



АНАЛІЗ МЕХАНІЗМІВ ТА ПРИКЛАДІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Львів

2015

Зміст

Порівняльний аналіз ДПП в Україні та Польщі	4
Ринок проектів ДПП у Польщі	6
ДПП країн, що розвиваються	32
Досвід розвинутих країн	48
Можливі моделі ДПП для індустриальних парків в Україні	96
Сценарії і пропозиції ДПП для НРІП	143
Сценарії ДПП для побудови та використання інфраструктури НРІП	148
Сценарії ДПП для створення та управління центром первинної обробки відходів електронного та електричного обладнання (ВЕЕО)	157
Рекомендації з впровадження для Новороздільської міської ради	180
Рекомендації щодо нормативно-законодавчої бази ДПП	182
Рекомендації щодо застосування інструментів ДПП у політиці регіонального розвитку	186

Глосарій

ВЕЕО – відходи електронного та електричного обладнання

ГРП – газорозподільчі пункти

ДПП – державно-приватне партнерство

ДФРР - Державний фонд регіонального розвитку

ЄС – Європейський Союз

ІП – індустріальний парк

КК – керуюча компанія

НМР – Новороздільська міська рада

НОП – найкраща та остаточна пропозиція (best and final offer, BAFO)

НРІП – Новороздільський індустріальний парк

ПІІ – прямі іноземні інвестиції

ПКД – проектно-кошторисна документація

Проект ЄС - Проект «Розвиток підприємництва шляхом покращення доступу до інвестиційних ділянок у місті Любачів та гміні Любачів, а також відновлення деградованих земель Яворівського району та м. Новиї Розділ» здійснюється в рамках Програми транскордонного співробітництва Польща- Білорусь-Україна 2007-2013, що фінансується Європейським Союзом

Резиденти – учасники індустріального парку

ТЕО – техніко-економічне обґрунтування

ТПВ – тверді побутові відходи

Порівняльний аналіз ДПП в Україні та Польщі

У Польщі – одній з небагатьох країн Центрально-Східної Європи – у 2005 році був схвалений спеціальний **Закон про публічно-приватне партнерство**³¹. Поштовхом для розроблення цього законодавчого акту було створення у 2001 році робочої групи з питань ДПП при Міністерстві інфраструктури Польщі в рамках реалізації проекту Європейського банку реконструкції та розвитку і, водночас, об'єктивні труднощі, які виникли у процесі підготовки договору між муніципалітетом Варшави та приватними партнерами щодо проекту будівництва нової лінії метро, у зв'язку із відсутністю необхідного правового забезпечення.

Стаття 3 зазначеного Закону визначає, що механізм публічно-приватного партнерства може використовуватися для реалізації проекту за умови, якщо рівень користі для «громадського інтересу» буде вищим, аніж рівень, який сформувався б при виборі іншого способу його виконання. Водночас, користь для «публічного інтересу» визначається через рівень видатків з відповідного публічного бюджету, стандартів надання громадських послуг і нанесеної шкоди для довкілля.

Згідно з Законом у **поняття «приватний партнер»** входять, окрім суб'єктів підприємницької діяльності, неурядові та релігійні організації, різні юридичні особи, зареєстровані за кордоном. Функції **«публічного партнера»** можуть виконувати органи державного управління, одиниці самоврядування та їх асоціації, публічні фундації, державні вищі навчальні заклади, державні науково-дослідницькі установи, заклади охорони здоров'я, культурні заклади державної чи комунальної форми власності, організації Польської академії наук, юридичні особи, створені державними органами чи органами самоврядування, за винятком підприємств, банків і торгових палат.

На практиці цей закон не використовувався через відсутність положень, які захищали б інтереси обох сторін. Саме тому влітку 2007 року на розгляді у Сеймі Польщі перебував проект нового закону про публічно-приватне партнерство, який вже чітко визначив права кожної з договірних сторін, а також передбачив систему захисту інтересів обох партнерів. Також проект супроводжується типовими формами оцінки проектних пропозицій, ризиків та ін. До нового проекту входить перелік ініціатив, які можуть бути реалізовані на засадах ДПП, інвестиції у будівництво, збереження історичних будівель, наукові й освітні проекти. Одним із завдань нового закону було створення умов для залучення приватних фінансових ресурсів у підготовку Євро-2012.

На думку багатьох фахівців, досвід Польщі засвідчив, що **перешкодами для ефективного впровадження механізму ДПП** можуть бути:

- неналежне передбачення законодавством захисту інтересів партнерів у реалізації ДПП;
- необхідність поєднувати в рамках одного проекту правові положення, що регулюють концесії, і тендери (мається на увазі, що концесіонери повинні укладати угоди з субпідрядниками на основі процедури тендеру);

¹ Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, Dz.U.05.169.1420.

- існування нечіткості в узгодженні використання ресурсів Структурних фондів і Фонду Згуртування ЄС, а також ресурсів приватного партнера, акумульованих для потреб певного проекту.

Ринок проектів ДПП у Польщі

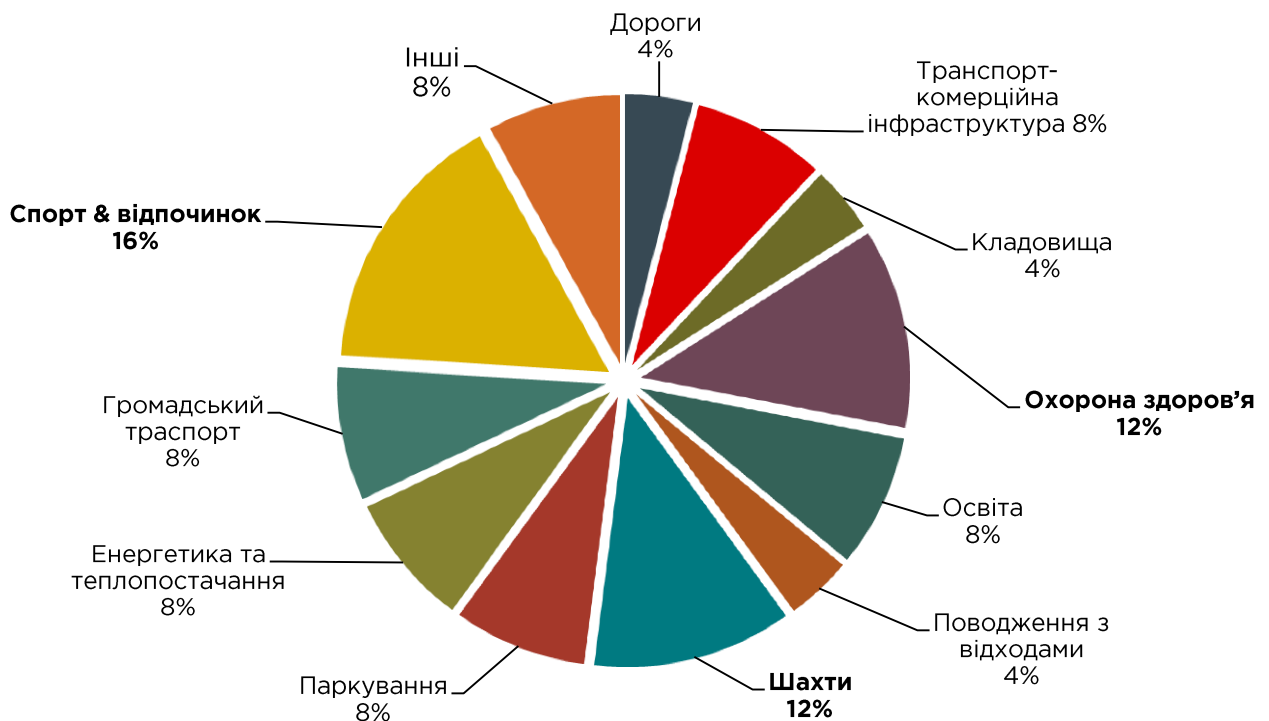
У Польщі практично немає великих проектів, які йдуть від уряду (наприклад, дороги, залізниці). Більшість ДПП угод та пропозицій ініційовані поки що місцевими адміністраціями та муніципалітетами. Дуже різноманітними є сфери/сектори, в яких реалізуються ДПП. Значний потенціал ДПП у Польщі має у сфері надання якісних послуг інфраструктури та комунальних послуг.

Все більш всесторонньою є підтримка уряду через програми на центральному рівні, зокрема через:

- Міністерство Економіки
- Польська агенція розвитку підприємства
- Міністерство Регіонального розвитку (Платформа ДПП)

Після 3 років існування ринку ДПП у Польщі було укладено 28 угод, з яких **25 все ще діяли** (3 угоди розірвано).

Рис. Сектори промисловості, з діючими угодами ДПП у Польщі

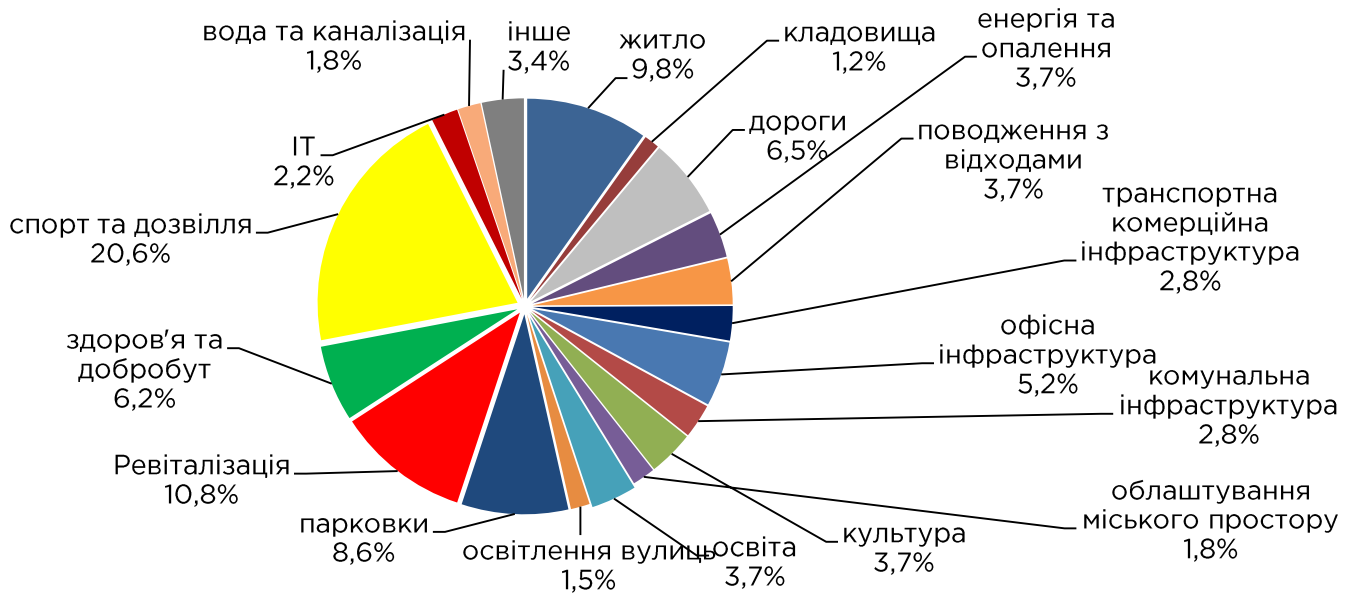


Джерело: IPPP, July 2012.

Загальна вартість цих **25 угод** близько 190 мільйонів Євро

На разі близько **325 проектів** знаходяться на розгляді (за виключенням тих які вже офіційно оголосили).

Рис. Сектори промисловості, де заплановані ДПП проекти.



Джерело: IPPP, June 2012.

Проекти на розгляді- деякі приклади:

Спорт та відпочинок (67 проектів)

- Краків - 5 проектів: басейн, гавані для яхт, тенісні корти, спортивні зали та мультифункціональні зали, адаптовані для неповносправних людей, вартість: 49 млн Євро
- Честохова - Рекреаційний парк «Лізінець» (аквапарк, спа, кемпінг) разом з готельною та комерційною інфраструктурою, вартість: 95 млн Євро
- Місто Рибнік - модернізація та розширення спортивного центру «Руда» (відкриті та закриті басейни, льодовий стадіон, стадіон, готель), вартість: 132 млн Євро
- Ржешов - аквапарк, вартість: 20 млн Євро,
- Кросно - спортивний та рекреаційний центр «Бурсаки» (льодовий стадіон, басейн, тенісні корти, готель). Вартість: 25 млн Євро

Оновлення (35 проектів)

- Гданськ - ревіталізація ринків Sienny та Rakowy, які знаходяться по обидва боки каналу, (житлове будівництво, автостоянки, комунальна інфраструктура). Вартість: 192 млн. EUR
- Ломжа - ремонт головних доріг, поєднаний із будівництвом транзитних центрів з комерційними функціями, вартість 15 млн. EUR

Будівництво житлових будинків (32 проектів)

- Краків - будівництво більше 300 об'єктів муніципальної власності включаючи комерційні проекти, вартість: 22 млн. EUR
- Семяновіце-Шльонське - будівництво більше 400 житлових об'єктів муніципальної власності вартість: 25 млн. EUR
- Варшава - будівництво більше 450 житлових об'єктів муніципальної власності в 5 локаціях міста, вартість: 25 млн. EUR

Інфраструктура паркування (28 проектів)

- Гданськ - будівництва двох підземних та однієї багатопверхової стоянки в історичній частині міста. вартість: 50 млн. EUR
- Варшава - будівництво що найменше двох підземних стоянок в зазначених містом локаціях, вартість: 100 млн. EUR
- Познань - 4 окремі проекти, вартість: 70 млн. EUR

Дороги(21 проект)

- Вроцлав - будівництво дорожньої розв'язки, що включає в себе два мости, що сполучають острів. Вартість 100 млн. EUR
- Коросно - чотири міські дорожні розв'язки загальною довжиною 16 кілометрів, що включають в себе естакади та мости. Вартість 48 млн. EUR

Охорона здоров'я (20 проектів)

- Познань - будівництво нового гінекологічного центру «Матері та дитини» з приблизно 450 місцями для пацієнтів. Вартість 120 млн. EUR
- Ланьцут - будівництво інфраструктури лікарні медичного центру. Вартість 13 млн. EUR
- Варшава - реконструкція 3 лікарень, вартість: 60 млн. EUR

Офісна інфраструктура (17 проектів)

- Новий Сонч - будівництво регіонального суду, вартість: 10 млн EUR
- Краків - центр обслуговування інвесторів, вартість: 55 млн EUR
- Торунь - адаптація історичної будівлі «Richter's Mills» для використання під муніципальний офіс. Вартість 10 млн EUR

У 2014р. у Польщі створено портал проектів ДПП², де зведено як існуючі або реалізовані проекти ДПП так і плановані ДПП. Серед реалізованих проектів ДПП для потреб Проекту найбільший інтерес становлять 4 реалізованих проекти:

- (1) Будівництво, експлуатація та утримання дороги до земельної ділянки промислового призначення Тучнава в Домброве Гурнічей,
- (2) Управління Сосневецьким науково-технологічним парком,
- (3) Управління стічними водами у Смозіно,
- (4) Проект використання ТПВ для виробництва електроенергії у Познані.

² http://www.bazappp.gov.pl/project_base/

- *Проект ДПП у Домброві Гурнічей (Силезьке воєводство)*³

Відповідно до Закону про державно-приватне партнерство та Закону про державні закупівлі, гміна Домброви Гурнічей провела конкурс на визначення приватного партнера для будівництва, експлуатації та утримання дороги до земельної ділянки промислового призначення Тучнава. Ця ділянка, вільна від забудови (greenfield), має територію 260 га, з яких 99,5 га належить до Спеціальної економічної зони. Будівництво дороги до цієї ділянки дозволило гміні уможливити доступ до цієї ділянки для потенційних інвесторів. Відповідно до умов, дорога не буде платною, натомість оплачувати її буде Замовник (гміна). Загальна довжина дороги, переданої до експлуатації, складає 8775 м, а довжина доріг, переданих на утримання, збільшена на додаткових 200 м.

Приватний партнер бере на себе зобов'язання із проектування, будівництва та експлуатації дороги. Державний партнер (в особі гміни Домброви Гурнічей) зобов'язується виплачувати плати за доступність дороги, розмір якої буде залежати від дотримання приватним партнером дороги у належному технічному стані та виплачуватиметься щомісячно. Приватний партнер зобов'язаний уможливити доступність дороги до проїзду впродовж періоди будівництва дороги. Сума плат за доступність включатиме усі витрати приватного партнера: інвестиційні витрати (проектні роботи), фінансові витрати та очікуваний прибуток від інвестиції.

Будівництво дороги відповідає стратегії розвитку “Домброва Гурніча 2020”, а саме пріоритету V – підвищення відкритості гміни. Докладніша інформація про проект доступна на сайті <http://www.bip.dabrowa-gornicza.pl/BIP.aspx?Sel=58>.

- *Управління Сосновецьким науково-технологічним парком (Силезьке воєводство)*⁴

Предметом ДПП у цьому випадку стало надання концесії на управління Сосновецьким науково-технологічним парком (СНТП) та утримання земельної ділянки та об'єктів, що розташовані на цій ділянці, у належному стані впродовж дії терміну угоди. Перед передачею цих об'єктів у концесію, гміна Сосновець реалізувала проекти, у рамках яких було проведено реконструкцію старих будівель під потреби планованого СНТП. Ці проекти фінансувались з операційних програм воєводства. Відповідно вже під час проведення робіт з реконструкції будівель, гміна розпочала процес передачі цих будівель у концесію для управління СНТП.

Відповідно до умов концесії, приватний партнер відповідатиме за управління СНТП та відповідними земельними ділянками, а саме співпрацю з науково-дослідницькими установами та організаціями з трансферу технологій, орендою офісних та лабораторних приміщень СНТП, пошук зовнішніх інвесторів, інкубацію нових фірм та підтримку інноваційних малих та середніх підприємств. Проект ДПП охоплює дві будівлі колишнього KWK Niwka- Modrzejów, адаптованих до нової

³ <http://www.bazappp.gov.pl/project/details/general/2476/>

⁴ <http://www.bazappp.gov.pl/project/details/general/2968/>

функції. Конкурс на передачу будівель та земельних ділянок у концесію відбувся у 2 кварталі 2011р. Очікуваним ефектом від ДПП є створення інфраструктури для розвитку бізнесу та відповідний вплив на економіку регіону. Приватний партнер має залучати інвесторів, у т.ч. іноземних, та активно підтримувати силезькі науково-дослідницькі інституції у питаннях трансферу технологій.

Реконструкція будівель розпочалась у липні 2011р. після підписання контрактів з підрядником – SKANSKA SA, якого обрали на тендері у червні та серпні 2010р. 25 липня 2012р. Гміна Сосновець підписала концесійну угоду з переможцем конкурсу – Агенцією місцевого розвитку (Agencja Rozwoju Lokalnego S.A). 3 серпня 2012р. відбулась передача об'єкту концесіонеру. Відповідно з того часу розпочалась діяльність із залучення інвесторів до СНТП.⁵

- *Управління сточними водами у Смвзіно (Поморське воєводство)⁶*

Уряд гміни Смвзіно у Карчмісках поморського воєводства вирішив передати у концесію інфраструктури очистки води у гміні Смвзіно. Зокрема, концесія охоплює:

- Управління водною та каналізаційною мережами;
- Експлуатація та утримання дощової каналізації та стоків води, та передачі цих стоків на очистку;
- Проведення поточних ремонтів водно-каналізаційної мережі;
- Поточне обслуговування мешканців та організацій у гміні Смвзіно у питаннях водно-каналізаційної мережі.

