

УДК 656.7(045)

КОВАЛЕНКО Н.В.,

к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного авіаційного університету

АРТИКОВА ШАХЗОДА,

студенка 2 курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО НА ПРИКЛАДІ АЕРОПОРТУ

***Анотація.** Статтю присвячено питанням державно-приватного партнерства в і можливостям його застосування в розвитку авіатранспортної інфраструктури. Розглянуто сутність поняття державно-приватного партнерства, наводяться його основні ознаки та форми. Проведено загальний аналіз формування публічне приватне партнерство в аеропорту на прикладі чотирьох етапного формування Угоди про концесію.*

***Ключові слова:** державна влада, приватний бізнес, регіональні повітряні перевезення, техніко-економічна оцінка проектів, аеропорт.*

Коваленко Н.В., к.э.н., доцент, доцент кафедры международной экономики Национального авиационного университета

Артыкова Шахзода, студентка 2 курса специальности «Международная экономика»

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО НА ПРИМЕРЕ АЭРОПОРТА

***Аннотация.** Статья посвящена вопросам государственно-частного партнерства в и возможностям его применения в развитии авиатранспортной инфраструктуры. Рассмотрены сущность понятия государственно-частного партнерства, приводятся его основные признаки и формы. Проведен общий анализ формирования публичное частное партнерство в аэропорту на примере четырех этапного формирования Соглашения о концессии.*

***Ключевые слова:** государственная власть, частный бизнес, региональные воздушные перевозки, технико-экономическая оценка проектов, аэропорт.*

Kovalenko N.V., PhD, Associate Professor, Associate Professor of International Economics National Aviation University

Arthic Shahzoda, 2nd year student majoring in International Economics

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP ON THE EXAMPLE OF THE AIRPORT

***Annotation.** The article is devoted to issues of public-private partnership in and the possibilities of its application in the development of air transport infrastructure. The essence of the concept of public-private partnership is considered, its main features and forms are given. A general analysis of the formation of a public-private partnership at the airport is carried out on the example of the four stage formation of the concession agreement.*

***Key words:** state power, private business, regional air transportation, feasibility study of projects, airport.*

Актуальність теми. Останнім часом тема державно-приватного партнерства (ДПП) стає все більш актуальною. Особливе значення ДПП має для економіки регіонів, де на його основі відбувається розвиток місцевих ринків капіталу, товарів і послуг.

Оптимальний шлях розвитку країни передбачає не тільки опору на самобутній національний досвід держави, але і облік загальносвітових політичних і економічних тенденцій, можливість критичного запозичення зарубіжних механізмів, інструментів і технологій для досягнення цілей державної політики.

Одним з таких механізмів, сформованих в розвинених країнах світу, є взаємодія між органами державної влади та бізнесом і розглядається як необхідна умова розвитку ефективної ринкової

економіки, і в ході процесу своєї інституціоналізації стало носити характер партнерства держави і приватних підприємств (Public-Private Partnership, PPP), отримавши назву державно-приватного партнерства (ДПП).

Перш за все необхідно визнати, що єдиного розуміння і визначення ДПП в тих країнах, де воно зародилося і розвивається досить успішно, до сих пір не склалося. У зв'язку з цим можна говорити лише про ті чи інші підходи до визначення даного інституту суспільних відносин, виходячи з умов об'єктивної дійсності, в яких дане явище виникає.

Відповідно до економічного підходу державно-приватне партнерство є непрямою приватизацією. Йдеться про перерозподіл повноважень між державою і бізнесом в стратегічних галузях, які не можуть бути приватизовані, але для яких у держави відсутні кошти на розвиток (житлово-комунальне господарство, соціальна сфера, транспорт, благоустрій населених пунктів, об'єкти культурної спадщини та ін.). При цьому важливими умовами ефективності ДПП є ступінь участі бізнесу в реалізованому проекті і збереження за державою істотному ступені господарської активності і деяких частин власності. В іншому випадку реалізація механізмів державно-приватного партнерства може привести до часткової або повної приватизації бізнесом об'єктів партнерства. Підставою для такого розуміння партнерства держави і бізнесу став досвід країн з розвинутою економікою, де приватним компаніям, які реалізують спільні з державою проекти, передавалися широкі повноваження: володіння, експлуатація, будівництво, фінансування та ін.

