиків проекту від держави приватному сектору, крім класифікації найпоширеніших моделей державно-приватного партнерства. Даний підхід диференціює партнерства за наступними чотирма категоріями:

1. «Контракти на керування та оренду» – модель партнерства, коли приватна компанія бере на себе управління державним транспортним об'єктом на фіксований період часу. При цьому право власності та обов'язок фінансування залишаються в державі. У дану групу попадають наступні різновиди даної моделі:

– «Контракт на керування» (MC – Management Contract) – держава оплачує приватній компанії витрати по керуванню своїми активами; за експлуатаційні ризики несе відповідальність держава;

– «Договір оренди» (LC – Lease Contract) – держава надає транспортні об'єкти в оренду приватному оператору на платній основі; експлуатаційні ризики приватна компанія бере на себе;

2. «Концесії» (Concessions) – модель партнерства, коли приватний сектор приймає на себе керування приналежній державі власністю і значні інвестиційні ризики протягом певного періоду. Концесії підрозділяються на наступні види:

– «Відновлення (реконструкція), експлуатація та передача» (ROT – Rehabilitate, Operate, and Transfer) – приватний інвестор відновлює (реконструює) існуючий об'єкт, потім здійснює його експлуатацію протягом встановленого договірною терміну, приймаючи на себе пов'язані із цим ризики, а потім повертає об'єкт державі;

– «Відновлення, оренда та передача» (RLT- Rehabilitate, Lease or Rent, and Transfer) – приватний інвестор відновлює або реконструює існуючий об'єкт, потім орендує або бере його в державного власника в лізинг на обговорений у контракті період часу, приймаючи на себе всі пов'язані із цим ризики, а потім повертає його державі;

– «Будівництво, відновлення, керування та передача» (BROT – Build, Rehabilitate, Operate, and Transfer) – приватна компанія здійснює нове будівництво чи реконструкцію об'єкта, експлуатує його протягом періоду дії контракту, приймаючи на себе всі пов'язані із цим ризики, а потім повертає його державі;

3. «Проекти “із чистого аркуша”» (Greenfield Projects) – приватна компанія або спільне державно-приватне підприємство здійснює будівництво та експлуатацію нового об'єкта протягом періоду контракту, після закінчення якого об'єкт може бути повернутий державі. До даної групи відносяться наступні різновиди моделі:

– «Будівництво, оренда та передача» (BLT – Build, Lease, and Transfer)-приватний інвестор здійснює будівництво нового об'єкта, приймаючи на себе власні ризики, передає готовий об'єкт у власність державі, потім орендує та експлуатує його, приймаючи на себе всі ризики до закінчення терміну оренди. Держава забезпечує приватній компанії гарантію мінімального доходу через викуп послуг транспортних об'єктів на тривалий період або компенсацію мінімального трафіка;

– «Будівництво, експлуатація та передача» (BOT – Build, Operate, and Transfer) – приватний інвестор здійснює будівництво та експлуатацію нового об'єкта, приймаючи на себе ризики, потім передає його державі по закінченні терміну дії контракту. Приватний інвестор може мати право власності на створені об'єкти протягом контрактного періоду. Держава забезпечує приватній компанії гарантію мінімального доходу через викуп послуг транспортних об'єктів на тривалий період або компенсацію мінімального трафіка;

– «Будівництво, володіння та експлуатація» (BOO – Build, Own, and Operate) – приватний інвестор здійснює будівництво, володіння та експлуатацію нового об'єкта, приймаючи на себе всі ризики. Держава забезпечує приватній компанії гарантію мінімального доходу через викуп послуг інфраструктурних об'єктів на тривалий період або компенсацію мінімального трафіка;

– «Комерсант» (Merchant) – приватний інвестор здійснює будівництво нового інфраструктурного об'єкта, вигравши конкурс на вільному конкурентному аукціоні, за умовами якого держава не надає гарантію доходу приватному інвестору. Приватна компанія приймає на себе всі будівельні, експлуатаційні та інші ризики по проєкту;