- *Проект використання ТПВ для виробництва електроенергії у Познані⁷*

Проект електрогенерації з ТПВ у Познані є найпросунутішим прикладом поєднання структурних коштів ЄС та ДПП у новостворюваних промислових проектах (greenfield). Такі проекти виникли через потребу привести національні практики поводження з ТПВ у відповідність до європейських стандартів. Кілька польських міст почали розробку проектів та підготовку до їх впровадження у програмний період 2007-2013 у рамках національної операційної програми з інфраструктури та навколишнього середовища 2007-2013. Проекти, що відповідають пріоритетам операційної програми, отримують доступ до співфінансування з бюджету програми загальним обсягом 352 млн. зл. (приблизно 84 млн. євро). Оскільки проект у Познані вимагав понад 50 млн. євро капітальних інвестицій, цей проект кваліфікувався як великий проект відповідно до ст. 39 постанови Ради Європейського Союзу, що регулює використання коштів ЄС. Загальні характеристики проекту наведені у таблиці.

⁵ <http://www.spnt.sosnowiec.pl/historia-2>

⁶ <http://www.bazappp.gov.pl/project/details/general/3857/>

⁷ Poznan Waste-to-Energy Project, Poland, Using EU Funds in PPPs Case Study. Epec, European PPP Expertise Centre. European Investment Bank. June 2012.

Територія дії проекту:	Місто Познань та 9 навколишніх ґмін із загальною кількістю населення 730.000 осіб.
Потужність спалювання:	210,000 т/рік
Оціночні капітальні інвестиції:	794.513 млн. зл.
Співфінансування ЄС:	До 352 млн. зл. зарезервовано для проекту, за умови проведення розрахунку розриву у фінансуванні та його затвердження.
Генерація тепла:	Не визначено
Генерація електроенергії:	Регульований пільговий тариф для зеленої енергії
Земельна ділянка:	Угода про вилучення земельної ділянки завершена під час проведення тендерних процедур
Оцінка впливу на навколишнє середовище:	Фаза 1 оцінки завершена. Фаза 2 буде проведена обраним приватним партнером, зважаючи на визначне технічне рішення.
Відходи:	Сукупний оціночний обсяг відходів - 335.000 т. у 2020р.
Статус закупівель:	Тендерні закупівлі оголошені 4 квітня 2011р. 7 червня 2011р. оприлюднений перелік 11 заінтересованих постачальників, що пройшли кваліфікацію (попередній відбір на відповідність вимогам). 13 вересня 2011р. місто Познань оприлюднило перелік 5 компаній, що пройшли у наступний етап відбору (короткий список). Формальні переговори з обраними у короткому списку постачальниками розпочались у 40-ому кварталі 2011р. та тривали до кінця 1-ого кварталу 2012. Наприкінці вересня 2012р. місто отримало остаточні цінові пропозиції від учасників процесу.

Табл. Загальна характеристика проекту побудови заводу з електрогенерації з ТПВ у Познані

Місто Познань обрало модель ДПП не лише з причин наближення до норм ЄС у питаннях поводження з ТПВ, але й через необхідність зменшити внесок публічного сектору (міста) у вирішенні цього екологічного питання. За ідеального сценарію, місто воліло б мати приватного партнера, який би повністю профінансував цей проект, власним коштом, коштом грантів та/або комерційних позик. Водночас для проектів такого розміру і з такою бізнес моделлю, це малоімовірний сценарій, оскільки приватний інвестор не зможе отримати грантове фінансування у достатньому розмірі для зменшення ризиків проекту до припустимого рівня. Станом на початок 2012р. місто Познань планувало обмежити свій внесок у проект максимум у 15 млн євро (8% від оціночної потреби у фінансуванні). Для міста було важливо мати проект (та пов'язаний з проектом борг) на позабалансовому рахунку задля відповідності вимогам Європейської системи національних та регіональних систем обліку (ESA 95) та національного бюджетного законодавства.

У проектах ДПП, що генерують доходи, державна установа зазвичай має визначитись чи проект відбуватиметься за моделлю:

- 1) Спочатку ДПП – потім подання грантової заявки: подання грантової заявки відбувається після вибору приватного партнера і відповідно тоді відомий розрив у фінансуванні проекту, який треба закрити за рахунок коштів гранту; або
- 2) Спочатку грантова заявка – потім вибір партнера у ДПП: подання грантової заявки на основі власної оцінки потреби у фінансуванні розриву та отримання рішення щодо гранту до моменту вибору партнера у ДПП, що дозволить мати кращу позицію у переговорах з приватним партнером.

Хоча положення законодавства, які регулюють отримання грантів органами місцевого самоврядування, дають достатній простір для маневру, на практиці синхронізувати подання грантової заявки з процесом відбору приватного партнера у проекті ДПП доволі складно. У Познані місто розпочало процес відбору приватного партнера для ДПП, не маючи ясності щодо гранту та його розміру. План місцевої влади полягає у поданні грантової заявки після отримання найкращих та остаточних пропозицій (НОП, best and final offers, BAFOs) від потенційних партнерів у ДПП. Станом на 2012р. місто планувало подати заявку на грант наприкінці червня 2012р., маючи інформацію з попередніх переговорів з обраними потенційними приватними партнерами, та наприкінці вересня 2012р. отримати НОПи від потенційних партнерів. Європейська Комісія розглянула отримані НОПи та винесла рішення щодо гранту наприкінці жовтня 2012р. У випадку, якщо запитуваний первинно розмір гранту є меншим за розмір гранту, необхідного згідно з НОП, місто може просити більший грант.

Для проектів, що співфінансуються з коштів програм ЄС та в яких закупівлі відбуваються відповідно та стандартних процедур закупівель, бенефіціар/замовник підписує необхідні договори та оплачує роботи по мірі будівництва об'єкту. Бенефіціар подає заявку на виділення грантових коштів для відшкодування оплат за прийнятними видатками у момент проведення оплат. Відповідно до положення про грантові операційні програми на період 2007-2013рр., усі витрати, які підлягають відшкодування у рамках операційних програм, мають бути понесені у період до 31 грудня 2015р. Відповідно до структури ДПП у Познані, місцева влада платитиме приватному партнеру впродовж тривалого

часу, коли надаватимуться послуги із спалювання ТПВ. Всупереч до регулюючих документів грантової програми, бенефіціар не платитиме за інфраструктуру як таку, а оплачуватиме послуги із використання такої інфраструктури. Звичайно, така плата за послуги міститиме частину видатків на будівництво цієї інфраструктури. Відповідно, дилема у випадку Познані полягала у тому, яким чином забезпечити оплату з коштів гранту приватному партнеру після 31 грудня 2015р.

Інші приклади моделей ДПП для промисловості у Польщі

- *Надання послуг з організації та управління діяльністю виставково-конференційного центру (Підкарпатське Воєводство)*

Предметом концесії є надання Концесіонером комплексних послуг з пропонування та організації заходів (ярмарків, виставок, конференцій, симпозиумів тощо), які забезпечують оптимальне використання нижчевказаного об'єкта Концесієдавця, а також послуг з утримання та управління діяльністю цього об'єкта згідно з його призначенням.

Вартість проекту: 60 000 000 злотих

- *Проектування, будівництво та управління діяльністю автостоянки з автомийкою по вул. Пілсудського у м.Суха-Бескидська (Малопольське воєводство)*

Предметом концесії є проектування і будівництво автостоянки з автомийкою та технічною інфраструктурою на ділянках № 9918/1, 9918/2 по вул. Пілсудського у м.Суха-Бескидська. Винагородою Концесіонера за виконання предмета концесії є виключне право використання будівельного об'єкта протягом 15 років.

- *Управління відходами у місті Краків - Центр збирання відходів (Малопольське воєводство)⁸*

Мета проекту: будівництво пілотного центру збирання відходів та придбання обладнання і контейнерів. Будівельні роботи охоплюють: зрізання дерев і кущів, будівництво адміністративно-побутового приміщення, будівництво дороги з твердим покриттям, будівництво контрольно-пропускного пункту з вагою для автомобілів, влаштування багат шарового покриття підвір'я, будівництво комунальних мереж і допоміжної інфраструктури, встановлення акустичних екранів, придбання обладнання і контейнерів.

- *Комплексна термомодернізація громадських будівель в гміні Карчев у рамках державно-приватного партнерства (Мазовецьке воєводство)*

⁸ www.zikit.krakow.pl/www.ekocentrum.pl

Мета проекту: забезпечення економії електро- і теплоенергії, покращення естетичних характеристик будівель та вдосконалення системи енергетичного менеджменту шляхом застосування екологічних та дружніх для довкілля рішень. Проект охоплює термомодернізацію 10 громадських будівель, зокрема, шкіл, дитячих садочків та закладу охорони здоров'я. Спочатку була запланована термомодернізація 11 будівель і саме такий предмет контракту був вказаний у публічному оголошенні, яке являє собою Додаток 1 до даного матеріалу. Одна будівля була викреслена підчас конкурентних перемовин через низьку рентабельність проекту.

Вартість проекту: 13 млн. злотих

- *Управління, адміністрування, поточне утримання та експлуатація каналізаційних мереж гміни з метою загального відведення стічних вод на території села Сецень, гміна Брудзень-Дужи (Мазовецьке воєводство)*

Предметом концесії є надання послуг з управління, адміністрування, поточного утримання та експлуатації каналізаційних мереж гміни з метою загального відведення стічних вод на території села Сецень, гміна Брудзень-Дужи.⁹

Вартість проекту: 86 500 злотих.

- *Відновлення історичних об'єктів та публічного простору м.Шидловець, покращення функціональності та підвищення доступності культурної і туристичної інфраструктури для мешканців Мазовії (Мазовецьке воєводство)*

Предметом концесії є ефективне управління діяльністю готелю «Під Дубом», відреставрованого в результаті реалізації проекту «Відновлення історичних об'єктів та публічного простору у м.Шидловець, покращення функціональності та підвищення доступності культурної і туристичної інфраструктури для мешканців Мазовії», що співфінансується Європейським фондом регіонального розвитку у рамках Регіональної оперативної програми Мазовецького воєводства 2007 - 2013, пріоритет V «Посилення ролі міст у розвитку регіону», дія 5.2 «Відновлення міст», з дотриманням вимоги неможливості внесення змін у спосіб використання і призначення об'єкта, відреставрованого в результаті проекту, збереження усіх показників реалізації проекту, а також виконання усіх вихідних положень проекту.

Вартість проекту: 2 754 544,08 злотих

- *Модернізація вуличного освітлення у м.Кобилка (Мазовецьке воєводство)*

⁹ www.brudzen.pl

Предмет замовлення: модернізація вуличного освітлення на території міста Кобилка. Мета інвестиції: зменшення витрат Замовника на електроенергію та покращення інфраструктури освітлення міста. Замовлення підлягає виконанню згідно з положеннями Закону РП від 19 грудня 2008 р. «Про державно-приватне партнерство» («Збірник Законів» за 2009 р. №19, п.100 із змінами). Замовник (який також іменується Державним суб'єктом) передбачає, що у рамках замовлення Виконавець (який також іменується Приватним партнером) буде відповідати за розробку необхідної проектної документації.¹⁰

Вартість проекту: 10 871 308,14 злотих

- *Утримання та управління діяльністю критого басейну «Нептун» у м.Глівіце (Сілезьке воєводство)*

Предмет концесії: надання протягом 5 років послуг населенню у критому басейні «Нептун», що розташований у м.Глівіце, вул. Дзьонкажи, на ділянці №2108/4, яка належить гміні Глівіце та має площу 0,4221 га (у межах Сосніци). Концесіонер має надавати послуги, що є предметом концесії, на користь третіх осіб від власного імені та під свою відповідальність.

Нерухоме майно у вигляді басейну надається Концесіонеру на підставі договору оренди. Згідно із статтями 61 - 65 Будівельного кодексу РП від 7 липня 1994 р. Концесіонер є водночас розпорядником будівельного об'єкта. Будівля басейну складається з двох наземних та одного підземного поверха загальною площею 3 155,62 м² (у тому числі: корисна площа 1 628,75 м², площа комунікацій 321,67 м², експлуатаційна площа 1 205,20 м²).

Площа забудови 1 557,40 м², кубатура 15 460 м³. Усі приміщення та територія об'єкта обладнані системою відеоспостереження CCTV. Підвал: комплекс саун, поєднаний платформою з залом з басейном та запроектований таким чином, що може функціонувати незалежно від басейну (інфрачервона сауна, сауна ароматерапії, суха сауна, лазня, кімната охолодження і відпочинку, душові, роздягальні), технічні приміщення. Площа підвалів: 1 286,67 м², у т.ч. корисна: 170,62 м², комунікації: 106,60 м², експлуатаційна: 1 009,45 м². Перший поверх: основний басейн розміром 25 x 12,5 м, глибина від 1,1 до 1,8 м, навчальний басейн розміром 9,2 x 9,4 м, глибина 0,8 м, гірка з басейном (висота гірки 9,18 м, довжина 90,9 м), два басейни з гідромасажем, роздягальні, санітарні приміщення.

Площа першого поверху: 1 346,07 м², у т.ч. корисна: 1 071,78 м², комунікації: 154,58 м², експлуатаційна: 119,71 м². Другий поверх: фітнес-зал (139,5 м²) з санітарними приміщеннями, ігровий зал для дітей (117,70 м²), оглядовий майданчик, адміністративні приміщення об'єкта. Площа другого поверху: 522,88 м², у т.ч. корисна: 386,35 м², комунікації: 60,49 м², експлуатаційна: 76,04 м². На даху будівлі запроектовані сонячні колектори, які дозволяють отримувати 70 кВт тепла для підігрівання води у басейні та постачання гарячої води. Об'єкт

¹⁰ <http://www.kobylka.pl/> ь

передбачає можливість користування усіма запропонованими послугами людям з особливими потребами.

На території об'єкта є автостоянка на 40 місць (в'їзд зі сторони вул.Дзьонкажи) та господарський майданчик зі з'їздом у підземні приміщення. Зацікавлені суб'єкти можуть звернутися до концесієдавця з проханням надати робочий проект, який містить детальні дані про нерухоме майно.

Проект також можна отримати поштою з післяплатою або на інтернет-сторінці www.gliwice.eu в розділі «Для підприємців/Тендери/Інші тендери». Вартість надання доступу до робочого проекту: 15 пол.зл. Вартість концесії: 4 000 000,00 злотих (прописом: чотири мільйони злотих). Винагородою концесіонера є право на отримання вигоди, зокрема, оплати від користувачів об'єкта, оплати за оренду площ і приміщень (басейнів, доріжок для плавання, басейнів з гідромасажем, гірки, саун, фітнес-залу, ігрового залу для дітей), а також дотацій концесієдавця на витрати, пов'язані з наданням послуг населенню.

Вартість проекту: 1 033 200,00 злотих з ПДВ

- *Зменшення обсягів споживання електроенергії системою вуличного освітлення м.Радзьонкув (Сілезьке воєводство)*

Метою проекту є заміна вуличного освітлення у гміні Радзьонкув, утримання системи освітлення протягом 10-15 років та продаж електроенергії для вуличного освітлення. Інвестиція спрямована на забезпечення економії коштів Замовника, що виділяються на електроенергію, модернізацію та оновлення вуличного освітлення, а також зменшення викидів CO₂. Утримання оновленої системи освітлення повинне базуватися на застосуванні «розумної» системи управління вуличним освітленням. Замовлення має бути виконане протягом 10-15 років від моменту підписання договору про державно-публічне партнерство, причому: - розробка проектної документації має бути завершена протягом 6 місяців з моменту підписання договору, - заміна вуличного освітлення - протягом 12 місяців з моменту укладення договору, - утримання системи вуличного освітлення - протягом 10-15 років з моменту остаточного прийняття готової системи освітлення, - продаж електроенергії - до моменту завершення періоду дії договору про державно-приватне партнерство (10-15 років). Точний період дії державно-приватного партнерства буде визначений за результатами конкурентних перемовин з виконавцями.

Вартість проекту: 8 402 343,59 злотих

- *«Проектування, будівництво, фінансування, управління діяльністю та утримання підприємства з механічної і біологічної переробки відходів на території підприємства з утилізації відходів» (Сілезьке воєводство)*

Проектування, фінансування і виконання будівельних робіт при спорудженні підприємства з механічної і біологічної переробки відходів на території ТОВ «Підприємство з утилізації відходів» м.Рацібуж, наступна експлуатація й утримання підприємства, отримання прибутку від надання місту

Рацібул послуг з переробки відходів, забезпечення технічного обладнання та інфраструктури, необхідної для функціонування підприємства, а саме водопостачання, водовідведення, енергопостачання, газопостачання та іншої інфраструктури, на території підприємства з утилізації відходів.

Вартість проекту: 1180008,13 злотих

- *Комплексна термомодернізація і енергетичний менеджмент (у 7 навчальних закладах) та запровадження системи енергетичного менеджменту (у 5 навчальних закладах) у рамках державно-приватного партнерства (Сілезьке воєводство)*

Мета проекту: виконання необхідних робіт з термомодернізації та запровадження системи енергетичного менеджменту в окремих навчальних закладах (будівлях) м.Руда-Сльонська задля максимально скорочення витрат на електроенергію і теплопостачання, а також утримання цих будівель та енергетичний менеджмент на рівні, що гарантує заощадження енергії протягом усього терміну дії договору про державно-приватне партнерство.

Вартість проекту: 14178366,21 злотих

- *Регіональне підприємство з термопереробки відходів у м.Каліш (Великопольське воєводство)*

Будівництво регіонального підприємства з термопереробки відходів у м.Каліш. Підприємство має переробляти відходи з м.Каліш, півдня Великопольського та частини Лодзького воєводства. Підприємство у м.Каліш передбачає переробку біля 100 000 тон відходів на рік. На території, яку має обслуговувати підприємство, проживає біля 900 000 мешканців. Підприємство повинне виробляти електричну і теплову енергію (когенерація). Електроенергія буде продаватися у державну мережу електропостачання. Теплова енергія буде використовуватися у системі теплопостачання м.Каліш.¹¹

Приклад процедури реалізації проекту ДПП у Польщі

Назва проекту: Обслуговування та управління діяльністю Загального пункту збору відходів по вул.Новогуцькій у Кракові.

Концесієдавець: Управління комунальної інфраструктури і транспорту у Кракові¹² (Орган самоврядування). Назва концесії, надана концесієдавцем: Обслуговування та управління діяльністю Загального пункту збору відходів по вул. Новогуцькій у Кракові.