Аналіз досліджень і публікацій. Серед фахівців немає єдиної думки про те, які форми взаємодії влади і бізнесу можна віднести до ДПП. Проте серед вітчизняних науковців, таких як Ковальова О.М., Кукса В., Афанасьєва О. та ін., дослідження в даній галузі є актуальним. Широке трактування має на увазі під ДПП конструктивну взаємодію влади і бізнесу не тільки в економіці, але і в політиці, культурі, науці і т.д.

Метою даного дослідження є формування чіткого розуміння про державно-приватне партнерство в авіаційній галузі та охарактеризувати особливості підписання угоди про співпрацю між державним і приватним сектором

Виклад основного матеріалу. У числі базових ознак державно-приватних партнерств у вузькому (економічному) трактуванні можна назвати наступні:

- сторонами ДПП є держава і приватний бізнес;
- взаємодія сторін закріплюється на юридичній основі;
- взаємодія сторін має рівноправний характер;
- ДПП має чітко виражену публічну, суспільну спрямованість;
- в процесі реалізації проектів на основі державно-приватного партнерства консолідуються, об'єднуються ресурси і вклади сторін;
- фінансові ризики і витрати, а також досягнуті результати розподіляються між сторонами в заздалегідь певних пропорціях.

Як правило, ДПП передбачає, що не держава підключається до проектів бізнесу, а навпаки, держава запрошує бізнес взяти участь в реалізації суспільно значущих проектів.

У широкому сенсі до основних форм ДПП в сфері економіки і державного управління можна віднести:

- будь-які взаємовигідні форми взаємодії держави і бізнесу;
- державні контракти;
- орендні відносини;
- фінансову оренду (лізинг);
- державно-приватні підприємства;

Публічне приватне партнерство в аеропорту – це діяльність, яка в принципі схожа на ініціативу злиття та придбання. Він рухається вперед за певною вбудованою логікою. Існує зв'язок продавця-покупця з взаємодією «оферент» та «оффер».

Процес ДПП, як правило, є нестандартним видом діяльності і часто підтримується з обох сторін зовнішніми фахівцями; юридичні, фінансові та технічні. Як і в будь-якій взаємодії купівлі-продажу, між продавцем і покупцем можуть виникати певні складнощі. В екземплярі ДПП, укладення угоди є певним етапом, який ми в даній статті позначимо як "Закриття транзакцій" [2].

Під час закриття угоди між сторонами підписується угода про концесію. Умови транзакції будуть на них відображати шлях майбутнього розвитку аеропорту.

Таким чином, Закриття транзакції є важливим для передбачуваної трансформації розвитку ДПП в аеропорту. Цей пункт прокладає шлях для здійснення проектно-будівельної діяльності (або її варіантів) та структурування пов'язаних з цим фінансових та правових рамок. Це також шлях щодо запровадження змін в управлінському та експлуатаційному режимах в аеропорту.

Процес наближення транзакційного закриття є тим не менш складним. Ми спробуємо в даній статті зобразити увесь цей процес. Пропонуємо розглянути державно-приватне партнерство у вигляді чотирьох складових етапного процесу.

Закриття транзакцій можна описати як 4-етапний процес (див. рис.1). [3]