– «Оренда» (Rental) – приватний інвестор здійснює будівництво, володіння та експлуатацію нового об'єкта, приймаючи на себе всі ризики, а потім передає його в оренду державі, зазвичай на період від 1 року до 15 років. Держава забезпечує приватному партнеру гарантію мінімального доходу через викуп послуг об'єктів на короткий період;

4. «Передача активів» (Divestitures) – приватна компанія купує пакет акцій державного підприємства, що володіє об'єктом, через публічний продаж активів, програми приватизації та інші механізми. У дану групу входять наступні моделі:

– «Повна» – держава передає 100% пакет акцій державного підприємства приватній компанії;

– «Часткова» – держава передає деякий пакет акцій державного підприємства приватній компанії. Це може мати на увазі передачу керування об'єктом приватній компанії.

Третім підходом класифікації моделей партнерства в галузі транспорту є моделі, що використовуються в автодорожній галузі США [10]. Ці моделі відрізняються насамперед характером розподілу відповідальності між державним і приватним сектором, що включає різноманітні ризики.

Крім того, одна частина моделей більше підходить для будівництва нових об'єктів, інша – для експлуатації або реконструкції існуючих, третя – має змішаний характер (табл. 2) [10].

Таблиця 2 – Моделі партнерств в проєктах автодорожньої галузі США

Типи проєктів	Моделі проєктів		
Нове будівництво	«Проєктування та будівництво» (DB – Design, and Build)	«Проєктування, будівництво та експлуатація» (DBO/DBM – Design, Build, and Operate/Maintain)	«Проєктування, будівництво, фінансування й експлуатація» (DBFO – Design, Build, Finance, and Operate)
Реконструкція існуючих об'єктів	«Експлуатація та управління (на основі концесійного договору)» (O&M Concession – Operation and Management Concession)		«Довгострокова оренда (LTL-Long Term Lease)
Гібридні			«Оренда, реконструкція та експлуатація» (LDO – Lease, Develop, and Operate)

«Проектування та будівництво» (DB-Design, and Build) – є моделлю реалізації проекту, що сполучає в собі дві окремі послуги в рамках єдиного контракту. У цій моделі представник приватного сектора зобов'язується виконати контракт на фіксовану суму для обох послуг: архітектурних/інженерних і будівництва. Приватний сектор може бути представлений однією компанією, консорціумом, спільним підприємством або іншими організаціями, зібраними для конкретного проекту.

«Проектування, будівництво та експлуатація/зміст» (DBO/DBM – Design, Build, and Operate/Maintain) – модель комплексного партнерства, що поєднує в собі контрактні зобов'язання приватного партнера в моделі «Проектування та будівництво» (DB-Design, and Build) – проектування та будівництво, з експлуатацією/технічним обслуговуванням. На зобов'язання приватного сектора, забезпечені єдиним контрактом, накладається державне фінансування проекту. Дана модель одержала досить широке поширення, у тому числі під назвами «Будівництво “під ключ”» (Turnkey Procurement) і «Будівництво, експлуатація та передача» (Bot-Build, Operate, and Transfer).

«Проектування/будівництво/фінансування/управління» (Design Build Finance Operate – DBFO) – припускає, що весь комплекс робіт із проектування, будівництва, експлуатації та фінансування повністю переноситься на приватний сектор (концесіонера), а власником при цьому залишається держава.

«Експлуатація та технічне обслуговування» (Operations and maintenance Concession – O&M Concession) – органи державної влади використовують концесійні договори на експлуатацію та технічне обслуговування для того, щоб покласти відповідальність за цю роботу на приватний сектор.

«Довгострокова оренда/лізинг» (Long Term Lease – LTL) – припускає укладання договору оренди (лізингу) існуючих платних об'єктів, зведених за рахунок держави, із приватним сектором.

«Оренда/розвиток/управління» (Lease Develop Operate – LDO) – модель, при якій держава-власник надає приватному сектору право оренди для управління та подальшого розвитку (розширення, удосконалення) існуючого об'єкта.

Більшість проектів із приватною участю можна віднести до однієї з розглянутих вище груп моделей партнерств. Однак відповідно до методології Всесвітнього банку [4] межі між цими групами і, відповідно, моделями партнерств не завжди чітко окреслені, і деякі проекти можуть бути віднесені більш ніж до однієї моделі партнерств. У цьому випадку проект вважається приналежний тій моделі, що краще відображає ризики приватного сектора.