¹¹ www.czystemiasto.pl

¹² www.zikit.krakow.pl

Визначення предмета та вартості концесії: Управління комунальної інфраструктури і транспорту у Кракові розпочинає провадження з метою укладення договору концесії на обслуговування та управління діяльністю Загального пункту збору відходів по вул. Новогуцькій у Кракові протягом 10 років з моменту укладення договору. Передбачається, що ЗПЗВ (відомий серед мешканців як «Ламусовня» / «Комора») працюватиме протягом усього року (за винятком вихідних і святкових днів), від понеділка до суботи не менше 8 годин на день, при цьому від понеділка до п'ятниці ЗПЗВ буде приймати відходи у мешканців до 18:00, а по суботах - до 15:30. ЗПЗВ («Ламусовня») по вул. Новогуцькій у Кракові мають обслуговувати не менше 4 працівників, які виконуватимуть такі функції: керівник, вахтер, працівник, який відповідає за облік відходів, та двоє працівників, які відповідають за належну класифікацію і розміщення відходів у контейнерах і ємностях, а також, при потребі, проведення шкільних екскурсій.

Протягом періоду дії договору концесії ЗПЗВ з усім обладнанням залишатиметься власністю гміни Краків (УКІТ) і буде переданий у користування Оператору (концесіонеру) з обладнанням, вказаним у додатку до договору концесії, виключно на період і з метою виконання договору концесії. Після розірвання або припинення укладеного договору концесії ЗПЗВ підлягатиме обов'язковому поверненню гміни Краків (УКІТ або компетентному органу, який виконуватиме функції УКІТ у майбутньому). Оператор (концесіонер) буде відповідати за відповідність усіх дій, які виконуватимуться у процесі діяльності ЗПЗВ, Правилам приймання відходів, Інструкції з експлуатації об'єкта та чинному законодавству Польщі, зокрема, у частині техніки безпеки та виробничої санітарії, поводження з відходами та охорони навколишнього середовища. Правила приймання відходів та Інструкція з експлуатації об'єкта мають бути розроблені УКІТ (концесієдавцем) і Оператором (концесіонером) спільно, після підписання договору концесії. Оператор бере на себе усі обов'язки власника відходів (згідно з Законом РП «Про відходи» від 27 квітня 2001 р. із змінами) та відправника вантажів, а у випадку перевезення небезпечних вантажів - також обов'язки перевізника (згідно з Законом РП «Про дорожні перевезення небезпечних товарів» від 28 жовтня 2002 р. із змінами та Європейської Угоди про міжнародне дорожнє перевезення небезпечних вантажів ДПНВ). Оператор відповідає за підготовку і надання своїм працівникам доступу до відповідних інструкцій згідно з Розділом 1 наказу міністра праці та соціальної політики РП від 26 вересня 1997 р. «Про загальні правила техніки безпеки і виробничої санітарії».

Санітарний стан, техніка безпеки, територія підприємства і транспортні засоби для перевезення відходів мають відповідати вимогам наказу міністра охорони навколишнього середовища РП від 16 червня 2009 р. «Про техніку безпеки і виробничу санітарію при поводженні з комунальними відходами». Оператор повинен щомісяця передавати Замовнику (концесієдавцю) зведені дані про кількість і вид прийнятих відходів (разом з кодами відходів згідно з каталогом) за минулий місяць до 7 числа місяця, наступного після збору даних, а також картки передачі відходів на підприємство з переробки або знешкодження. Крім цього, Оператор має надавати такі дані на першу вимогу УКІТ. Оператор повинен надати Замовнику номери телефонів керівника, вахтера та працівника, що веде облік відходів. Оператор (концесіонер) має у поточному режимі повідомляти

Замовника (концесієдавця) про будь-які зауваження і побажання щодо логістики (зокрема, обслуговування клієнтів, прогнозів кількості зібраних відходів, обміну інформацією, поточної роботи, співпраці з підприємствами з переробки і знешкодження, поводження з відходами, складування і транспортування) на території об'єкта з метою спільного вжиття заходів з оптимізації роботи.

Оператор зобов'язується співпрацювати з гміною з метою реклами ЗПЗВ та просвіти мешканців, а також, на підставі розпорядника ЗПЗВ, яким є УКІТ, після попереднього узгодження термінів і тематики - проводити організовані шкільні екскурсії по ЗПЗВ для краківських учнів, зокрема, підчас проведення міських екологічних заходів: Дня Землі, фестивалю переробки відходів, акції «Прибери у світі» тощо. Оператор повинен повідомляти Замовника про перевірки, які будуть проводитися на території ЗПЗВ «Ламусовня» уповноваженими органами з охорони навколишнього середовища та протипожежної безпеки, а також про результати таких перевірок. У випадку аварійної ситуації Оператор має вжити усі заходи задля мінімізації загрози для безпеки людей і довкілля. У разі масштабних аварій він повинен викликати відповідні рятувальні служби. Опис предмета концесії наведений у документі під назвою «Характеристика та вимоги щодо функціональності». Вартість замовлення перевищує 193 000 євро, але не може бути більшою, ніж 4 845 000 євро.

Опис потреб і вимог концесієдавця / відомості про спосіб отримання опису: Винагородою концесіонера є виключне право на користування послугами та можливе отримання плати від концесієдавця. Економічні ризики концесії покладаються на концесіонера на весь період дії договору концесії. Предмет концесії має характер громадського об'єкта. У результаті проведених перемовин концесієдавець перед публікацією запрошення про подачу заявок може внести зміни у вимоги, що містяться в оголошенні про концесію. Технологічна концепція передбачає поділ ЗПЗВ на 2 відокремлені сектори: - складування відходів, які не належать до небезпечних (поза будівлею), - збирання і попереднього сортування небезпечних відходів (у Пункті збору небезпечних відходів (ПЗНВ) на першому поверсі адміністративного будинку).

У ЗПЗВ планується складування відходів у контейнерах і ємностях (у т.ч. діжках), призначених для 16 категорій відходів. На підставі окремого договору Оператору мають бути надані у тимчасове користування 32 контейнери об'ємом від 20 до 40 м³ (24 основні контейнери + 8 на заміну), вказані у додатку №6. Запланований кінцевий показник прийняття 16 категорій комунальних відходів, у тому числі крупногабаритних і небезпечних, від мешканців міста і юридичних осіб, зареєстрованих у Кракові, становить 4 000 т/рік. Протягом першого року функціонування пункту кількість накопичених відходів має скласти 1000 т. Протягом наступних років цей показник має збільшуватися на 1000 т щороку з метою досягнення кінцевого значення. Прогнозується, що кінцевий показник буде досягнений у 2015 році (через 48 місяців роботи ЗПЗВ).

Крім цього, на території ЗПЗВ зберігатимуться: - несортвані (змішані) комунальні відходи (20 03 01), які будуть складуватися у контейнері для відходів, - осад з відстійників (19 08 02) у контейнері для землі і каміння, - небезпечні відходи у вигляді мастила з сепаратора (19 08 10*), які будуть вивозитися спеціалізованою

фірмою, що займається чищенням сепаратора. Період дії концесії становить 10 років.

Умови участі та опис способу оцінки дотримання умов участі у тендерному процесі: Зацікавлені суб'єкти повинні відповідати таким умовам:

А) подати заявку на участь у провадженні з метою укладення договору концесії, яка підписана зацікавленим суб'єктом (особою, уповноваженою представляти зацікавлений суб'єкт);

В) не бути покараними та не мати у своєму складі учасників, партнерів, комплементаріїв і членів правління, покараних за злочини, вчинені у зв'язку з провадженням з метою укладення договору концесії або отримання державного замовлення, за порушення прав найманих працівників, спробу підкупу, економічні або інші злочини, вчинені з метою отримання майнової вигоди, а також податкові злочини і участь в організованих злочинних угрупованнях з метою вчинення податкового або іншого злочину;

С) не бути у стані банкрутства, за винятком зацікавлених суб'єктів, які після оголошення банкрутства уклали договір, затверджений правомочним вироком суду, якщо такий договір не передбачає задоволення претензій кредиторів шляхом ліквідації майна банкрута;

Д) не мати заборгованостей зі сплати податків, платежів і внесків на соціальне або медичне страхування, за винятком випадків, коли зацікавлений суб'єкт отримав передбачене законодавством звільнення, відтермінування чи реструктуризацію заборгованостей або було повністю зупинене виконання вироку компетентного органу;

Е) не мати офіційних заборон на участь у конкурсному процесі отримання державного замовлення на підставі положень про відповідальність колективних суб'єктів за вчинення заборонених дій, які підлягають покаранню;

Ф) зацікавлені суб'єкти повинні відповідати умовам участі, що стосуються економічної і фінансової спроможності у вигляді: - наявності фінансової можливості оплачувати витрати на виконання предмета концесії, - документально підтвердженої суми фінансових коштів або кредитної спроможності у розмірі не менше 500 000 пол.зл.;

Г) зацікавлені суб'єкти повинні відповідати умовам участі, що стосуються технічної або професійної кваліфікації: - володіти необхідними знаннями і досвідом у вигляді виконання протягом останніх 3 років до моменту початку даного провадження замовлень зі збирання і здійснення переробки або знешкодження не менше 2000 т відходів, у тому числі не менше 10 т небезпечних відходів;

Н) відповідати умовам, вказаним у даному оголошенні.

Відомості про декларації, які зобов'язаний представити зацікавлений суб'єкт, що подає заявку на укладення договору концесії: відомості і формальності, необхідні для оцінки дотримання вимог. Разом з заявкою на укладення договору концесії зацікавлений суб'єкт подає декларації про участь у провадженні та про дотримання вимог, вказаних в оголошенні. Зразки декларацій опубліковані на інтернет-сторінці концесієдавця. У випадку неподання зацікавленим суб'єктом вищевказаних декларацій або подання неповних декларацій концесієдавець не може прийняти заявку на укладення договору концесії.

Відомості про документи, що подаються заявником, пропозиція якого була визнана найбільш вигідною, або заявника, який подав найвигіднішу пропозицію серед інших та відповідає ст. 21 ч. 3 Закону РП від 9 січня 2009 р. «Про концесію на будівельні роботи або послуги», з метою підтвердження дотримання умов участі у провадженні:

1) після вибору найвигіднішої пропозиції протягом вказаного концесієдавцем терміну заявник, пропозиція якого була визнана найбільш вигідною, зобов'язаний згідно із ст.18 ч. 1 Закону РП від 9 січня 2009 р. «Про концесію на будівельні роботи або послуги» подати такі документи:

а) оригінал або засвідчену заявником (особою, уповноваженою представляти заявника) ксерокопію дійсного витягу з відповідного реєстру або дійсної довідки про внесення запису в обліковий реєстр господарської діяльності, якщо законодавство передбачає внесення у реєстр або постановку на облік у реєстрі господарської діяльності; якщо повноваження на вчинення дій від імені заявника впливають з іншого документа - витяг або засвідчену ксерокопію цього документа, видані не раніше, ніж за 6 місяців до закінчення терміну, встановленого концесієдавцем для подання документів згідно із ст.18 ч.1 Закону РП «Про концесію на будівельні роботи і послуги»;

б) для підтвердження дотримання умови п.В - оригінал або засвідчену заявником (особою, уповноваженою представляти заявника) ксерокопію дійсної довідки з Державного кримінального реєстру РП, виданої не раніше, ніж за 6 місяців до закінчення терміну, встановленого концесієдавцем для подання документів згідно із ст.18 ч.1 Закону РП «Про концесію на будівельні роботи і послуги»;

с) для підтвердження дотримання умови п.Е - оригінал або засвідчену заявником (особою, уповноваженою представляти заявника) ксерокопію дійсної довідки з Державного кримінального реєстру РП, виданої не раніше, ніж за 6 місяців до закінчення терміну, встановленого концесієдавцем для подання документів згідно із ст.18 ч.1 Закону РП «Про концесію на будівельні роботи і послуги»;

д) для підтвердження дотримання умови п.С - якщо заявник фігурує у Державному судовому реєстрі - витяг з Державного судового реєстру, що відповідає вимогам п.1 літ. а) вище, а в інших випадках - декларацію заявника, підписану особою, уповноваженою представляти заявника;

е) для підтвердження дотримання умови п.Д - оригінал або засвідчену заявником (особою, уповноваженою представляти заявника) ксерокопію дійсної довідки, виданої начальником відповідного податкового управління та відповідного відділення Фонду соціального страхування або Каси сільськогосподарського соціального страхування, яка підтверджує відсутність у заявника заборгованостей зі сплати податків, платежів і внесків на медичне і соціальне страхування, або довідку про отримання передбаченого законодавством звільнення, відтермінування чи реструктуризацію заборгованостей або повну зупинку виконання вироку компетентного органу, видану не раніше, ніж за 3 місяці до закінчення терміну, встановленого концесієдавцем для подання документів згідно із ст.18 ч.1 Закону РП «Про концесію на будівельні роботи і послуги»;

ф) перелік послуг, які були надані або надаються (у рамках періодичного чи постійного обслуговування) в обсязі, необхідному для дотримання вимоги щодо наявності знань і досвіду за останніх три роки до закінчення терміну, встановленого концесієдавцем для подання документів згідно із ст.18 ч.1 Закону РП «Про концесію на будівельні роботи і послуги», а у разі коротшого періоду діяльності - перелік за цей період з вказанням вартості, предмета, дати надання і замовників, а також документ, який підтверджує, що послуги були надані або надаються на належному рівні;

г) довідку з банку або кооперативної ощадно-кредитної каси, в яких виконавець має рахунок, про розмір наявних фінансових коштів або кредитну спроможність заявника, видану не раніше, ніж за 3 місяці до закінчення терміну, встановленого концесієдавцем для подання документів згідно із ст.18 ч.1 Закону РП «Про концесію на будівельні роботи і послуги».

2. Заявник, який зареєстрований або проживає поза територією Республіки Польща, замість документів, вказаних у п. 1 літ. а), с), d), е) подає документ або документи, видані у країні реєстрації або проживання, які підтверджують, що:

а. щодо заявника не була розпочата процедура ліквідації або банкрутства;

б. заявник не має заборгованостей зі сплати податків, платежів і внесків на соціальне чи медичне страхування або отримав передбачене законодавством звільнення, відтермінування чи реструктуризацію заборгованостей, або було повністю зупинено виконання вироку компетентного органу;

с. не була ухвалена заборона на участь заявника у конкурсі на отримання державного замовлення. Замість документа, передбаченого п.1 літ. б), заявник подає довідку, видану компетентним судовим або адміністративним органом держави походження або проживання особи, якої стосуються документи.

Розмір і порядок внесення застави:

1. Всі пропозиції повинні бути гарантовані заставою у розмірі 25 000 пол.зл. (прописом: двадцять п'ять тисяч 00/100 пол.зл.), яка має бути внесена до закінчення терміну подання заявок, встановленого концесієдавцем в Описі умов концесії.

2. Застава має бути внесена до закінчення терміну подання пропозицій.

3. Застава може бути внесена одним або кількома способами: - у грошовій формі на рахунок Концесієдавця (застава у грошовій формі вноситься на депозитний рахунок у банку Bank Pekao S.A. № 32 1240 4722 1111 0000 4850 3855, датою внесення застави у грошовій формі вважається дата поступлення коштів на рахунок Концесієдавця); - у вигляді банківських поручительств; - у вигляді страхових гарантій; - у вигляді банківських гарантій.

Критерії оцінки пропозицій: розмір фінансової участі гміни (бажаний розмір доплати концесієдавця) - 100.

Пропозиція визнається такою, що не відповідає вимогам концесієдавця, якщо:

1) заявник пропонує виконання предмета концесії у спосіб, який відрізняється від положень даної концесії;

2) запропонований заявником період дії концесії відрізняється від вимог концесієдавця;

3) заявник пропонує виконання предмета концесії без урахування інших вимог концесієдавця;

4) беручи участь у провадженні з метою укладення договору концесії, заявник подає неправдиві дані, які можуть вплинути на результати цього провадження;

5) заявник не вніс заставу у встановлений термін.

Концесієдавець може відмінити провадження з метою надання концесії, якщо:

1) не буде подано жодної заявки на укладення договору концесії або не буде подано жодної пропозиції, що відповідає вимогам концесієдавця, або у процесі проведення перемовин з зацікавленими суб'єктами буде виявлено, що не буде подано жодної відповідної пропозиції;

2) заявник, пропозиція якого буде визнана найбільш вигідною, у встановлений концесієдавцем термін не подасть документи на підтвердження дотримання умов участі у провадженні та не підтвердить дотримання умов за допомогою іншого документа, який буде визнаний концесієдавцем, і при цьому не матимуть місця обставини, передбачені ст.21 ч.3 Закону РП «Про концесію на будівельні роботи або послуги»;

3) з незалежних від концесіодавця причин провадження затягнеться настільки, що виконання предмета концесії у встановлений концесіодавцем термін стане малоімовірним;

4) матимуть місце суттєві непередбачувані зміни обставин, внаслідок яких здійснення провадження або виконання предмета концесії не відповідатиме суспільним інтересам;

5) виявиться, що внаслідок провадження з метою надання концесії буде неможливо укласти дійсний договір концесії.

Висновки для України на основі польського досвіду ДПП:

Ключові фактори розвитку ДПП:

- Політична воля для впровадження ДПП;
- Стабільне законодавче та політичне середовище, з метою запевнити приватних партнерів, що довгострокові інвестиції, якими є проекти ДПП, є безпечними;
- Один державний уповноважений орган з ДПП координує національну політику і має необхідні компетенції та повноважень приймати рішення;
- Запуск інституційної підтримки для підготовки та реалізації проектів ДПП для регіональних та місцевих адміністрацій через проведення тренінгів, фінансування консультаційних послуг та заохочення використання ДПП;
- Одна база даних ДПП проектів зі всіма національними, регіональними та місцевими планованими ДПП.

Рекомендації для впровадження:

- Проводити авчання для місцевих органів влади, наприклад у сфері фінансування проектів та управління ризиками;
- Уможливити середовище, аби міжнародні організації та закордонні уряди могли ділитися, знаннями та досвідом у сфері ДПП;
- Започаткувати діалог з українським суспільством – переваги ДПП та як вони можуть працювати на користь українського суспільства та економіки – через ЗМІ та владу;
- Забезпечити прозорі, з рівними правами, відкритті і гарантовані законом тендерні процедури. Бути терпеливими, оскільки ДПП – комплексні ініціативи з багатьма перевагами на користь суспільних інтересів.

Світова практика застосування ДПП для розвитку промисловості та індустріальних парків

Сукупна вартість завершених транзакцій ДПП в Європі у 2014р. склала 18,7 млрд євро, що було на 13% більше за обсяг 2013р. У 2014р. було проведено 82 транзакції, середня вартість транзакції – 229 млн євро. У 2014р. було проведено 11 великих транзакцій, які становили 60% загального обсягу ДПП транзакцій в Європі. Серед таких великих транзакцій – друга фаза заміни колії у рамках програми Інтерсіті Експрес у Великобританії (2,6 млрд євро), 4 лінія метро у Мілані (850 млн. євро), дорога А7 Бордерсхольм-Гамбург у Німеччині (646 млн. євро) тощо.