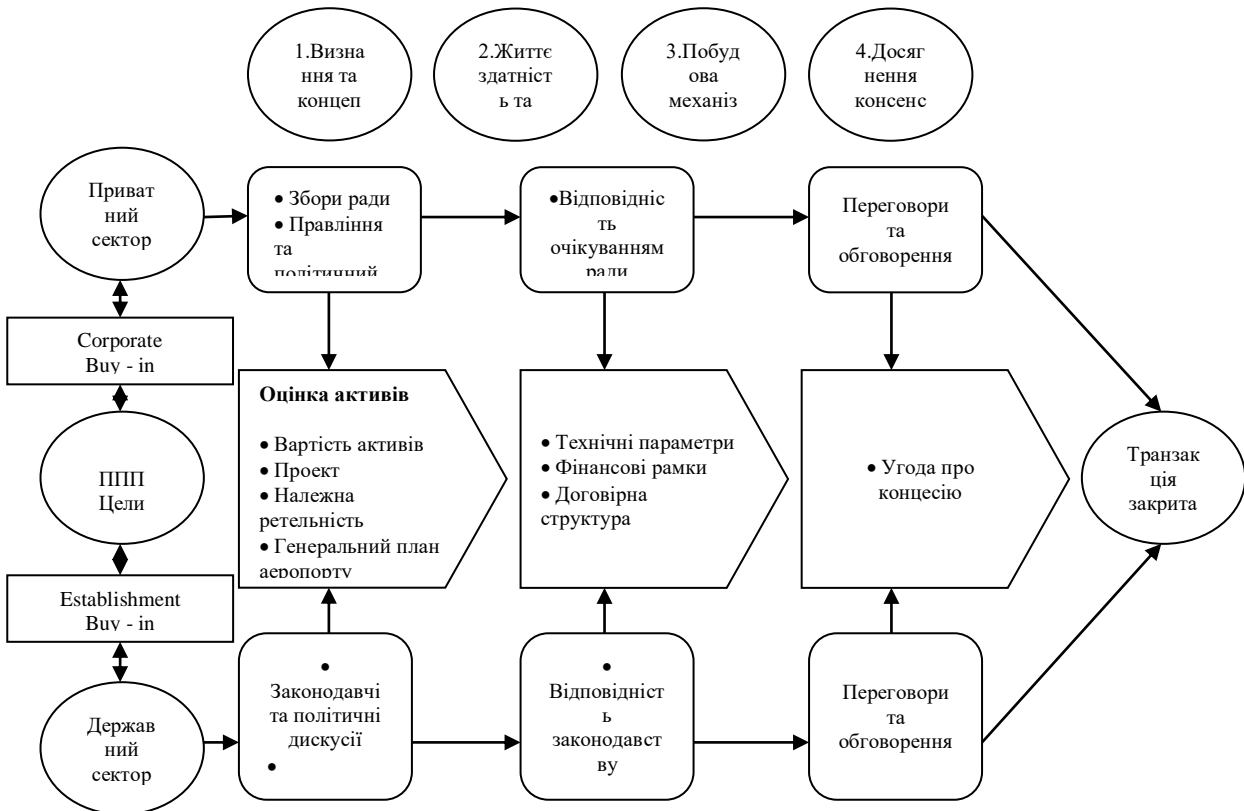


Рис.1. Публічно-приватне партнерство (PPP): Як дістатися до транзакції закрити

1.Етап 1 – Визнання і концепція

Цей початковий етап зазвичай орієнтований на продавця. Власник аеропорту повинен оцінювати особливості аеропорту: продуктивність, ефективність його активів. Необхідно внутрішньо визнати комерційний потенціал та цінність для підприємства. Всебічне розуміння цих ознак є основоположним у перетворенні аеропорту на об'єкт для залучення інвесторів. [4]

По-перше, слід чітко сформулювати експлуатаційні характеристики та особливості діяльності аеропорту. Він включає калібрування соціально-економічного значення аеропорту для місцевої та міжнародної економіки. Важливо, коли затверджені Цілі стратегічного розвитку (ЦСР) використовуються в загальній стратегії державно-приватного партнерства.

Важливим є використання складових аеропорту та визначення його вартості активів. Інвестор має володіти інформацією, щоб швидко оцінити, чи може аеропорт бути життєздатною діловою пропозицією чи ні. Інвестор також повинен знати, чи стоїть сторонні навантаження та ризики в допустимих межах. Це являє собою пропозицію державного сектору. Цей параметр часто вимагає зміни в оперативному та управлінському мисленні продавця.

Наступним етапом є розробка плану та використання ресурсів, щоб представити аеропорт як проект інвесторам. Внутрішні експлуатаційні корективи також можуть бути введені паралельно, щоб прикрасити пропозицію.