Висновки: Різноманітність моделей партнерств та їхніх підвидів забезпечує необхідну гнучкість у відповідності очікуванням держави, широке охоплення реальних умов здійснення проектів транспортної інфраструктури, і в першу чергу відносно справедливого розподілу між партнерами численних ризиків. Світова практика показує, що приватний сектор демонструє кращу здатність до керування будівельними ризиками та ризиками, пов'язаними з експлуатацією транспортних об'єктів, у той час як ризики регулятивного характеру більш доречно нести державному сектору.

Підводячи підсумки аналізу моделей партнерств, що реалізуються у різних регіонах світу для реалізації проектів в галузі транспорту, доцільно дослідити моделі, які найбільш придатні для умов становлення ринкових відносин в Україні. Вибір моделі доцільно обирати в залежності від наявних можливостей і потенціалу кожної зі сторін учасниць партнерства. Від вибору моделі партнерства в подальшому буде залежати успішна реалізація проекту.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Транспортна стратегія України на період до 2020 року.
2. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский. – Москва : Наука, 2005. – 315 с.
3. Максимов В.В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов / В. В. Максимов. – М.: Альпина Паблицерз, 2010. – 178 с.
4. Private Participation in Infrastructure Projects Database // The World Bank Group – The Public-Private Infrastructure Advisory Facility.. – <http://ppi.worldbank.org>.
5. CPPP – About PPP – Definition and Models // The Canadian Council for Public-Private Partnerships. – <http://www.pppcouncil.ca>.
6. Renda A., Schrefler L. Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union. – The European Parliament, 2006. №IP / A / IMCO /SC/2005-161.
7. Махортов Е. А., Семченков А. С. Государственно-частное партнерство как форма отношений власти и бизнеса в России // LOBBYING. RU: Журнал о лоббизме и GR. 2007.

8. Progress of Work of the Financial Matters Advisory Group/Legislative Council Subcommittee on West Kowloon Cultural District Development. – Hong Kong, The People's Republic of China: [s. n.], 2007. N*WKCD-394.

9. Каданя А. Я. Экономические основы государственно-частного партнерства. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук/ФГОУ ВПО «Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова». / А.Я. Каданя – М.: МГУ, 2008.

10. Public-Private Partnership: PPPs Defined // United States Department of Transportation, Federal Highway Administration. September 19, 2008.

REFERENCES

1. Transportna strategija Ukrajiny na period do 2020 roku. (Ukr)

2. Varnavskij V. Gh. Partnerstvo gosudarstva y chastnogo sektora: formy, proekty, rysky / V. Gh. Varnavskij. – Moskva : Nauka, 2005. – 315 p. (Ukr)

3. Maksimov V.V. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v transportnoj infrastrukture: kriterii ocenki koncessionnyh konkursov / V. V. Maksimov. – M.: Al'pina Pablisherz, 2010. – 178 s.

4. Private Participation in Infrastructure Projects Database // The World Bank Group – The Public-Private Infrastructure Advisory Facility.. – <http://ppi.worldbank.org>.

5. CPPP – About PPP – Definition and Models // The Canadian Council for Public-Private Partemships. – <http://www.pppcouncil.ca>.

6. Renda A., Schrefler L. Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union. – The European Parliament, 2006. №IP / A / IMCO /SC/2005-161.

7. Mahortov E. A., Semchenkov A. S. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak forma otnoshenij vlasti i biznesa v Rossii // LOBBYING. RU: Zhurnal o lobbizme i GR. 2007. (Rus)

8. Progress of Work of the Financial Matters Advisory Group/Legislative Council Subcommittee on West Kowloon Cultural District Development. – Hong Kong, The People's Republic of China: [s. n.], 2007. NWKCD-394.

9. Kadanja A. Ja. Jekonomicheskie osnovy gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. Avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata jekonomicheskikh nauk/FGOU VPO «Moskovskij gosudarstvennyj universitet imeni M. V. Lomonosova»/ A.Ja. Kadanja – M.: MGU, 2008. (Rus)

10. Public-Private Partnership: PPPs Defined // United States Department of Transportation, Federal Highway Administration. September 19, 2008.