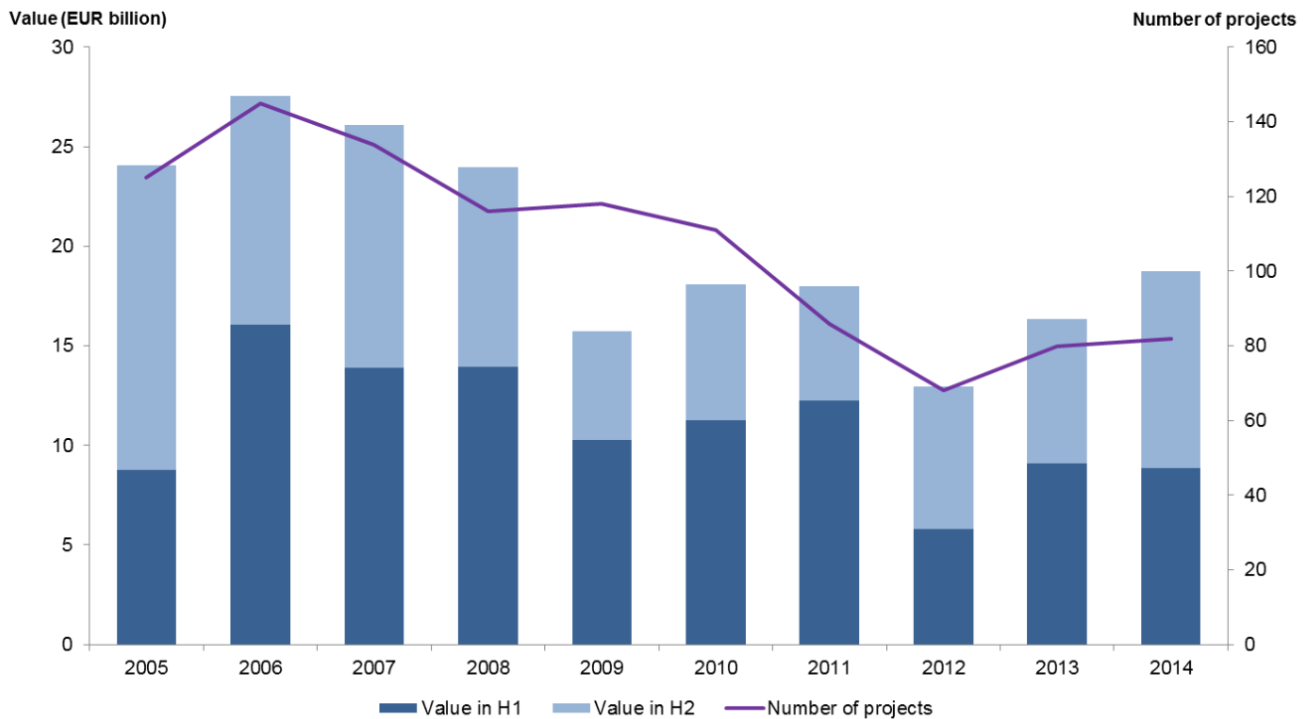


Рис. Європейський ринок ДПП за період 2005-2014рр. за обсягом та кількістю транзакцій

Транспортний сектор залишається найпривабливішим для ДПП – у 2014 цей сектор склав 11,8 млрд, що становило 2/3 загального обсягу. 23 транзакції фінансувались за рахунок боргових зобов'язань перед інституційними інвесторами (страхові компанії, пенсійні фонди) із середньої тривалістю боргу 24 роки (з максимальною тривалістю – 43 роки). Важливою залишалась роль державного сектору у фінансуванні, зокрема через використання фондів Європейського інвестиційного фонду, фінансування у рамках європейських програм та інструментів (зокрема JESSICA) та KfW IPEX банку розвитку (Німеччина). Комерційні банківські позики також відігравали значну роль, середня маржа на таких позиках складала у 2014р. 268 базових пункти (2,68%) із середньою тривалістю 21%.

Східна та Центральна Європа залишаються малорозвиненими ринками ДПП, з невеликою кількістю транзакцій та загальним їх обсягом.¹³

Цікавим інструментом розвитку ДПП в Європейському Союзі є використання змішаної системи фінансування – коли частина капітальних інвестицій покривається за рахунок грантових коштів, а частина – фінансується у рамках ДПП. Нижче наведені дані про змішані системи фінансування ДПП станом на 2012р.

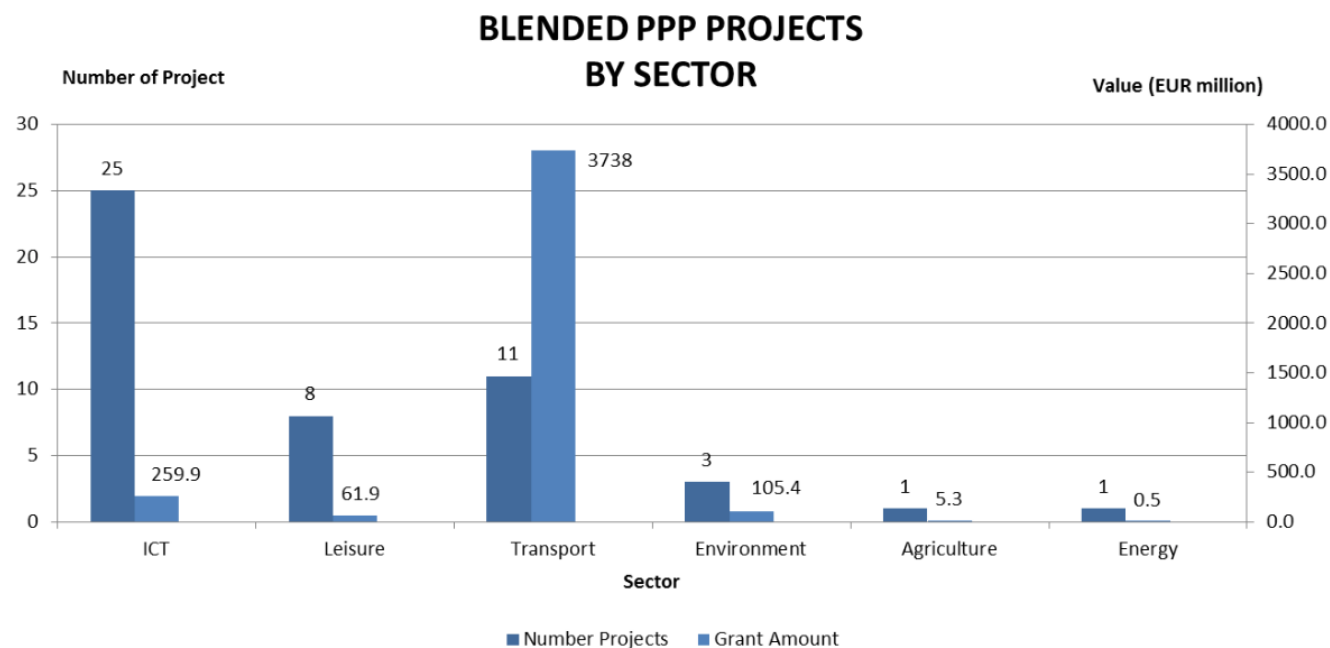


Рис. Кількість та обсяги фінансування проектів ДПП за змішаної системи фінансування

Транспортний сектор домінує ДПП за змішаної системи (3,7 млрд. євро). Цікаво, що змішана системи фінансування ДПП популярна у країнах ЦСЄ – Естонії, Словенії, Польщі та Литві, окрім Франції, Італії, Ірландії.¹⁴

Загалом у Європі та світі інструмент ДПП знайшов широке застосування для розподілу ризиків між публічним та приватним секторами.

Тип ризиків	Публічний сектор	Приватний сектор	Спільні ризики
Регуляторні законодавчі	/ X		
Дефолт уряду	X		
Планування та дизайн		X	

¹³ Market Update. Review of the European PPP Market in 2014. Epec, European PPP Expertise Centre. European Investment Bank. March 2015.

¹⁴ EU Funds in PPPs. Project Stocktake and Case Studies. June 2012. Epec, European PPP Expertise Centre. European Investment Bank.

Дозволи та затвердження		X	
Будівництво		X	
Операційні / персонал		X	
Операційні / утримання		X	
Фінансові / ринкові		X	
Дефолт приватного партнера		X	
Політичні			X
Форс-мажор			X
Попит	залежно від проекту		

Табл. Типовий розподіл ризиків у проектах ДПП¹⁵

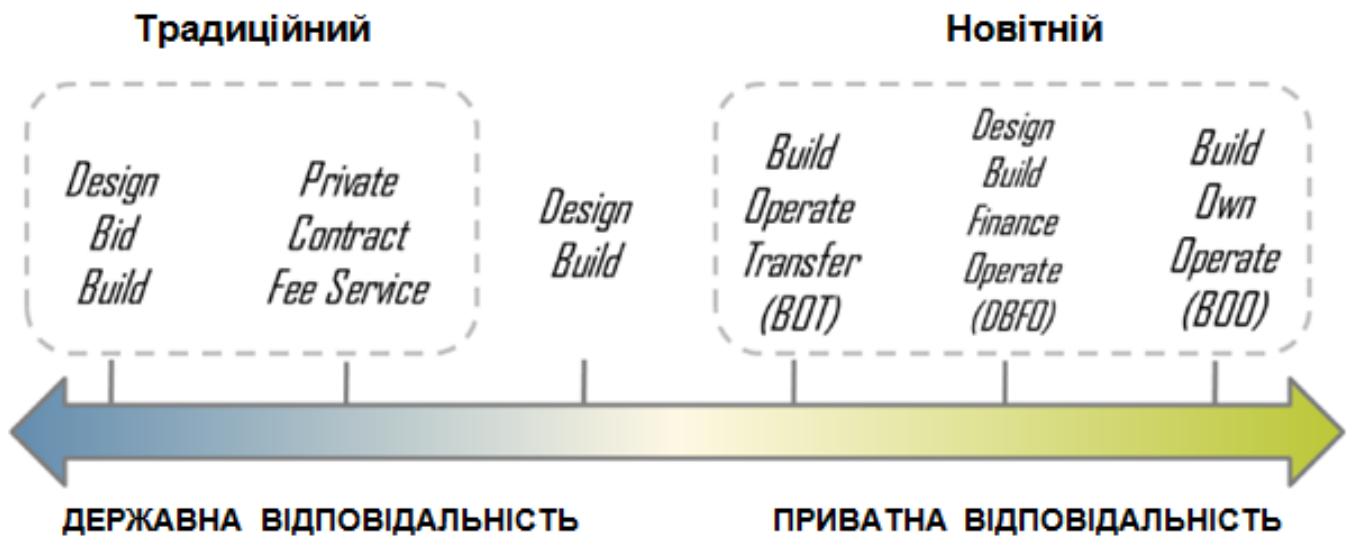
	Визначення потреб в інфраструктурі	Пропозиція рішення	Проектна документація	Фінансування проекту	Будівництво	Експлуатація / Утримання	Власність
Подавай / Будуй (Bid / Build)	Публічний сектор				Приватний сектор	Публічний сектор	
Проектуй / Будуй (Design / Build)	Публічний сектор	Приватний сектор	Публічний сектор	Приватний сектор	Публічний сектор		
Проектуй / Будуй / Фінансує (Design / Build / Finance)	Публічний сектор	Приватний сектор				Публічний сектор	
Проектуй / Будуй	Публічний сектор	Приватний сектор					Публічний сектор

¹⁵ Private Capital, Public Good. Drivers of Successful Infrastructure Public-Private Partnerships. Brookings. December 2014. <http://www.brookings.edu/about/programs/metro/infrastructure-initiative>

/ Фінансує / Експлуатує / Утримує			р
(Design / Build / Finance / Operate / Maintain)			

Табл. Різні рівні залучення приватного капіталу у проекти ДПП¹⁶

Ступінь залучення приватного та публічного сектору у проектах ДПП залежить від типу проектів.



Для успіху ДПП важливе значення має прозорість і ефективність процесу управління ДПП. Центр досліджень розвитку інфраструктури Брукінського інституту у Вашингтоні, що займається моніторингом та аналізом ДПП, визначає наступні **стадії у типовому проекті ДПП:**

Пріоритезація проекту та відбір	Побудувати економічну, фінансову та бізнес модель (визначити доцільність) проекту
Тестування базових ринкових та політичних припущень	Внутрішня та зовнішня (з партнерами) оцінка заінтересованості приватного сектору та політичної заінтересованості у проекті

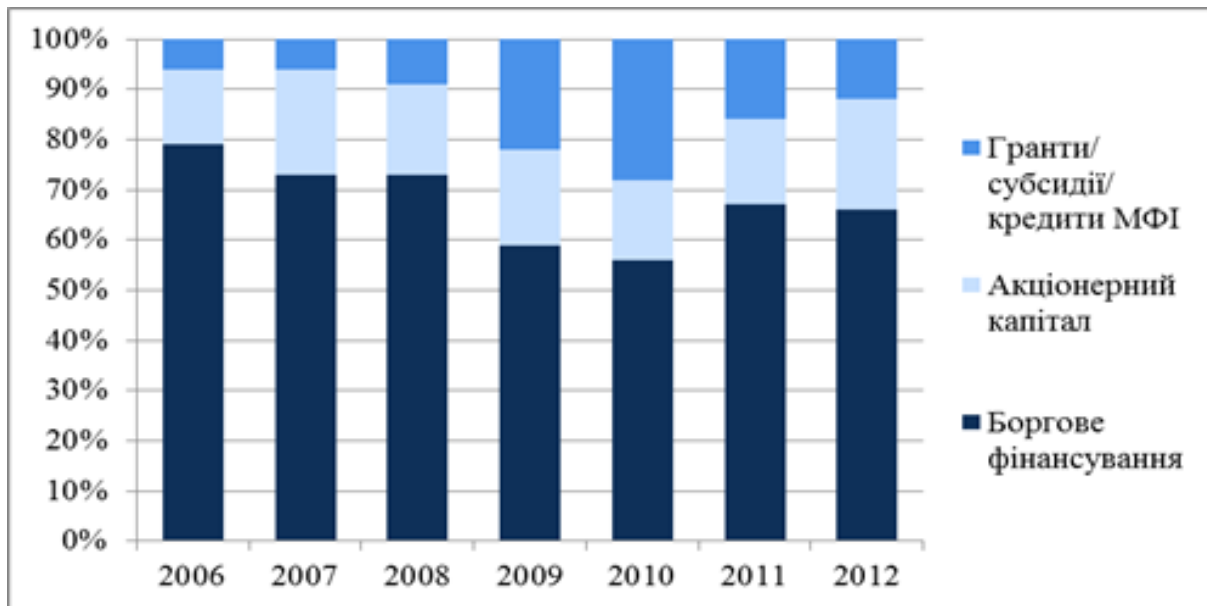
¹⁶ Private Capital, Public Good. Drivers of Successful Infrastructure Public-Private Partnerships. Brookings. December 2014. <http://www.brookings.edu/about/programs/metro/infrastructure-initiative>

Формальна презентація проекту	Публічна презентація проекту громадськості або інвесторам
Оприлюднити запрошення до виявлення намірів	Формально запросити заінтересовані приватні сторони виявити інтерес / оголосити про інтерес у проекті
Обрати короткий список претендентів	Провести прозорий, чесний та обґрунтований відбір претендентів (попередня кваліфікація)
Оголосити набір пропозицій	Запросити детальні технічні пропозиції від обраних на попередньому етапі претендентів
Скласти рейтинг пропозицій	Проранжувати пропозиції на основі прозорих та попередньо оголошених критеріїв
Переговори та визначення переможця	Залучити найкращих претендентів у переговори та вийти на кінцеву угоду з переможцем
Будівництво	Моніторинг процесу будівництва на предмет дотримання вимог контракту
Управління контрактом	Активно взаємодіяти та управляти приватним партнером впродовж всієї дії контракту
Повернення активу	Забезпечити повернення активу партнеру з публічного сектора та визначити наступні кроки щодо цього активу

Табл. Типові фази у проекті ДПП за моделлю Проектуй / Будуй / Фінансуй / Експлуатуй / Утримуй¹⁷

¹⁷ Private Capital, Public Good. Drivers of Successful Infrastructure Public-Private Partnerships. Brookings. December 2014. <http://www.brookings.edu/about/programs/metro/infrastructure-initiative>

Джерела фінансування проектів ДПП у світі



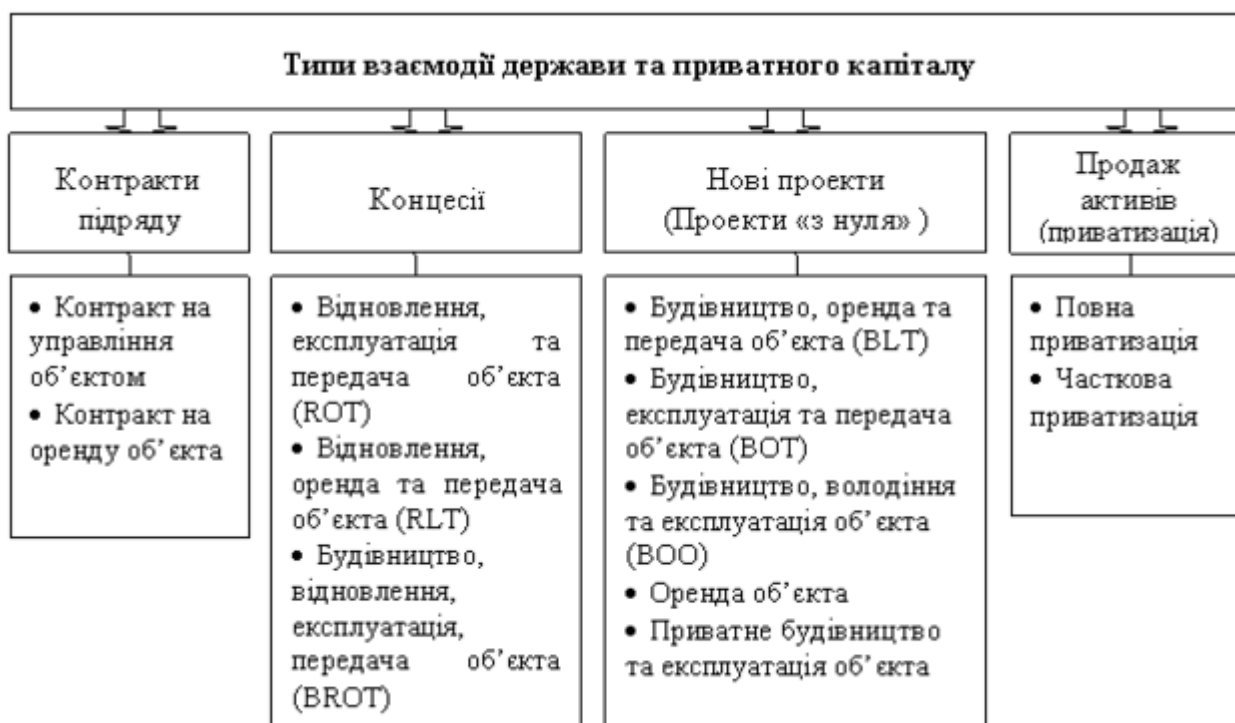
Виділяють також інші **фази та етапи** у процесі ДПП.