Оскільки це, як правило, детальний нестандартний та одноразовий захід, зазвичай використовуються послуги зовнішніх спеціалістів. В результаті отримується комплексний та інтегрований Генеральний план аеропорту, який включає і бізнес-план аеропорту.

Кінцевий результат – обидві сторони (продавець і покупець) повинні перевірити майбутній потенціал активу. Їх відповідні цілі в цьому контексті повинні здаватися досяжними та чіткими. Отже, створення та корпоративна покупка є важливими задля подальшої дії рухатись вперед та залучати додаткові ресурси для просування схеми.

Для потенційного інвестора в аеропорт важливим є придбання позитивної спорідненості з активами аеропорту. На цьому етапі потенційний інвестор вже повинен відчутти цінність підприємства в операційному майбутньому аеропорту.

3. Етап 2 – Відповідність і оцінка

Цей етап розгляду справи суттєво орієнтований на інвесторів [4]. Взаємний інтерес, що виникає у сторін, оформляється через певну форму Меморандуму про взаєморозуміння. Для осіб, що предствляють державний сектор, законодавча, нормативна та регуляторна системи повинні бути належним чином продумані та затверджені. Так само, як і для інвестора приватного сектору, необхідні зміни мають бути погодження Радо.

Меморандум про співпрацю визначає права та обов'язки та спосіб поведінки в подальшому провадженні. Це особливо важливо щодо доступу та обміну конфіденційною та / або комерційною інформацією. Меморандум про співпрацю незмінно також описує план виходу; тобто процес, коли сторони можуть перервати провадження на різних стадіях дії угоди.

На цьому етапі розпочинається юридична експертиза та збір детальної інформації. Мета полягає в тому, щоб отримати надійні докази для того, щоб переконатися, що цінність підприємства існує і може бути потенційно витягнута з майбутніх [покращених] операцій аеропорту.

Серед даних, що обмінюються та перевіряються, є будь-яка технічна, фінансова та правова інформація відповідно до положень Меморандуму про співпрацю. Вони вивчатимуть засоби та системи аеропорту, його організацію та кадрові структури. Також буде проведено аналіз договірних та комерційних домовленостей, які зараз діють. Якість та подання даних (тобто узгодженість з прийнятою найкращою практикою бізнесу) відіграють важливу роль у стимулюванні позитивної спорідненості з активом.

З боку продавця, належна ретельність передбачає перегляд фінансового стану потенційного інвестора, включаючи його управлінську та технічну спроможність виконувати майбутні очікувані зобов'язання в контексті аеропорту.

Відповідні висновки сторін обмінюються та обговорюються. Для державного учасника вони оцінюються на відповідність політичним, законодавчим та нормативним мандатам.

Для приватного інвестора інформація перевіряється на відповідність існуючим мандатам Ради. Невідповідності, що виникають, додатково розглядаються, поки не можуть бути переглянуті мандати та / або затвердження.

Якщо умови на цьому етапі виявляться вигідними, перспективи партнерства набудуть сили. Поступово структура державно-приватного партнерства набуде форми.

Задовільний результат від вищезазначеного провадження призведе до розробки концесійної угоди, наступного.

4. Етап 3 – Конструкція механізму

Основи ДПП формуються шляхом збирання та узгодження технічних, договірних та фінансових змінних, пов'язаних з активом та його майбутніми перспективами. Абстрактні бачення та очікування змішуються у міцну фінансову та договірну форму, яка відповідає технічному реалізму.

Існує багато обов'язкових пакетів і різних рівнів підкомпонентів, які потрібно з'єднати разом. Необхідно сформулювати контрзаходи проти можливих негативних явищ.

Це стає досить складним для аеропортів. Буде встановлено обмеження, накладені кожним елементом, що буде порушувати відповідні інтереси сторін. Наприклад, технічні або нормативні вимоги можуть вимагати зобов'язань щодо капіталу, які перевищують початкові очікування інвесторів. Режими запозичення можуть бути перешкоджаючими, а профспілки працівників вимагають надмірного відхилення. Або договірні положення можуть стати занадто обтяжливими, а терміни розтягнуті тощо.