РЕФЕРАТ

Грисюк Ю.С. Дослідження моделей партнерства в проектах розвитку транспортної галузі. / Ю.С. Грисюк, А.В. Лабута // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Технічні науки». Науково-технічний збірник. – К. : НТУ, 2015. – Вип. 1 (31).

В статті досліджуються моделі партнерства, що реалізуються в транспортній галузі країн Європейського союзу, використовуються в автодорожній галузі США та у відповідності з класифікацією Світового банку.

Об'єкт дослідження – моделі партнерства в проектах розвитку транспортної галузі.

Мета роботи – підвищення якості та забезпечення доступності транспортних послуг завдяки залученню приватних інвестицій шляхом застосування моделей партнерств.

Методи дослідження – теорія аналізу.

Незадовільний стан транспортної галузі пояснюється недостатнім рівнем інвестування; обмеженим фінансуванням з державного та місцевих бюджетів; відсутністю коштів на відтворення основних виробничих фондів внаслідок зниження їх вартості та недостатнього рівня амортизаційних відрахувань; відсутністю інвестицій на умовах концесій, недосконалістю механізмів лізингу. Нестача інвестицій призвела до стрімкого старіння рухомого складу та транспортної інфраструктури, що зумовлює невідповідність технічного і технологічного рівня вітчизняного транспорту європейським вимогам. Залишається низьким рівень сервісного обслуговування та ремонту рухомого складу автомобільного транспорту, недостатньо використовується наявний транзитний потенціал і вигідне географічне положення країни. Ці всі недоліки визначають необхідність дослідження моделей та впровадження механізму партнерства в проектах розвитку транспортної галузі України, вибір яких доцільно здійснювати в залежності від наявних можливостей і потенціалу кожної зі сторін. Від вибору моделі партнерства в подальшому буде залежати успішна реалізація проекту.

Результати статті можуть бути використані для вибору моделей партнерств в проектах розвитку транспортної галузі.

Прогнозні припущення щодо розвитку об'єкта дослідження – аналіз та вибір моделей в залежності від особливостей проекту, наявних можливостей та потенціалу кожної зі сторін учасниць партнерства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ТРАНСПОРТ, МОДЕЛІ ПАРТНЕРСТВ, ПРОЕКТИ РОЗВИТКУ.

ABSTRACT

Grysjuk Y.S., Labuta A.V. Research of models of partnership is in the projects of development of a transport industry. Visnyk National Transport University. Series «Technical sciences». Scientific and Technical Collection. – Kyiv: National Transport University, 2015. – Issue 1 (31).

The models of partnership, that will be realized in a transport industry of countries of the European union, are investigated in the article, used in road-transport industry of the USA and in accordance with classification of the World bank.

An object of research of -моделі partnership is in the projects of development of a transport industry.

An aim of work is upgrading and providing of availability of transport services due to bringing in of private investments by application of models of partnerships.

Research methods are a theory of analysis.

The unsatisfactory state of a transport industry is explained by the insufficient level of investing; limit financing from state and local budgets; by absence of money on the recreation of capital productive assets as a result of understating of their cost and insufficient level of depreciation decrees; by absence of investments on the terms of concessions, by imperfection of leasing mechanisms. An underinvestment resulted in the swift aging of rolling stock and transport infrastructure that predetermines disparity of technical and technological level of home transport to the European requirements. The level of service and repair of rolling stock of motor transport remains subzero, present transit potential and advantageous geographical location of country are used not enough. These determine all defects necessity of дослідження models and introduction of mechanism of partnership for the projects of development of a transport industry of Ukraine, the choice of that it is expedient to carry out depending on present possibilities and potential each of parties. From the choice of model of partnership successful realization of project will depend in future.

The results of the article can be drawn on for the choice of models of partnerships in the projects of development of a transport industry.

Prognosis suppositions in relation to development of research object are an analysis and choice of models depending on the features of project, present possibilities and potential each of parties of participants of partnership.

KEYWORDS: TRANSPORT, MODELS PARTNERSHIPS, PROJECTS DEVELOPMENT.