Фаза I: Оцінка потреб та аналіз варіантів впровадження	
	<ul style="list-style-type: none"> • Оцінка доцільності, економічне та фінансове обґрунтування • Відбір потенційних концепцій до впровадження • ДПП-Тест
Фаза II: Підготовка та концептуалізація	
	<ul style="list-style-type: none"> • Опрацювання варіанту традиційної закупівлі згідно процедури державних закупівель • Опрацювання варіанту закупівель за моделі ДПП • Порівняння ефективності (Тест цінності за гроші)
Фаза III: Проведення тендерних процедур та підписання контракту	
	<ul style="list-style-type: none"> • Підготовка та допуск учасників • Процедура переговорів • Порівняння ефективності • Визначення переможця та підписання договору

Фаза IV: Впровадження та управління контрактом	
	<ul style="list-style-type: none"> • Будівництво / впровадження • Контроль ефективності органами влади
Фаза V: Завершення контракту	
	<ul style="list-style-type: none"> • Трансфер • Повторне використання або списання активів

Табл. Типовий процес закупівель для функціональних / вертикальних ДПП¹⁸

У даному прикладі важливе значення має проведення оціночних тестів доцільності ДПП. Безпосередній дизайн процесу впровадження ДПП залежить від правового поля у відповідній країні, та залежно від типу взаємодії державного та приватного капіталу.



ДПП не лише використовується для стандартних секторів розвитку соціальної сфери та інфраструктури, але й розглядається як один із інструментів для вирішення нових проблем, що виникають у світі. Наприклад, ДПП активно розглядається як один із інструментів пришвидшення переходу до економіки, дружньої до довкілля, т.зв. зеленої економіки.

¹⁸ Public-Private Partnership in Infrastructure Development, Case Studies from Asia and Europe, Ed. Hans Wilhelm Alfen, Bauhaus-Universität Weimar, 2009, ISBN 978-3-86068-382-8

ДПП країн, що розвиваються

ДПП є особливо актуальними для країн, що розвиваються, або перебувають у перехідному періоді, оскільки державні та місцеві органи влади та підприємства зазвичай стикаються із значними вимогами щодо покращення інфраструктури та суспільних систем. Публічний сектор (державний та місцевий) за такої ситуації має недостатньо ресурсів для задоволення таких вимог суспільства. Отже, роль приватного капіталу у виконанні соціально значущих функцій зростає. ДПП стає інструментів залучення приватного капіталу до соціально важливих питань.

Таблиця 4. Рейтинг країн, що розвиваються за кількістю проектів ДПП, 1990–2009 рр.*

	Країна	Кількість проектів ДПП
1.	Китай	931
2.	Бразилія	467
3.	Індія	380
4.	Росія	327
5.	Аргентина	196
6.	Мексика	184
7.	Колумбія	133
8.	Чилі	117
9.	Філіппіни	103
10.	Таїланд	98

*Джерело: [17].

Таблиця 5. Рейтинг країн, що розвиваються за обсягом інвестицій у проекти ДПП (млн дол. США), 1990–2009 рр.*

	Країна	Інвестиції у проекти ДПП
1.	Бразилія	270,346
2.	Індія	158,397
3.	Китай	111,806
4.	Мексика	96,701
5.	Росія	87,577
6.	Аргентина	82,815
7.	Туреччина	54,473
8.	Малайзія	50,992
9.	Філіппіни	50,444
10.	Індонезія	47,237

- *Японська програма міжнародної технічної допомоги*

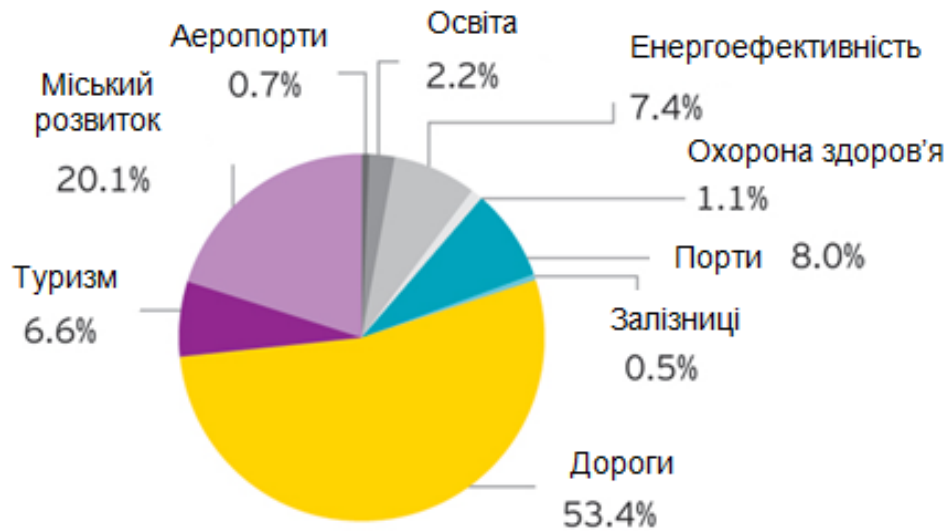
Деякі проекти державно-приватного партнерства фінансуються в рамках проектів міжнародної технічної допомоги. На основі визначення коректного розподілу ролей та ризиків між публічним та приватним секторами ДПП впроваджуються задля збільшення взаємних вигод та ефективності самих проектів. ТАК JICA (Японська агенція з міжнародної співпраці) підтримує створення інфраструктурних проектів ДПП шляхом надання допомоги для проведення передпроектного ідентифікаційного дослідження.

JICA проводить ідентифікаційне дослідження для інфраструктурних проектів ДПП, як спосіб формулювання плану проекту на основі пропозицій від приватного сектору. Активно заохочуються пропозиції для інфраструктурних проектів ДПП від японських приватних корпорацій. JICA підтримує підготовку таких проектів через проведення необхідних опитувань для компаній, що подали якісні заявки. Протягом 2012 фінансового року було обрано 8 пропозицій. Більше того, було проведено 21 опитування. Проект Менеджмент постачання води та енергоносіїв до індустріального парку у провінції Лонг Ан у В'єтнамі став першим проектом, що з'явився у результаті системи опитувань.

- *Індія*

В Індії приватні інвестиції в інфраструктуру подвоїлись у період з 2005-2006 та 2008-2009. У період 2009-2010 приватні інвестиції склали понад 30% загальних інвестицій в інфраструктуру. Найбільш успішними та найбільшими за кількістю ДПП стали дороги та порти. Натомість використання інструменту ДПП в інших секторах розвитку інфраструктури (міська інфраструктура, охорона здоров'я тощо) було недостатнім.

ДПП в Індії (розподіл за секторами)
Загальна кількість проектів: 758



Джерело: PPP India Database, July 31 2015

Головними факторами успішного використання ДПП в Індії була наявність бізнес моделі для приватних інвесторів (прибутковість приватних інвестицій), стабільність та сприятливість законодавчого поля та наявність добре пропрацьованих потенційних проектів ДПП. Наприклад, у випадку доріг, уряд Індії дав чіткий сигнал щодо бажання використовувати приватний капітал для дорожнього будівництва. Були пропрацьовані бізнес-моделі, за яких приватні інвестори отримували достатній рівень прибутковості капіталу, розроблені механізми компенсації у випадку недостатньої дохідності та прибутковості проектів, розроблені типові договори ДПП, зразки конкурсної документації для визначення приватного партнера для ДПП.

Міністерство транспорту та доріг та Агентство з управління дорогами Індії активно реагувало на потребу змін у регулюванні або адаптації правил під конкретні випадки.

Потреби в інфраструктурних інвестиціях в Індії
відповідно до XI Плану розвитку країни, млрд дол.

Сектор	Публічні інвестиції	Приватні інвестиції	Загалом інвестицій	Співвідношення: публічні/приватні
Електроенергетика	111,27	39,1	150,37	74:26
Дороги	53,62	27,62	81,24	66:34
Телекомунікації	48,19	16,93	65,12	74:26
Залізниця	51,63	10,57	62,20	83:17
Порти	4,68	13,33	18,01	26:74
Аеропорти	2,2	6,29	8,46	26:74
Водопостачання та водовідведення	47,11	1,46	48,57	97:3
Іригація	52,98	0,00	52,98	100:0
Склади	2,73	2,73	5,46	50:50
Газ	4,1	0,9	5,00	82:18
Загалом	353,26	144,29	497,55	71:29

- Єгипет

Єгипет активно використовує розвиток індустріальних зон для економічного розвитку та створення робочих місць ще з 70-тих років XX сторіччя. Питання промислової інфраструктури у 2005р. були передані під управління Агенції з промислового розвитку (Industrial Development Agency, IDA). Мета Агенції – бути каталізатором індустріалізації країни. Агенція має мандат на залучення приватного капіталу у розвиток промислових зон. У своєму плані Агенція ставити на мету створення 25 індустріальних зон з потенціалом створення 80.000 робочих місць.



Перші проекти із залучення приватного капіталу у моделі ДПП в Єгипті розпочались у липні 2006р. Саме тоді Агенція запросила 18 девелоперських компаній в Каїр для презентації можливостей. Головні фактори ризику / інтерес від девелоперів, озвучений на зустрічі:

- Регуляторне середовище: простота внесення ПІІ та реєстрації ПІІ, автоматичне ліцензування, чіткі стандарти, перевірки, базовані на оцінці ризиків.
- Розвиток бізнесу: наявність робочих, придатних до розвитку навичок, наявність інфраструктури професійно-технічної підготовки, можливість надання послуг користувачам, зокрема інженерну інфраструктуру.
- Інституційний розвиток: наявність чіткого єдиного контактного пункту для всіх потреб будівництва / потреб користувачів.
- Трансакційні питання: чіткі вимоги та критерії відбору, показники ефективності відповідно до бізнес плану.
- Земля: умови оплати за земельну ділянку більш важливі ніж сам доступ.

У грудні 2006р. Агенція визначити земельні ділянки для потенційних індустріальних парків, підготувала тендерну документацію. У грудні 2006р. 14 розробників відвідали пропоновані земельні ділянки. У лютому 2007р. Агенція отримала 6 пропозицій від розробників. Впродовж 6 місяців було проведено переговори, які призвели до підписання 5 договорів щодо 8,5 млн м² земельних ділянок промислового призначення.

Вже у січні 2008р. турецька приватна компанія розпочала будівництво Polaris Industrial Park, у лютому 2008р. розпочались будівельні роботи на e² Industrial Park. Окрім цього, Агенція створила спільне підприємство з катарською компанією Diar для загосподарювання 9 млн. м2 промислової ділянки у Борґ ель Араб.¹⁹



¹⁹ New Generation Industrial Zone Program: Industrial Parks Development under Public Private Partnership. Case Study: Industrial Development Authority, Egypt PPP Workshop Ain Sokhna, Egypt, May 2008

- *Китай*

Проект будівництва системи енергопостачання для Ксінжуанського індустріального парку

Розвиток інфраструктури є ключовим напрямком соціального та економічного розвитку у Китаї, проте державного фінансування на цей напрям не вистачає. 1 травня 2011 р. місцевий уряд Шанхаю ввів в дію адміністративні розпорядження щодо концесії міської інфраструктури, задля заохочення участі приватного сектору у будівництві інфраструктури та управлінні нею шляхом концесії. На основі даного рішення адміністративний комітет індустріального парку у Ксінжуані у співпраці китайською корпорацією Гуадян (Huadian) розробили проект локальної теплоелектростанції, використовуючи формулу «Проектуй-Будуй-Фінансуй-Управляй».

Спільному підприємству створеному внаслідок проекту надано право концесії на забезпечення стабільного безперебійного постачання тепла та електроенергії. Об'єкт розташований на території Ксінжуанського індустріального парку. Для того, щоб забезпечити мінімальний обсяг викидів, контроль за забрудненням навколишнього середовища та енергоефективність проекту, адміністративний комітет індустріального парку обрав на основі конкурсу корпорацію Гуадян для того, щоб збудувати з нею партнерство повного циклу обслуговування.

Згідно з договором про концесію, обидві сторони виконують конкретні зобов'язання щодо покращення кількості, якості та ефективності публічних товарів та послуг.

Створена ситуація win-win, у якій взаємний розподіл ризиків характеризує цей проект, як типовий проект ДПП. Проект включає:

1. Задоволення місцевого попиту на енергоносії, збалансування системи подачі тепла та електрики у пікові періоди, на низький сезон.
2. Зниження частки вугілля у загальному енергетичному балансі, зменшення викидів сажі у повітря, зменшення викидів вуглекислого газу, та загалом зменшення впливу на навколишнє середовище.
3. Ефективне збільшення частки раціонального споживання через систему каскадованого використання енергії.
4. Постачання газу для промисловості, обігрів та охолодження для Ксінжуанського індустріального парку і створення сприятливого середовища для підприємств.


Компанія проекту (Гуадян Мінхан), заснована корпорацією Гуадян, забезпечила існуючі потужності теплопостачання і збудувала нові комбіновані потужності для теплоелектропостачання та охолодження. До акціонерів компанії належать: Адміністративний комітет індустріального парку (КК), Шанхайське відділення корпорації Гуадян, Китайський Національний Фонд Охорони Клімату, та комерційні банки.

Національний Фонд Охорони клімату забезпечив гарантійні позики для концесії (кошти вкладників та субсидії Шанхайського уряду), проект також отримав

позики від комерційних банків.

Ролі у проекті розподілені таким чином, що приватний сектор відповідає за інвестиції, фінансування, проектування, будівництво, управління та надання послуг споживачам, тоді як роль державного сектору полягає у встановленні тарифів на публічні товари та послуги, надання субсидій та гарантійних позик та у впровадженні релевантних преференційних політик.

Проект інноваційної системи переробки відходів електронного обладнання

Місто	Ухань (Китай)
Тип проекту	Державно-приватне партнерство
Загальний опис проекту	<p>Місто Ухань було обране Міністерством торгівлі в якості пілотного міста в рамках першого етапу програми створення систем переробки відходів ще в 2007 році. З 2008 року місто Ухань²⁰ розробляє інноваційні системи переробки міських електронних відходів з метою поширення практики циркулярної економіки, покращення використання ресурсів, зменшення забруднення і створення екологічно свідомого суспільства. Воно створило першу систему переробки відпрацьованих батарейок з широким обхватом (9 міст, 58 000 км² і 3,8 млн. чоловік). У Китаї цьому сприяє регіональний уряд у партнерстві з приватною компанією GEM Ухань.²¹ Отримавши успіх у цій сфері, Ухань продовжив співпрацю з GEM над розробкою більш комплексної системи переробки міських електронних відходів — так званої «Моделі Ухань», яка являє собою великомасштабну оплачувану систему переробки, якою керує Бюро по захисту навколишнього середовища, в якій беруть участь численні державні установи і яку інтегровано в суспільство.</p> <p>У 2011 році модель переробки відпрацьованих батарейок Уханю була названа Національною комісією з питань розвитку і реформ однією з 60 моделей національної циркулярної економіки. У 2012 році чотири міністерства назвали завод по переробці електронних відходів компанії GEM Цзінмень прикладом успішної практики національної циркулярної економіки, якому потрібно слідувати і який слід поширити серед населення.</p> 
Підхід/методологія	<ul style="list-style-type: none"> Інноваційна модель співпраці державного і приватного секторів: <ul style="list-style-type: none"> У 2008 році за координації Хубейського бюро по захисту навколишнього середовища Комісія з питань розвитку і реформ провінції Хубей і відповідні бюро ще 9 міст ініціювали великомасштабну міжміську систему збору відпрацьованих батарейок, яка передбачала їх

²⁰ Включає 9 міст: Wuhan, Huangshi, Ezhou, Huanggang, Xiaogan, Xianning, Xiantao, Qianjiang and Tianmen.

Основні характеристики:

1) системою керують органи влади, які відповідають за охорону навколишнього середовища; у системі беруть участь численні державні установи (наприклад, Бюро по управлінню містом Ухань, Бюро освіти, Бюро торгівлі, Бюро фінансів та інші державні відомства) і громадськість;

2) система являє собою державно-приватне партнерство (було видано сертифікат і підписано заяву про відповідальність), яке передбачає чіткий поділ ролей та обов'язків (уряд відповідає за створення пунктів збору, встановлення і управління контейнерами для відходів; а GEM відповідає за збір, зберігання, транспортування та переробку) і поширення від вищих до нижчих рівнів ієрархічної структури;

3) система поєднує різні моделі переробки і забезпечує стимули для безкоштовного збору у громадські контейнери для відходів, здачі у платні пункти збору в торгових центрах і т. д.

- Участь уряду і компанії:
 - Протягом першого року роботи системи переробки відпрацьованих батарейок Бюро торгівлі і Бюро фінансів м. Ухань, яке відповідає за управління спеціальним фондом, створили більш ніж 100 пунктів збору в торгових центрах, в яких щоденний обсяг збору батарейок від населення становить майже 50 000 одиниць. Крім того, в основних районах міста (60% території міста) було встановлено більше 6000 контейнерів для відходів і організовано 12 заходів у районах Ціншань, Дунсіху, Цяокоу, Сяогань, Хуанган, Хуанши і т. д. В цілому у цих заходах взяли участь близько 10 млн. чоловік з більш ніж 200 університетів і шкіл та 300 державних установ.
- Великий обхват системи переробки, «централізований збір, прозорість операцій»:
 - На основі успіху ініціативи з переробки відпрацьованих батарейок компанія GEM надалі розвинула партнерство з урядом і заснувала систему переробки електронних відходів у місті Ухань, яка включає більш ніж 30 3R-супермаркетів (пункти збору для переробки/повторного використання/економії (Recycle/Reuse/Reduce (3R)) та охоплює 70 млн. населення і 100 тис км². Щорічний обсяг збору складає більш ніж 5000 тонн.