Також передбачено відповідати на зміни зовнішнього середовища у довгостроковій перспективі; там, де встановлені чи зрозумілі норми можуть бути вразливими до політичних та бюрократичних махінацій та змін. Ці ризики потрібно пом'якшити, а також створити положення про коригування та стратегії виходу.

Під час цього етапу допуски та компроміси до закріплених інтересів перевіряються, переробляються та оцінюються. Згуртованість та дух співпраці між сторонами повинні переважати, щоб залучити всі змінні та конфліктні інтереси до збалансованої конвергенції.

Із сказаного складається Концесійний договір. Це і є початок публічно-приватного партнерства.

5. Етап 4 – Дослідження консенсусу.

Угода про концесію – це ключовий компонент, який формально пов'язує відповідні договірні, технічні та фінансові змінні, щоб змусити ДПП працювати. Це вичерпний документ, який вказує на обов'язки та зобов'язання відповідних сторін в рамках будівництва ДПП.

Під час цього етапу сторони, що ведуть переговори, спробують встановити сильну переговорну позицію.

Обидві сторони формально визначають відповідні цілі переговорів та параметри прийняття. Остаточне агрегування цих елементів є результатом повторних циклів переговорів та обговорень, де внутрішні та зовнішні змінні, переконливі та перешкоджаючі, раціоналізуються, найкращим чином. Зазвичай вони повинні бути прийняті регуляторними органами (державний сектор) та виконавчим комітетом (приватний сектор) для офіційного затвердження.

Якщо припустити, що траєкторія позитивна, укладення угод завершується після досягнення консенсусу та підписанням Угоди про концесію. Це коли досягається транзакція закриття, і коли ініціатива державно-приватного партнерства стає реальністю.

Зміст Угоди про концесію визначатиме параметри нижнього течії для аеропорту протягом усього періоду концесії ДПП; вимоги до проектування та будівництва та його майбутній режим експлуатації та управління. Поряд із договірними положеннями, фінансові домовленості аналогічно узгоджуються. Її субстанція (або її відсутність) є ключовою для успіху (або невдачі) всього починання ДПП.

Чотири етапи, описані в досягненні транзакційного закриття, не обов'язково розглядаються як окремі послідовні дії. Швидше вони переходять з одної в іншу. Часто можуть виникати розвороти та зворотні треки.

У той же час, пошуки розвитку аеропорту є суттєво важливими статтями капіталу та є оперативно складними. Аеропорти також по-різному відрізняються між собою за експлуатаційним характером та технічними ознаками. Їх профілі ризику різні. Використання ДПП у державному секторі повинно здійснюватися з обережністю, як і очікування щодо рентабельності інвестицій.

Висновки. Таким чином, здобуття згуртованості та співпраці для просування процесу на шляху багатостороннього зближення є непростим.

Можливості успішного розвитку ДПП багато в чому залежать від узгодженості та скоординованості всіх міністерств і відомств. Сьогодні відчувається гостра потреба у створенні на державному рівні єдиного центру оцінки, контролю та координації проектів ДПП.

Існує певний ризик, що в разі реалізації можливих схем ДПП в аеропортової інфраструктури (наприклад, схеми стратегічного викупу, ОСЬ) для аеропортів, що становлять єдине ціле, механізм розчленування на злітно-посадочні смуги і термінал може спровокувати конфлікт. Даний ризик можна усунути тільки прийняттям прозорих правил функціонування і принципів партнерства.

Бібліографічний список:

1. Ковалева Е.Н. Государственночастное партнерство в сфере инфраструктурных проектов: проблемы и перспективы развития. Экономика: реалии времени. 2013. № 2(7). С. 187–194. (дата звернення: 25.10.2019).
2. Azlan Morad (2016)Public Private Partnership (PPP): What You Need to Know. URL: <https://www.newairportinsider.com/blog/public-private-partnership-ppp-what-you-need-to-know/> (дата звернення: 12.11.2019).
3. Мотриченко В.М. Партнерство державного та приватного сектору: світовий досвід та Україна / В.М. Мотриченко // Формування ринкових відносин в Україні. 2008. № 12. С. 37–42(дата звернення: 12.11.2019).