РЕФЕРАТ

Грысюк Ю.С. Исследование моделей партнерства в проектах развития транспортной отрасли. / Ю.С. Грысюк, А.В. Лабута // Вестник Национального транспортного университета. Серия «Технические науки». Научно-технический сборник. – К. : НТУ, 2015. – Вып. 1 (31).

В статье исследуются модели партнерств, реализуемых в транспортной отрасли стран Европейского союза, используются в автодорожной отрасли США и в соответствии с классификацией Всемирного банка.

Объект исследования – модели партнерства в проектах развития транспортной отрасли.

Цель работы – повышение качества и обеспечение доступности транспортных услуг благодаря привлечению частных инвестиций путем применения моделей партнерства.

Методы исследования – теория анализа.

Неудовлетворительное состояние транспортной отрасли объясняется недостаточным уровнем инвестирования; ограниченным финансированием из государственного и местных бюджетов; отсутствием средств на воспроизводство основных производственных фондов в результате занижения их стоимости и недостаточного уровня амортизационных отчислений; отсутствием инвестиций на условиях концессий, несовершенством механизмов лизинга. Недостаток инвестиций привела к стремительному старению подвижного состава и транспортной инфраструктуры, что приводит несоответствием технического и технологического уровня отечественного транспорта европейским требованиям. Остается низким уровень сервисного обслуживания и ремонта подвижного состава автомобильного транспорта, недостаточно используется имеющийся транзитный потенциал и выгодное географическое положение страны. Все эти недостатки определяют необходимость дослідження моделей и внедрение механизма партнерства в проектах развития транспортной отрасли Украины, выбор которых целесообразно осуществлять в зависимости от

имеющихся возможностей и потенциала каждой из сторон. От выбора модели партнерства в дальнейшем будет зависеть успешная реализация проекта.

Результаты статьи могут быть использованы для выбора моделей партнерства в проектах развития транспортной отрасли.

Прогнозные предположения о развитии объекта исследования – анализ и выбор моделей в зависимости от особенностей проекта, имеющихся возможностей и потенциала каждой из сторон участниц партнерства.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ТРАНСПОРТ, МОДЕЛИ ПАРТНЕРСТВА, ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ.

АВТОРИ:

Грисюк Юрій Сергійович, кандидат економічних наук, доцент, Національний транспортний університет, доцент кафедри транспортного права та логістики, e-mail: Hrysjuk@ukr.net, Україна, 01010, м. Київ, вул. Суворова 1.

Лабута Артем Віталійович, Національний транспортний університет, асистент кафедри транспортного права та логістики, e-mail: karrera@ukr.net, Україна, 01010, м. Київ, вул. Суворова 1.

AUTHOR:

Grysjuk Yurii Serhiiiovych, Ph. D., Associate professor, National Transport University, assistant professor of the department of transportation law and logistics, e-mail: Hrysjuk@ukr.net, Ukraine, 01010, Kyiv, str. Suvorova 1.

Labuta Artem Vitaliiiovych, National Transport University, assistant of the department of transportation law and logistics, e-mail: karrera@ukr.net, Ukraine, 01010, Kyiv, str. Suvorova 1.

АВТОРЫ:

Грисюк Юрий Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент, Национальный транспортный университет, доцент кафедры транспортного права и логистики, e-mail: Hrysjuk@ukr.net, Украина, 01010, г. Киев, ул. Суворова 1.

Лабута Артем Витальевич, Национальный транспортный университет, ассистент кафедры транспортного права и логистики, e-mail: karrera@ukr.net, Украина, 01010, г. Киев, ул. Суворова 1.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Гурнак В.М., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри транспортного права та логістики, Київ, Україна.

Алькама В.Г., доктор економічних наук, професор, Університет економіки та права «КРОК», професор кафедри зовнішньоекономічної діяльності та логістики, Київ, Україна.

REVIEWERS:

Hurnak V.M., Ph.D. Economics (Dr.), Professor, National Transport University, Professor of the department of transportation law and logistics, Kyiv, Ukraine.

Alkema V.H., Ph.D. Economics (Dr.), Professor, “KROK” University, Professor of the department of foreign trade and logistics, Kyiv, Ukraine.