(3R-супермаркет. джерело: веб-сайт компанії GEM)

	<p>дефіцитних ресурсів, нових енергетичних матеріалів, дерев'яних профілів і багато інших високотехнологічних продуктів, перетворюючи відходи в скарб і експортуючи продукцію в більш ніж 10 країн. Компанія розробила бізнес-модель створення високотехнологічних продуктів з відходів та повний ланцюжок переробної промисловості.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Технічні прориви: за підтримки різних науково-технологічних фондів і політики в галузі охорони навколишнього середовища компанія GEM зробила прорив в області технології переробки відпрацьованих батарейок, електронних відходів, автомобільного брухту, рідкісного брухту та дорогих рідкоземельних металів, а також розробила свою основну технологію і патентну систему, яка включає більше ніж 300 патентів та більше ніж 90
Встановлені цілі:	<p>До кінця 12-го річного плану (2015 р.): 2553 стандартизовані підприємства з переробки відновлюваних ресурсів і 60 сортувально-транзитних станцій:</p> <ul style="list-style-type: none"> • створення 10 стандартизованих операційних ринків і 2 комплексних індустріальних парків; • сприяння низці провідних підприємств по переробці; • внесення більше 95% персоналу до стандартизованої системи управління; • створення пунктів збору більше ніж у 95% міських і сільських районів; • спрямування більше 95% ресурсів у централізовану переробку і ринкові операції, а також повне усунення вторинного забруднення; • досягнення 82% обсягу повторного використання основних різновидів відновлюваних ресурсів; • значне підвищення рівня великомасштабних операцій, помітне покращення технічних стандартів, розробка ефективних механізмів функціонування, підвищення енергозбереження і зниження рівня викидів, щоб стати прикладом системи переробки ресурсів для всієї країни. <p>Місто Ухань було одним з перших демонстраційних міст, в яких було створено систему переробки. 1 січня 2010 року офіційно набули чинності «Положення про управління переробкою ресурсів у м. Ухань», а «технічні специфікації будівництва і управління системою переробки відновлюваних ресурсів м. Ухань» були випущені в якості місцевих стандартів і почали використовуватися по всій провінції. Пізніше було представлено «план будівництва системи переробки ресурсів у м. Ухань», який передбачав наступні цілі (до 2012 року):</p> <ul style="list-style-type: none"> • створення переробної мережі в місті Ухань; • створення 2200 стандартизованих підприємств по

	<ul style="list-style-type: none"> • сприяння низці провідних підприємств по переробці; • внесення більше 92% персоналу до стандартизованої системи управління; • створення пунктів збору більше ніж в 92% районів; • спрямування більше 90% ресурсів у централізовану переробку і ринкові операції, початок усунення вторинного забруднення; • досягнення 80% обсягу повторного використання основних різновидів відновлюваних ресурсів.
Очікуваний результат	<ul style="list-style-type: none"> • Переробка і повторне використання ресурсів: наприклад, GEM збільшила обсяг переробки відпрацьованих батарейок в Китаї з <1% до >10%. • Зменшення забруднення та викидів, економія ресурсів і захист навколишнього середовища: наприклад, поточна річна економія сирової руди компанії GEM складає 3 млн. тонн, скорочення масштабів збезлісення — 1000 га, зниження забруднення води — 3 млрд. тонн, зниження забруднення ґрунтів — 5000 квадратних кілометрів, економія енергії — 300 тис. тонн умовного палива, 50 тис. тонн викидів двоокису вуглецю. У 2008 році обсяг повторного використання кольорових металів компанії GEM склав 100 тонн, що дорівнює економії 1% 100 тис. тонн сирової руди, захисту 50 млн. кубічних метрів водних джерел і майже 0,7 квадратних кілометрів ґрунту. • Передова система управління та підзвітності: механізована переробка електронних відходів на переробному заводі, яка уникає утворення стічних вод і відходів. Отриманий металевий порошок продається як промислова сировина, а отримана пластмаса перетворюється у промислову продукцію. У кожному цеху буде встановлено камеру для забезпечення повного контролю з боку державного департаменту з питань охорони навколишнього середовища. • Створення економічної цінності та отримання
Терміни:	З 2008 р.
Цільова група	<ul style="list-style-type: none"> • Громадяни та домогосподарства • Жителі і туристи Ченду • Комерційні підприємства • Промислові підприємства • Державні органи та установи
Організатор/відпові дальна установа	<ul style="list-style-type: none"> • Бюро по захисту навколишнього середовища м. Ухань • Комісія з питань розвитку і реформ м Ухань • Бюро по захисту навколишнього середовища провінції Хубей
Постачальник	Компанія GEM

<p>Виявлені стимули</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Високий попит через величезну кількість електронних відходів у великих містах по всьому Китаю: в даний час Китай переживає період модернізації технологій та продукції, наприклад, середньорічна чисельність телевізорів та іншого основного обладнання, які потрапляють на злам, становить 70-80 мільйонів одиниць; обсяг зламу автомобілів також збільшується з року в рік, зокрема в 2011 році на злам потрапило майже 3 млн. автомобілів. • Сама переробна система скорочує обсяг викидів і забруднюючих речовин та економить енергію і ресурси, тому отримує підтримку з боку національної політики. У плані «Дванадцята п'ятирічка» було чітко сформульовано ціль «досягти покращення системи переробки відновлюваних ресурсів і сприяти індустріалізації переробки ресурсів», а також визначено «демонстрацію системи переробки відходів» у якості одного з семи ключових проектів. • Введення низки політичних заходів, які забезпечують фінансову підтримку центрального уряду, наприклад, заснування «фонду переробки відходів електричного та електронного обладнання» встановило стягнення у фонд близько 10 юанів з кожного пристрою і зберегло можливість своєчасного коректування податку, таким чином, суттєво збільшивши субсидії для підприємств, які займаються такими відходами, від десятків юанів до 85 юанів за одиницю.
<p>Підготовка/необхідні дані</p>	<ul style="list-style-type: none"> • План міста • План контейнерів для відходів/пунктів збору, схема транспорту і переробного заводу • Дані (наприклад, обсяг) про забрані електронні відходи і вихідний результат • Ціна електронних відходів та донесення інформації до громадськості та цільових груп

Фінансовий інвестор	<p>Уряд (національний, провінції Хубей і міста Ухань), компанія GEM, банк (Банк національного розвитку)</p> <ul style="list-style-type: none">• Центральний уряд заснував «фонд переробки відходів електричного та електронного обладнання» (з кожного пристрою у фонд стягується близько 10 юанів), а також збільшив субсидії для підприємств, які займаються такими відходами, від десятків юанів до 85 юанів за одиницю.• Уряд Уханю видав офіційний документ, який передбачає, що Ухань інвестує в ініціативу зі створення системи переробки відпрацьованих батарейок 90%, а GEM –10%. Компанія GEM підписала договір з урядом міста Сяньтао, який передбачає інвестиції у розмірі 339 млн. юанів у ринок регенерації з'єднань і елементів з продукції, будівель і відходів в міських умовах Уханю; підписала договір з урядом міста Ухань, який передбачає інвестиції у розмірі 1 млрд. юанів у будівництво Уханського парку переробної промисловості.• Оскільки діяльність GEM належить до сфери циркулярної економіки і визнається державною політикою, компанія отримала кредити у декількох банках, наприклад, у Хубейському відділенні Банку національного розвитку.
---------------------	--

- Чілі

Ще один приклад ДПП, що може бути використаний для індустріального парку – концесійний проект у регіоні Сантьяго, що має на меті побудову інфраструктури та створення послуг, що дозволяють виводити з експлуатації та складувати вживані транспортні засоби. Відповідні органи місцевого самоврядування підписали меморандум із чілійським міністерством громадських робіт, у якому муніципалітети делегують міністерству право обирати на основі тендерної процедури, компанію, що обслуговуватиме виведення з експлуатації та зберігання вживаного та арештованого транспорту, та надання приватній компанії прав та відповідальності на означений період часу.

Концепція проекту концесії передбачає також послуги з транспортування та зберігання транспортних засобів, що в наслідок порушень, нещасних випадків, недогляду чи згідно судових рішень, мають бути усунені із державних доріг. Основними замовниками послуг є Поліція Чілі та державні і місцеві інспектори руху.

В такий спосіб участь публічного сектору є обов'язковою, оскільки, органи місцевого самоврядування проводять процедури арешту транспортних засобів, тоді як поліцейські підрозділи зобов'язані забрати цей транспорт із громадських доріг, та передати його третій стороні – концесіонеру. Основна причина залучення до проекту приватного партнера – брак місця для складування у органів місцевого самоврядування, та нестача кранів та евакуаторів у місцевої поліції. Швидкість реагування приватної компанії на подібний запит має складати від 30 до 60 хвилин, що значно спрощує процедуру розвантаження доріг. Ключові обов'язки концесіонера: побудова необхідної інфраструктури (площадки для складування, адміністративні офіси та центр обслуговування клієнтів), можливість паркування у випадку арешту транспортного засобу, побудова зручної транспортної інфраструктури сполучення з головними дорогами, установка систем охорони та безпеки.

- РФ

Сьогодні в Російській Федерації державно-приватне партнерство розглядається як важливий інструмент для залучення вітчизняного й іноземного приватного капіталу, необхідного для задоволення потреб інфраструктури. Відповідальність за розвиток інфраструктури транспорту, міського господарства, соціальної сфери несуть органи державного і муніципального управління.

Розвиток об'єктів, що є складовими цієї інфраструктури, завжди пов'язаний з високими витратами. Розміри фінансування виходять за межі можливостей регіональних та міських бюджетів. Ці проблеми потребують розв'язання, адже розвиток інфраструктури безпосередньо забезпечує економічне зростання. Важливим також є питання якості надання державних послуг.

Тому для вирішення своїх завдань влада залучає приватний бізнес і вступає з ним у партнерські відносини. Для підприємців партнерство з владою означає зниження довгострокових ризиків ведення бізнесу.

Останнім часом понад 20 проектів державно-приватного партнерства були схвалені для фінансування з Інвестиційного фонду. Доведена ефективність державно-приватного партнерства в галузі комунального господарства. Згідно з оцінками експертів, 30% міських служб водопостачання в Росії вже фінансуються приватними компаніями. Але якщо цей розвиток підтверджує перспективи, важливість і можливості державно-приватного партнерства в Росії, це свідчить про проблеми, які необхідно розв'язувати, і про ризики, якими потрібно управляти.

Закон Російської Федерації про концесії може надати адекватну основу для державно-приватних партнерств, що базуються на концесіях. Проте концесійний закон, який функціонує, не є частиною державної політики. Цільове призначення пріоритетних секторів інфраструктури для державно-приватних партнерств, зусилля, спрямовані на вдосконалення юридичної бази державно-приватного партнерства, перспективи поліпшення координації різних державних агентств – дуже важливі проблеми, пов'язані з підготовкою інвесторів для транспортних проектів і, зокрема, для великих проектів розвитку транспортної інфраструктури.

Досвід розвинутих країн

- США

Занепад промислових районів і застосування багатосторонніх інструментів відродження міст за механізмом ДПП

Вирішення проблем промислових районів міст вимагає застосування абсолютно іншого підходу у зв'язку з високим рівнем складності порівняно з іншими територіями. У цих ситуаціях приватний сектор може відігравати ключову роль. Співпраця з ним зазвичай фіксується угодою, наприклад, меморандумом про домовленість (Memorandum of Agreement), меморандумом про наміри (Memorandum of Intent), договором оренди і т. д. (Ройшке, 2001 р.).

Проекти у складних районах характеризуються необхідністю поєднання кількісних вимог з якісними. Таким чином, складні процеси міського розвитку вимагають застосування багатофункціонального і багатофакторного підходів (Булт-Спірінг, 2006 р.). Багатофункціональний підхід в першу чергу звертає увагу на складні функції, які виконують міські (внутрішні) райони. В залежності від цих функцій може бути потреба у відродженні центральних районів зі створенням нових житлових/робочих приміщень або у відновленні промислових парків. Урахування цих відмінностей між функціями районів вимагає оптимальної координації просторових функцій та всеосяжного співробітництва між різними державними та приватними зацікавленими сторонами (Булт-Спірінг, 2006 р.).

У Сполучених Штатах ДПП почало використовуватися як інструмент для економічного розвитку міст після Другої світової війни. У 1940-х роках почався процес суб-урбанізації, якому певною мірою сприяла державна програма безкоштовних шосе, обумовлена міграцією населення з центру міст у передмістя. Ця міграція і перехід від економіки промисловості і виробництва до економіки сфери послуг призвели до економічної кризи в центральних міських районах. У 1990-х роках на основі висхідного підходу були засновані місцеві партнерства, які підвищували соціальний капітал та привертали увагу до ролі громади (або місцевої спільноти) в ініціативах з відродження міст. У 21-му столітті завдяки вдосконаленню управління через інституційний механізм відродження міст, нарешті, сформувався цілісне бачення концепції, яке передбачало орієнтацію на екологічну відповідальність, соціальне забезпечення, економічну міць, досконалість дизайну і формування архітектурного середовища (Макдональд, 2009 р.: ст. 52).

Необхідність залучення підприємств і представників промисловості в умовах скорочення державних ресурсів призвела до реалізації державно-приватного партнерства у сфері відродження міст. Підбиваючи підсумки, можна сказати, що у 1990-х роках міський муніципалітет зіткнувся з рухом у напрямку більш диференційованих форм управління та участю більшої кількості секторів в управлінській діяльності і прийнятті рішень: міська влада перетворилася в міське управління (Ван Боксмеєр, 2005 р.: ст. 1). Таким чином, перехід від міської влади до міського управління сприяв введенню і застосуванню ДПП в якості інструменту відродження міст.

У даний час відродження міст та міських промислових зон часто асоціюється з участю громади в утворенні партнерств за участі держави, спрямованих не

лише на досягнення соціальних цілей, але й цілей підприємств та уряду (Джулі МакЛіві, 2009 р.: ст. 849). Одним з основних аргументів для створення партнерств у сфері відродження міст є той факт, що разом установи можуть зробити більше, ніж поодиножці (Болл, 2003 р.: ст. 2240), незважаючи на складність їх структури (Макінтош, 1992 р., у Болла, ст. 2240). Тим не менш, також визнається, що в рамках партнерств місцева влада або приватні забудовники можуть під час переговорів перетягувати ковдру на себе. Проте, за словами Колліна (1998 р.), ДПП може дати муніципалітету можливість отримати певні навички або створити сильних конкурентів, щоб підвищити антагонізм на місцевому ринку. Крім того, у питаннях децентралізації влади, поділу відповідальності за придбання державних послуг при їх виконанні приватним сектором і приватизації державних послуг межі приватного і державного секторів часто перетинаються. (Турхані і Шкуау, 2011 р.). ДПП також розглядається як «третій варіант» (Гідденс, 1998 р.) між повністю державною і повністю приватною ініціативою.

Крім того, успіх ініціативи з відродження міста ґрунтується на правильному балансі між державними та приватними суб'єктами, тобто на ефективному застосуванні інструментів ДПП. За словами Гастінґса (1999 р.), програму з відродження міста, швидше за все, буде важче реалізувати, оскільки в процесі прийняття рішень буде брати участь більше суб'єктів: представники волонтерів, спільноти, приватного і державного секторів. «Проекти з відродження за своєю природою дуже неоднорідні; навіть якщо взяти до уваги лише проекти зі значним елементом фізичної перебудови, все одно важко зробити якесь узагальнення» (Болл, 2003 р.: ст. 2241). ДПП, особливо у сфері міського планування, являє собою набір комплексних змінних, що ускладнює здійснення цих процесів. Тут слід враховувати три фактори: контекст, суб'єктів і баланс між партнерами. Серед різних визначень ми надаємо перевагу визначенню партнерства як форми співпраці між урядом і одним або декількома приватними партнерами в рамках проекту зі спільними інтересами через розподіл прав прийняття рішень, витрат і ризиків (СРВ, 2001 р., у Ван Боксмеєра, 2005 р.). Крім того, згадувані вище фактори мають високий рівень гнучкості.

Контекст змінюється в залежності від міста, яке підпадає під дію різних законів різних країн на різних континентах і в якому суспільство знаходиться під впливом різних культур і різного рівня демократії. Саме тому ми вважаємо, що застосування ДПП в Європі (в основному використовується для реалізації інфраструктури) і Сполучених Штатах (використовується також для економічного відродження міст) буде сильно відрізнятися. Контекст впливає на міську політику, яка, у свою чергу, може впливати на суб'єктів, які беруть участь в ДПП у сфері відродження міст. Контекст відродження міста впливає на розподіл влади в середовищі суб'єктів, а також на формування і функціонування ДПП (Ван Боксмеєр, 2005 р.: ст. 6). Крім того, політика визначає умови, які впливають на загальну мету відродження міста. Державні і приватні суб'єкти можуть бути залучені в процес різними способами. Що стосується балансу обов'язків між партнерами, в ДПП державні і приватні сторони розділяють витрати, доходи і обов'язки (Булт-Спірінг, 2006 г.). «Місцеві стратегії відрізняються за складом політики та інституційною конфігурацією, відображаючи місцеві умови та політичні рішення» (Турок, 1999 р.: ст. 74).

Деякі вчені (Фослер, Ліолл, Девіс) вважають державно-приватне партнерство широким політичним союзом між мерією або мером і бізнес-спільнотою, який

створюється з метою об'єднання зусиль для відродження міст та отримання взаємної вигоди. Отже, державно-приватне партнерство розглядається як безперервний процес, який вимагає стабільних міжособистісних відносин, розвинених протягом значного періоду часу (Ліолл, 1982 р.: ст. 52 у Ройшке, 2001 р.). ДПП можна визначити як угоду, за якою приватні особи беруть участь у створенні інфраструктури або сприяють цьому, а проект ДПП передбачає укладення договору з приватними особами для надання державних послуг, пов'язаних з інфраструктурою (Грімслі і Льюїс, 2007 р.: ст. 2). Для Коппеньяна (2005 р.: ст. 137) ДПП є «формою структурованої співпраці між державними та приватними партнерами в плануванні/будівництві та/або експлуатації об'єктів інфраструктури, в рамках якої вони поділяють або перерозподіляють ризики, витрати, вигоди, ресурси та обов'язки».

Таким чином, існують різні види державно-приватних партнерств, які беруть участь в процесах міського розвитку починаючи від цільових груп, формальних організацій, корпорацій і навіть прямих асигнувань від громадських організацій і закінчуючи приватними корпораціями, які описуються як державно-приватне партнерство (Ройшке, 2001 р.: ст. 8). Крім того, важливо підкреслити відмінності між офіційним і неофіційним партнерством.

Перший тип передбачає формування партнерства на основі неофіційної домовленості щодо питання планування з метою відродження центральних районів міста; другий тип передбачає формування партнерства на основі офіційних угод та залучення державно-приватних установ і корпорацій (Ройшке, 2001 р.).

Ройшке стверджує, що програми розвитку підприємницьких зон на рівні штатів, державні програми реабілітації, кредити і гранти можна розглядати як непрямі або неофіційні партнерства; більш цілеспрямованим або офіційним партнерством може вважатися організація «Район поліпшення бізнес-клімату» (Business Improvement District, BID) та зони підтримки/підприємницькі громади (Empowerment Zone/Enterprise Community, EZ/EC). ДПП є «фінансовим інструментом для розвитку міста», а міська влада може підтримати розвиток багатьма різними способами, наприклад, шляхом

- (1) надання фінансової допомоги,
- (2) надання права обкладення податком, включно з можливістю зменшувати податки, пом'якшувати правила і створювати зони,
- (3) надання права примусового відчуження,
- (4) застосування фінансування, яке використовує ефект зростання податків (Ройшке, 2001 р.: ст. 26).

Діяльність ДПП можна поділити на фінансову і адміністративну. Фінансова діяльність спрямована на сприяння інвестуванню у цільові райони, а адміністративна діяльність може, наприклад, зосереджуватись на управлінні землекористуванням, яке включає пом'якшення правил, зонування і керування, і використовуватись органами місцевого самоврядування у проектах, пов'язаних з державними ініціативами. Найбільш поширені договори між державним і приватним сектором включають: договори розвитку (Development Agreement), договори розпорядження та розвитку (Disposition and Development Agreement), договори про участь власника (Owner Participation Agreement) і договори оренди (Ройшке, 2001 р.).

Державно-приватні партнерства часто описуються як організації (Ледебур,

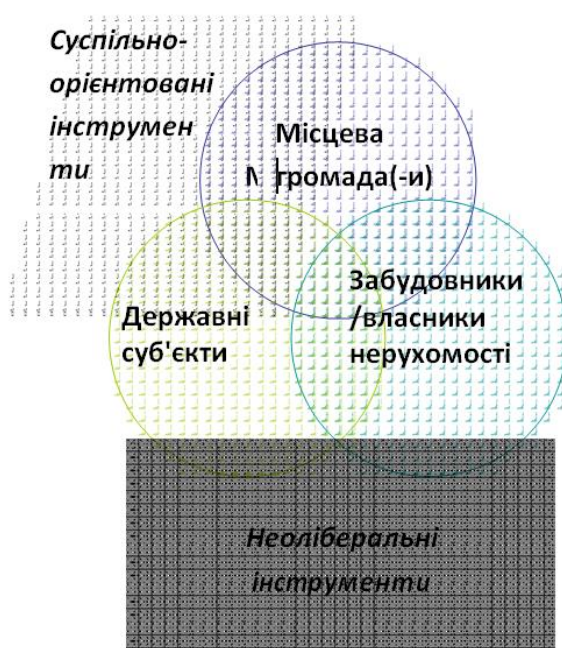
1984 р.: ст. 204). Такі партнерства ґрунтуються на інституційних зобов'язаннях і включають, наприклад, корпорації з розвитку центральних районів міста і корпорації або комітети з питань економічного розвитку. Отже, існують різні види інструментів для реалізації ДПП, які залежать від контексту, залучених суб'єктів і цілі партнерства і можуть належати до інструментів, керованих ринком, та інструментів, керованих спільнотою.

Виходячи з огляду літератури з питань управління в області відродження міст і ДПП, можна виділити три основні категорії суб'єктів:

- державні суб'єкти (наприклад, державні установи, міста, інші державні органи),
- приватні інвестори, які зазвичай визначаються як забудовники,
- громада, яку можуть формувати різні соціальні групи.

На Рисунку показано різні види багатосторонніх інструментів відродження міст за механізмом ДПП з різними рівнями залучення суб'єктів з трьох основних категорій.

Рис. Інструменти відродження промислових територій

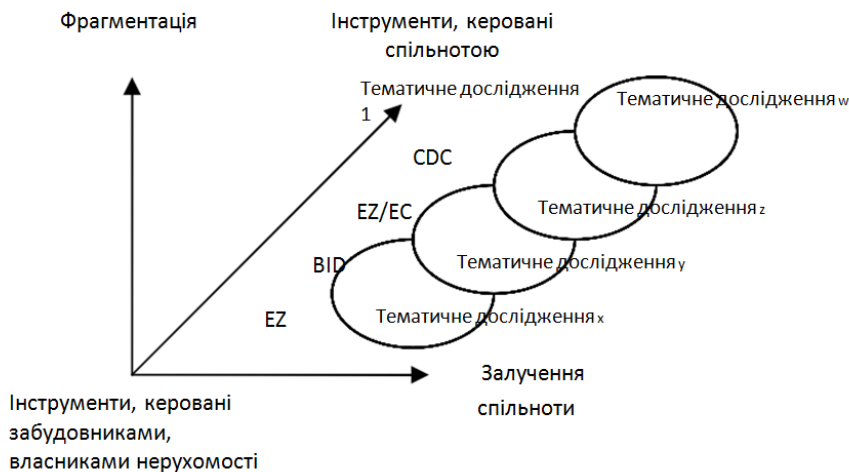


Від вибору інструмента відродження міста залежить рівень участі цих трьох категорій суб'єктів. У літературі часто описуються ризики і неефективність інструментів, якими керують виключно забудовники і які передбачають неоліберальний підхід до відродження міст. Це трапляється, головним чином, через недооцінку ролі спільноти та соціальних наслідків ініціативи з відродження міста, які можуть включати джентрифікацію та утворення нерівності навіть у випадку ініціатив, спрямованих на культурне відродження (Стерн і Зайфер, 2007 р.). З іншого боку, в літературі також описуються випадки, коли фінансові обмеження серйозно перешкоджають добрим намірам державних діячів, які стоять за прийняттям рішень і намагаються сприяти залученню спільноти без належної участі забудовників, що призводить до побудови економічно не вигідних сценаріїв, незважаючи на обмеження залучення забудовників, про яке говорять чимало авторів (Імрі і Томас, 1993 р., Турок, 1992 р.).

Приклад участі міських громад у відродженні міст за механізмом ДПП (Дані з Бостона, штат Массачусетс)

Опираючись на літературу по тематичних дослідженнях ДПП і відродженню міст, можна зробити висновок, що невдача і успіх відродження міста сильно залежить від деяких факторів, пов'язаних з вихідним контекстом. Занедбані промислові райони часто належать одному власнику або декільком власникам, яких не дуже цікавить сама територія. Ці райони часто сприймаються як шкідливі елементи в міському контексті, так як зазвичай вони являють собою пусту територію, яка використовується недостатньо, а іноді повністю закинута і становить ризик. Занедбані райони часто являють собою пам'ятні місця, які втратили свою конкурентоспроможність через економічну кризу або зміну в міській географії потоків і мереж. Іноді вони збігаються з районами цільової міграції населення з низьким рівнем доходів, розвитку яких перешкоджає соціальна прірва. Емпіричне дослідження спрямоване на вивчення відношення між рівнями фрагментації і відповідними рівнями залучення населення в багатосторонні інструменти відродження міст за механізмом ДПП. Зокрема, воно передбачає вивчення емпіричних тематичних досліджень, щоб підкреслити, з одного боку, відповідний рівень фрагментації з точки зору суспільства і майнової власності і, з іншого боку, ефективність участі громади. При цьому передбачається, що різним інструментам (від керованих забудовниками до керованих спільнотою) відповідають різні ступені залучення громади. На Рисунку показано первісний підхід до тематичних досліджень.

Рис.: Відношення між фрагментацією/залученням громади (спільноти) і багатосторонніми інструментами відродження міст за механізмом ДПП



На цьому рисунку наводиться спосіб обґрунтування результатів досліджень стану промислових районів шляхом аналізу емпіричних результатів чотирьох тематичних досліджень, проведених у місті Бостон, штат Массачусетс.

Методологія дослідження базується на методі аналізу тематичних досліджень (Йінь, 2004 р.) і спрямована на вивчення різних рівнів залучення суспільства в різних контекстах міста Бостон. На основі методології дослідження, обґрунтовано застосування до дослідження методу аналізу тематичних досліджень і причини вибору цих чотирьох тематичних досліджень. Потім

дається короткий опис тематичних досліджень, щоб сформувати основу для більш глибокого аналізу особливостей цих чотирьох тематичних досліджень. Нарешті, наводиться аналіз чотирьох тематичних досліджень, який передбачає вивчення рівня фрагментації в районі (зокрема, рівень фрагментації ринку нерухомості і рівень соціальної фрагментації з точки зору різних соціальних суб'єктів) і ролі трьох основних категорій учасників (місцеві громади, власники нерухомості/забудовники і державні структури), залучених до процесу відродження міст. Таким чином, після попереднього аналізу районів, в яких нещодавно застосовувалися багатосторонні інструменти відродження міст за механізмом ДПП, було обрано чотири райони, які охоплюють різні типи інструментів і залучених суб'єктів: Бостонський морський промисловий парк, район Форт-Пойнт, Конкорд-Коммонс та район Кодман Сквер.

Дослідження базується на двох інструментах: огляді та інтерв'ю. Огляд проводиться для того, щоб зрозуміти, як ДПП може приносити користь в рамках ініціатив з відродження міст, і охоплює наступні розділи: «Загальний опис ініціативи», «Соціально-економічна структура»; «Короткий фінансовий аналіз», «Маркетинг і реклама», «Зацікавлені сторони і управління», «Просторові дані», «Візуальний аналіз». Після аналізу фізичного контексту вивчається склад партнерства, щоб краще зрозуміти роль державного та приватного сектору, проаналізувати баланс партнерства між різними суб'єктами, а також визначити витрати, ризики, права та обов'язки. Інтерв'ю базується на чотирьох наборах змінних: «Бачення і стратегія», «Менеджмент і організація», «Зацікавлені сторони і управління», «Оцінка результатів». Перший розділ зосереджений на визначенні основних цілей зацікавлених сторін по відношенню до досліджуваного району. Другий розділ («Менеджмент і організація») приділяє увагу організації суб'єктів і можливим змінам з плином часу. Розділ «Зацікавлені сторони і управління» присвячений ролі і впливу зацікавлених сторін в рамках ініціативи. У заключному розділі («Оцінка результатів») проводиться аналіз відповідності отриманих результатів цілям ініціативи. Збір даних по чотирьом районам проводився впродовж трьох місяців, що доповнює аналіз ретельною роботою на місцях. Після збору всієї необхідної інформації дані було впорядковано, щоб виділити всі аспекти, які мають відношення до дослідження, а потім було проведено їх аналіз, щоб зробити необхідні висновки.

Якщо вважати рівень фрагментації основним фактором для оцінки ефективності багатосторонніх інструментів відродження пост-промислових територій за механізмом ДПП, емпіричні дані з тематичних досліджень вказують на наступне:

1. У випадку існування високого рівня фрагментації успіх реалізованих інструментів (CDC) залежить від участі місцевих громад у процесі відновлення пост-промислових територій.
2. У випадку існування низького рівня фрагментації відсутність належного процесу залучення громади у процес відновлення пост-промислових територій зовсім не впливає на успіх досягнення початкових стратегічних цілей.

Ці дані дають змогу зробити висновки, які можна застосувати при плануванні відновлення пост-промислових територій і надалі розвинути в подальших дослідженнях майбутніх сценаріїв ДПП і відновлення пост-промислових територій.

Бостонський морський промисловий парк

Бостонський морський промисловий парк являє собою промислову портову зону, розташовану поруч з колишньою військово-морською базою США South Boston Waterfront. Зусилля у цьому районі зосереджені на реалізації економічних ініціатив міста Бостон, спрямованих на підвищення економічного зростання і створення нових робочих місць. Діяльність у цьому районі почалося в 1977 році, коли Бостон купив цю територію в надії розвинути тут великий промисловий парк, щоб залучити нові підприємства і галузі завдяки наявності нових об'єктів та інфраструктури. Для управління програмою було засновано EDIC (Economic Development Industrial Corporation – Промислова корпорація економічного розвитку). Згідно із законодавством штату Массачусетс EDIC вважається державним інструментом, який діє в межах зони економічного розвитку (EDA) та має права і повноваження конфісковувати землю шляхом примусового відчуження, випускати незабезпечені і прибуткові облигації, купувати і продавати нерухомість, збирати орендну плату, укладати договори, отримувати гранти, а також надавати та брати кредити. Зона економічного розвитку – це «занедбаний відкритий простір» або «занепадаюча зона», як це визначено законодавством штату Массачусетс, яка знаходиться у населеному пункті і призначена для загального чи обмеженого виробництва або для загального чи прибережного промислового використання.

Бостон визначав основною ціллю створення EDIC економічний розвиток, створення нових робочих місць, залучення нових підприємств та активізацію діяльності у цьому районі. У 1990-і роки EDIC було об'єднано з BRA (Boston Redevelopment Authority – Бостонське управління по реконструкції), яке стало фактичним власником згаданої території. Первинний розмір державних інвестицій склав 50 млн. дол. США, і очіувалося зібрати 170 млн. дол. США за рахунок приватних інвестиційних фондів. У Бостонському морському промисловому парку насправді знаходиться більше 300 компаній і працює більше 3000 чоловік.

Державний партнер і приватний сектор зосередили особливу увагу на цьому районі. Для державного сектора основною метою є досягнення економічного зростання і створення нових робочих місць, а для приватного сектора – розміщення приватних підприємств у конкурентоспроможній області, яка пропонує усі необхідні зручності. Між ними було укладено партнерство шляхом підписання договору оренди безпосередньо між EDIC і приватним суб'єктом. Цей договір не має визначеного терміну дії. Він може варіюватися від декількох років до одного або двох десятків років. Як і в рамках будь-якого іншого договору оренди комерційної нерухомості, приватний орендар може будувати на території свої власні будівлі відповідно до норм управління і зонування міста, генерального плану Бостонського морського промислового парку та існуючих федеральних законів і законів штату, які стосуються цього об'єкту. Протягом останнього десятиліття Бостон вирішив реалізувати низку ініціатив, спрямованих на прискорення економічного зростання міста. Такі ініціативи, наприклад Boston Innovation District (Бостонський інноваційний район), Green Tech Boston (Зелені технології Бостона) і Life Science (Природничі науки), пропонують ряд послуг для місцевих підприємств. Серед них, як і в рамках будь-якого іншого типового договору оренди комерційної нерухомості, є послуги по підборі об'єкту, які передбачають пошук найкращого місця розташування для кожного виду діяльності. Найпопулярнішим об'єктом є Бостонський морський промисловий парк. Потенціал залучення місцевих та міжнародних компаній є досить високим, незважаючи на наявність інших комерційних бізнес-районів. У цьому випадку спостерігається обмежений рівень інновацій у сфері управління і ДПП, а також

не приділено належної уваги залученню спільноти у процес.

Тим не менш, ця прибережна промислова зона являє собою один з найпривабливіших районів Бостона: вона знаходиться поряд з Південною станцією Т, центром міста і недалеко від міжнародного аеропорту Логан. У цьому районі добре розвинена інфраструктура завдяки недавнім ініціативам Бостонського і федерального уряду. В останні роки було побудовано нову лінію Т під назвою Silver Line (Срібна лінія). Срібна лінія — це автобусна лінія, яка обслуговує район і пов'язує його з аеропортом і конференц-центром.

Наявність порту і вже існуючих об'єктів, доків, аеропорту, а також міського та регіонального сполучення робить цей район дуже привабливим для компаній, які хочуть розмістити свій бізнес у зручному місці. Відповідно до цілей міста стратегія Бостонського морського промислового парку полягає у залученні нових підприємств для створення нових робочих місць завдяки економічним перевагам та перевагам місця розташування, які може запропонувати ця зона і уряд.

Район Форт-Пойнт

Район Форт-Пойнт історично пов'язаний з легкою промисловістю і розташований вздовж каналу Форт-Пойнт на півдні Бостона. Діючий South Boston Manufacturing Center (Південний виробничий центр Бостона), стоянка Поштової служби США, а також жовті і червоні цегляні будівлі 19-го століття, більшість з яких було реставровано, надають цьому району фінансового спрямування. З іншого боку, на культурне життя цього району впливає значне число діючих тут художніх об'єднань. Економічна діяльність та ініціативи з планування зосереджені навколо художнього співтовариства. Розробка Генерального плану території площею 100 акрів (100 Acres Master Plan) на півдні району Форт-Пойнт насправді є результатом спільних зусиль державних органів, установ, представників районної спільноти, власників і асоціацій, які діють у районі.

BRA (Управління з планування та економічного розвитку Бостона) залучило спільноту і зацікавлених сторін до розробки плану зростання і розвитку в межах цих 100 акрів (Planned Development Area — планована зона розвитку) з урахуванням існуючих об'єктів та інфраструктурного потенціалу з метою активізації діяльності у цьому районі міста. Крім того, відповідно до норм зонування Бостона планована зона розвитку (PDA) повинна забезпечувати суспільні блага і попередньою умовою для її затвердження є підписання угоди між прибічниками на початку процесу планування. У даному випадку основним суспільним благом є покращення суспільного життя в районі шляхом створення відкритого простору і покращення доріг. Як наслідок, у якості ключового компоненту цього Генерального плану між основними приватними власниками землі і містом Бостон було укладено Меморандум про домовленість (MOA). 90% території володіють декілька великих землевласників: P&G/компанія Gillette, Поштова служба США, компанія Archon Group (W2005) і компанія Beacon Capital Partners Inc. Усі власники дійшли згоди, досягнувши компромісу і прийнявши в рамках переговорного процесу деякі умови двох важливих суб'єктів: компанія Gillette дала згоду за умови поліпшення доступу для її вантажівок і надання деяких додаткових об'єктів, а Поштова служба США погодилася продати площу в межах цих 100 акрів назад місту в рамках ініціативи Public Realm Enhancement (Покращення суспільного життя) і переїхати на сусідню територію, яка коштує дорожче. Усі інші учасники погодилися з вимогою досягнути підвищення вартості їх нерухомості. Врешті-решт, у 2006 році BRA затвердило Генеральний план території площею 100 акрів у районі Форт-Пойнт (Fort Point District 100 Acres

Master Plan). Крім того, BRA, яке представляє державний сектор в рамках партнерства, є координатором угоди і керівником амортизаційного фонду, в який повинні заздалегідь вкласти гроші приватні суб'єкти для майбутніх проектів. Покращення інфраструктури та суспільного життя буде реалізовуватися поетапно і виконуватися в рамках нового планованого приватного розвитку, оскільки державний сектор відіграє лиш управлінську і регулюючу роль і весь процес розвитку цих 100 акрів є чітко спрямованим.

Конкорд-Коммонс

Район поруч із приміською залізничною станцією Конкорд-Коммонс представляє модель «транзитно-орієнтованого розвитку» (Transit Oriented Development, TOD) і являє собою багатофункціональний район, який спонукає людей жити поруч з транспортними лініями і менше залежати від доїзду власним транспортом» (Стілл, 2002 р., Бенрік і Керверо, 1997 р.: ст. 5). TOD — це програма ініціативи Smart Growth (Розумне зростання), домінуючої парадигми сталого планування міста, започаткованої штатом Массачусетс з метою надання фінансової допомоги для створення стоянок, пішохідних і велосипедних доріжок та житла (Глава 291 Законів 2004 р.) Ця ініціатива передбачає надання фінансування у розмірі 10 млн. дол. США на міські ініціативи, які стосуються будівництва доступного житла в межах чверті милі від приміської залізничної станції, станції метро, поромного терміналу або автобусної станції. Програма призначена для забезпечення проміжного фінансування, яке знижує потребу в численних джерелах фінансування, заохочуючи збільшення приватного фінансування. Проміжне фінансування надається у розмірі 1 млн. дол. США на проекти, які охоплюють до 25 одиниць, і до 2 млн. дол. США на проекти, які включають більше 25 одиниць.

Запорукою успіху TOD є державно-приватні партнерства, які «призначені для зменшення витрат на експлуатацію або побудову систем громадського транспорту, станцій або забезпечення покращення через креативні заходи державно-приватного фінансування» (Національна рада з економічного розвитку міст, 1989 р.) і являють собою «будь-яку офіційну угоду або домовленість між державним транспортним агентством і приватною особою чи організацією, яка передбачає оплату зі сторони приватного сектора державній організації або розподіл капітальних витрат між приватним сектором і державною організацією, які визнають можливість підвищення потенціалу розвитку нерухомості або ринкового потенціалу за рахунок розвитку державного транспортного об'єкта» (Керверо та ін., 1991 р.).

Діловий район Конкорд-Коммонс розташований у місті Конкорд — історичному передмісті Бостона. Його було засновано у 1635 році як сільську громаду. Громада хотіла зберегти свої колоніальні та історичні корені, підтримуючи свою «ринкову нішу» і запобігаючи проникненню великих промислових ланцюгів. Але у 1987 році в рамках ініціативи з відновлення міста було розроблено перспективний план Long Range Plan, спрямований на розвиток міста Конкорд. У 1994 році приватний забудовник започаткував ініціативу з інтеграції житлових і дрібнороздрібних приміщень у безпосередній близькості від станцій з метою збереження первісного колоніального характеру існуючих будівель, створення нових робочих місць і поліпшення якості життя.

Стратегія полягала у тому, щоб місцеві власники нерухомості і забудовники співпрацювали з місцевими органами влади з метою побудови багатофункціональних будівель у Конкорд-Коммонс. Багатофункціональні будівлі включають: торговельні й офісні приміщення, ресторан на 180 місць і

20 орендних квартир. Угода між містом і забудовником вимагає забезпечення чотирьох доступних будівель в іншому районі міста, щоб усі будівлі поблизу станції здавалися в оренду за ринковими цінами з метою заохочення дрібнороздрібних підприємців, перешкоджання проникненню світового ринку і збереження стабільності місцевих орендних ставок. Зосередження уваги на цій меті забезпечило створення вигод, унікальних послуг і продуктів, які цінуються жителями району. У центрі району діють дрібні роздрібні торговці, кафе, різноманітні ресторани та підприємства, які надають особисті та професійні послуги. За останні кілька років зріс кластер супутніх товарів, наприклад, число підприємств з виробництва натуральних харчових продуктів і підприємств, пов'язаних з харчовими продуктами, а також число підприємств, які надають ремонтні послуги. Конкорд-Коммонс вважається важливою запорукою для майбутнього росту комерційної діяльності, забезпечуючи прямий доступ до центру Бостона і поліпшуючи якість життя місцевої спільноти. Крім того, він є основною туристичною пам'яткою міста.

Район Кодман-Сквер

Codman Square Neighborhood Development Corporation (Корпорація розвитку району Кодман-Сквер) є некомерційною корпорацією розвитку спільноти (CDC), також відомою як CSNDC, яка обслуговує територію радіусом 2 квадратних милі/площею 5,18 квадратних кілометрів у місті Дорчестер, розташованому на південь від Бостона, штат Массачусетс. Місія CSNDC — побудувати сильнішу, кращу спільноту шляхом створення доступного житла і торгових приміщень, які є «безпечними, сталими і доступними, сприяючи фінансовій та економічній стабільності жителів і району та спонукаючи жителів будь-якого віку використовувати свої можливості і навички для поліпшення власного життя» (Річний звіт CSNDC 2010-2011 рр., ст. 2). Корпорація нещодавно відсвяткувала свій 30-річний ювілей, маючи сильний портфель нерухомості, який налічує 830 одиниць доступного житла і близько 80 комерційних приміщень площею приблизно 51 000 квадратних футів/0,004738 км² або 4738,0 м². За попередні 30 років CSNDC побудувала понад 1200 одиниць доступного житла, співпрацюючи з місцевими власниками нерухомості, будівельними організаціями, приватними інвесторами, державними фінансувальними установами і найбільше — з жителями району Кодман-Сквер.

Для забезпечення актуальності свого портфелю нерухомості CSNDC заснувала в рамках своєї організації відділ управління активами. Відділ управління активами слідкує за фінансовим здоров'ям і фізичними аспектами всієї нерухомості у партнерстві з приватною компанією Winn Residential, яка займається управлінням нерухомістю. Лише в 2009 році валовий дохід CSNDC від житлової оренди склав 902 492 дол. США, і за вирахування витрат у розмірі 27 676 дол. США чистий прибуток від оренди склав 874 816 дол. США. Одним з найвідоміших місцевих державно-приватних партнерств (ДПП), з якими співпрацювала CSNDC, є Бостонська ініціатива Smart Growth (Розумне зростання), яка займається створенням нового транзитного утворення — лінії Фейрмаунт-Індіго. CSNDC співпрацює з трьома іншими спорідненими корпораціями розвитку спільнот, місцевими громадськими і правозахисними організаціями з метою перепланування комерційних територій, створення нових робочих місць, нових транзитних зупинок і доступного житла уздовж нової лінії Фейрмаунт-Індіго. Сусідні партнерства також сформулювали концепцію плану зеленого коридору довжиною 9 миль і площею 14,4840 км², який зв'яже парки, пішохідні та велосипедні доріжки уздовж транзитного коридору. «Новаторську ініціативу Фейрмаунт-Індіго підтримують безліч спонсорів, серед яких Фонд Бостона, Фонд Хаям, LISC (Local Initiatives Support

Corporation — Корпорація підтримки місцевих ініціатив), Фонд Міллера і програма Great Neighborhoods (Чудові райони) Альянсу розумного зростання Массачусетса (Massachusetts Smart Growth Alliance)» (Річний звіт CSNDC 2010-2011 рр., ст. 6), а також мер Бостона Томас Меніно, губернатор Девіал Патрік і конгресмен Майкл Капуано.

CSNDC має здоровий фінансовий стан, сильний портфель нерухомості і надійні проектні ініціативи, які забезпечують їй дуже сильну позицію в місцевому середовищі розвитку спільноти.

Таблиця: Рівень фрагментації у чотирьох тематичних дослідженнях

	Соціальна фрагментація	Фрагментація прав власності
Бостонський морський промисловий парк	На території Бостонського морського промислового парку ніхто не живе.	EDIC (державний сектор) є власником землі
Район Форт-Пойнт	Тут проживає молоде населення, яке складається у переважній більшості з білих американців, а також невеликого відсотка азіатів і латиноамериканців. Індекс зайнятості та рівень освіти показують, що великий відсоток населення з високим рівнем кваліфікації та освіти зайнятий у страховому, фінансовому та	Уся власність в районі є приватною. Є чотири основних власники, між якими підписано Меморандум про домовленість (MOA).
Конкорд-Коммонс	Чисельність населення міста Конкорд залишається стабільною протягом останнього десятиліття і становить приблизно 17 000 чоловік. Деякі суттєві зміни у складі населення Конкорд-Коммонс відбулися у період з 2000 по 2010 р., коли чисельність дорослого населення віком від 20 до 54 років збільшилася на 48%, а населення старше 75 років скоротилося на 38%. Доходи зросли майже на 12% і в середньому складають 109 384 дол. США серед дорослого населення віком	У Конкорді спостерігається надзвичайно високий рівень фрагментації прав власності. Більшість жителів володіють власним будинком. Приміська залізнична станція Конкорд-Коммонс на 90% належить трасту Period Realty Trust, який придбав її у 1992 році за 1 425 000 дол. США, а решта 10% – MBTA (Massachusetts Bay Transportation Authority – Транспортне управління затоки Массачусетс).
Район Кодман-Сквер	CSNDC налічує 44 543 жителів на території радіусом 2 квадратних милі/площею 5,18 квадратних кілометрів, яке на 65,2% складається з афроамериканців, на 7,4% з білих і на 17,6% з латиноамериканців. 57,5% жителів орендують житло. Із загальної кількості житлових приміщень 35,5% складають приміщення, у яких живуть власники, а 64,5% – приміщення, у яких проживають орендарі.	У районі Кодман-Сквер спостерігається сильна фрагментація прав власності. Більшість жителів володіють власним будинком. CSNDC володіє 830 одиницями доступного житла і близько 80 комерційними приміщеннями площею 51 000 квадратних футів/0,004 738 км ² або 4738,0 м ² .

Щоб визначити рівень залучення різних суб'єктів у інструменти відродження

міст за механізмом ДПП чотири тематичних дослідження було проаналізовано на предмет ролі державного сектора, приватних інвесторів і спільноти. У таблиці 2 наведено результати цього аналізу. У всіх тематичних дослідженнях державний сектор відіграє головну роль. Що стосується EDIC, корпорація є повністю державною і відіграє основну роль у процесі відродження. У районі Форт-Пойнт державний сектор також відіграє важливу роль — він координує угоду про партнерство, яка є основою всього процесу відродження. У Конкорд-Коммонс державний сектор зробив значний внесок у формування бачення і стратегії для району. У районі Кодман-Сквер державний сектор відіграє велику роль, оскільки він фінансує майже всі ініціативи, які висуває корпорація розвитку.

Таблиця: Роль різних суб'єктів у чотирьох тематичних дослідженнях

	Бостонський морський	Район Форт-Пойнт	Конкорд-Коммонс	Район Кодман-
Роль державного сектора	EDIC: корпорація має право конфісковувати землю шляхом примусового відчуження, випускати незабезпечені і прибуткові облігації, купувати і продавати нерухомість, збирати орендну плату, укладати договори, отримувати гранти, а також	Державний сектор виступає керівником амортизаційного фонду, в який партнери заздалегідь вкладають гроші для кожного очікуваного проекту, і координує угоду про партнерство (МОА), яка розподіляє обов'язки по будівництву та довгостроковому обслуговуванню.	Державний сектор завжди співпрацює з місцевою спільнотою, щоб визначити цілі та розробити бачення майбутнього цього міста.	Державний сектор відіграє велику роль у фінансуванні ініціатив CSNDC — відповідно до даних форми 990 за 2009 рік вона отримала фінансування у розмірі 98,01% або 26 703 586 дол. США від держави і лише 968 898 або 1,99% від приватних суб'єктів. Державна підтримка

<p>Роль місцевих власників нерухомості</p>	<p>Приватні власники нерухомості можуть будувати власні будівлі та споруди на їх території, навіть якщо вони є орендарями, а не власниками.</p>	<p>Немає</p>	<p>Траст Period Realty Trust несе відповідальність за придбання нерухомості і права проїзду, необхідного для будівництва, експлуатації, обслуговування, управління та постійного адміністрування спільних контрактів з будівництва і оренди, включно зі стоянками. Ця функція передбачає отримання доходів по угодам, за виставлення рахунків, інспекцію нерухомості та управління нею.</p>	<p>CSNDC діє в якості забудовника і власника нерухомості, будуючи доступне житло для місцевої спільноти. За останні 30 років вона побудувала понад 1200 одиниць доступного житла і в даний час володіє 830 житловими одиницями і 80 комерційними приміщеннями з 8 комерційними орендарями. Згодом ця цифра виросте, оскільки з відкриттям нової транзитної лінії Фейрмаунт-Індиго з'явиться потреба у</p>
---	---	--------------	---	---

<p>Роль місцевої спільноти</p>	<p>BRA (для всього міста Бостон) керує процесом розгляду проектів будівництва нерухомості відповідно до принципів, викладених у статті 80 Кодексу зонування Бостона (див. Citizen's Guide to Development Review (Керівництво громадянина щодо розгляду проектів будівництва)). Його діяльність передбачає сприяння оцінці дизайну, щільності, використанню, фізичних та соціальних</p>	<p>У розробку Генерального плану території площею 100 акрів була активно залучена спільнота. Робоча група, яка складається з представників спільнот, державних органів та асоціацій, обмінювалася ідеями та рішеннями, щоб розробити остаточний проект генерального плану.</p>	<p>Співпраця між забудовниками, які прислуховувалися до лідерів спільноти і займалися інтеграцією житла та відродженням діяльності роздрібних підприємців.</p>	<p>Місцева спільнота визначає пріоритети на основі своїх потреб. Корпорація розвитку району Кодман-Сквер робить все можливе для отримання фінансування від приватних і державних суб'єктів, які вірять в цілі спільноти, з метою фінансування проектів та ініціатив.</p>
---------------------------------------	--	--	--	--

У США також типовими є проекти ДПП для експлуатації пост-промислових територій (braunfields). Так, урядом міста Чикаго (Департаментом навколишнього середовища та департаментом планування та розвитку) було започатковано щорічний Форум Пост-промислових територій. Місто уклало партнерства з приватним та неурядовим секторами, виходячи з розуміння, що існування «браунфілдів» - це насамперед екологічна проблема, а також ресурс для промислового розвитку з високим потенціалом створення робочих місць. 1993 році уряд міста Чикаго створив крос-функціональну робочу групу з метою запуску триступеневої ініціативи, яка б визначила та усунула бар'єри для перетворення пост-промислових територій у зони розвитку. Основні кроки ініціативи:

1. Створення більш відповідальних екологічних та економічних політик розвитку.
2. Реалізація пілотних проектів з відновлення «браунфілдів» у депресивних регіонах.
3. Створення економічних моделей, що враховують екологічні та соціальні ризики та вигоди у процесі прийняття рішень щодо запуску проектів розвитку.

В рамках форуму було розроблено багато практичних рекомендацій. А найбільш успішним пілотним проектом стала між секторна співпраця в рамках гранту міста Чикаго у сумі 2 млн. доларів, внаслідок яких 5 ділянок було повернуто до ефективного використання. Найбільшим досягненням програми було стимулювання приватних інвестицій у цільові регіони програми. Місто продовжує наповнювати бюджет цієї програми додатковими коштами.

- *Австралія*

В Австралії впроваджено широку низку механізмів, закликаних стимулювати та полегшувати державно-приватне партнерство в інноваційній сфері. Потужне співробітництво держави та приватного сектора в межах ДПП здійснюється, перш за все, через мережу центрів спільних досліджень (Cooperative Research Centres, CRC), що діє майже 20 років та нараховує більше 90 цент-рів. Діяльність центрів спрямована на впровадження результатів досліджень у соціально-економічний розвиток шляхом трансферу знань та сприяння комерціалізації інновацій. Програма CRC, річний бюджет якої складає 148,6 млн австралійських дол., визнана ключовим інструментом реалізації національної інноваційної стратегії.

Крім того, програми державно-приватного партнерства Австралії включають: діяльність Інноваційно-інвестиційного фонду, Передпосівну програму (Pre-Seed Program), Корпорацію досліджень та розробок у сільському господарстві (Rural R&D Corporation), Програму грантів та стипендій від промисловості «Australian Research Council Linkage Grants and Industry Fellowships» із загальним бюджетом 303, 1 млн австрал. дол.). Частка фінансування ДПП програм складає майже 10% загальних видатків на здійснення науково-технічних розробок. Схеми ДПП у сфері наукових досліджень та інноваційних розробок, які різняться за цілями, механізмами та масштабами, дозволили створити Австралії за останні 10 років одну з найпотужніших національних інноваційних систем.

- *Країни ЄС*

Упродовж 1990-х років стало очевидним, що економіка Європейського Союзу потребує значних інвестицій для підвищення її конкурентоспроможності у

глобальному вимірі, зокрема капіталовкладень у розвиток різних видів інфраструктури. Окрім того, громадяни країн ЄС демонстрували своє незадоволення рівнем громадських послуг, які надавався органами влади різного рівня. Врешті-решт, саме потреба підвищити якість та ефективність послуг, що надаються населенню, залучити ресурси приватного сектору для спів-фінансування інфраструктурних проєктів, враховуючи його управлінську та технологічну експертизу, зумовили поширення практики державно-приватного партнерства на європейському континенті. Однак зауважимо, що навіть наприкінці першого десятиліття 2000-х років ДПП сприймається лише як додатковий і доповнюючий інструмент, який можна використати для потреб надання громадських послуг і розвитку інфраструктури.

Чинне європейське законодавство безпосередньо не регулює державно-приватне партнерство. Однак загальні принципи, встановлені Угодою про європейські співтовариства, зокрема положення про свободу створення юридичних осіб та надання послуг, а також нормативно-правові акти про публічні тендери та концесії, створюють правові засади для формування ДПП. Так, Угода про європейське співтовариство визначає, що усі контракти, враховуючи контракти між публічною та приватною організацією, повинні відповідати принципам прозорості, неупередженості, пропорційності та взаємного визнання. На практиці це означає, що створення партнерств не повинно мати негативний вплив на функціонування вільного ринку послуг, а також повинно бути засновано на принципах чесного відбору приватного партнера державою чи місцевим самоврядуванням.

Ці нормативні положення були узагальнені в **Зеленій книзі про державно-приватні партнерства та законодавство Співтовариства про публічні контракти та концесії** (*Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions*), яка була оприлюднена Європейською комісією весною 2004 року і започаткувала широку дискусію серед зацікавлених сторін²².

Причиною надмірної уваги в середовищі інститутів ЄС до механізму ДПП була потреба пошуку нових моделей впровадження Європейської ініціативи зростання (*European Initiative for Growth*) і пошуку ресурсів для спорудження, утримання й управління транс'європейськими транспортними мережами (TEN).

У Зеленій книзі було визначено **два типи ДПП**:

- **державно-приватне партнерство, яке має винятково договірний характер** і згідно з яким юридичній особі приватної форми власності за виконану роботу чи надані послуги гарантується винагорода від публічної організації чи безпосередніх користувачів, і тому регулюється директивами ЄС щодо проведення публічних тендерів²³;
- **державно-приватне партнерство інституційного характеру**, в межах якого є можливим формування нової юридичної особи, співза-

²² Green Paper on public-private partnerships and Community law on public contracts and concessions, presented by the Commission of the European Communities, Brussels, 30.4.2004 COM(2004) 327 final.

²³ Act Commission interpretative communication on concessions under Community law [Official Journal 121 of 29.04.2000]; Council Directive 93/37/EEC of 14 June 1993 concerning the coordination of procedures for the award of public works contracts OJ L 111, 30.4.1994; Council Directive 92/50/EEC of 18 June 1992 relating to the coordination of procedures for the award of public service contracts OJ L 209, 4.7.1992.

сновниками якого є публічний і приватний партнер, або ж зміна статусу юридичної особи, заснованої публічною організацією, на таку, серед співзасновників якої є і приватна організація.

У 2004 році в європейському законодавстві про **публічні тендери** було запроваджено нову процедуру, а саме **змагального діалогу** (*competitive dialogue*). Ця процедура створює нормативну базу для впровадження державно-приватного партнерства у масштабних і складних проектах, для виконання яких орган влади потребує виконавця, який запропонує оптимальне рішення не лише з економічного погляду, але й з технічного і соціального. Органам влади було надано право в рамках тендерної процедури здійснити обговорення поданих проектів з компаніями-аплікантами, з метою визначення рішень, які найкраще відповідають потребам публічного сектору.

Окрім того, ДПП може бути реалізованим у рамках європейського законодавства про **концесії**. Згідно з нормативно-правовою базою Європейських Співтовариств, будь-який укладений у письмовій формі контракт між публічним органом влади та виконавцем, метою якого є реалізація визначених робіт чи надання визначених послуг, вважається **«контрактом на проведення публічних робіт чи надання публічних послуг»**.

Концесії, за своєю сутністю, відрізняються від публічних контрактів, що підписані в результаті тендерної процедури, тим, що передбачають надходження принаймні частини компенсації виконавцю проекту за рахунок управління інфраструктурним об'єктом чи в результаті надання платних послуг. Через це на території ЄС концесії – у випадку концесій на проведення робіт

– частково, у випадку концесій на надання послуг – повністю – не підпадають під дію законодавства про публічні тендери.

Саме через регулювання процедур тендерів і концесій різними галузями європейського права виникла юридична проблема, а саме відсутність правової ясності у законодавстві ЄС щодо механізму державно-приватного партнерства. Метою відповідної Зеленої книги було фахове обговорення серед зацікавлених сторін таких питань:

- 1) визначення юридичної процедури відбору приватного партнера органом влади;
- 2) процедура ініціювання ДПП стороною приватного права;
- 3) характер контрактів про державно-приватне партнерство і процедура внесення змін;
- 4) субконтрактні відносини;
- 5) забезпечення змагальності між зацікавленими суб'єктами приватного права у випадку інституціалізації ДПП.

Фахівці Європейського Союзу вважають, що у випадку ініціювання державно-приватного партнерства органи влади повинні бути готовими до вирішення основної проблеми управління, а саме: створення відповідних стимулів для приватної компанії для належного вироблення бажаного для органу влади продукту – роботи чи послуги. Таким чином, укладення партнерського договору між публічною та приватною організаціями є результатом компромісу між пріоритетом економічної і фінансової ефективності, які є головними для бізнесу, та соціальними пріоритетами, основними для органів

влади.

Водночас, у такому важливому політичному документі як **Положення щодо стратегічного розвитку Співтовариства** (*Community Strategic Guidelines for Cohesion, 2007-2013*), який був схвалений 6 жовтня 2006 року, механізм державно-приватного партнерства розглядається як вагомий чинник втілення політики згуртування територій Європейського Союзу. У цьому ж документі визначені **переваги використання ДПП**, а саме:

- вища якість управління проектами і діяльністю, яка здійснюється в їх рамках;
- отримання доступу публічними організаціями до управлінських і технологічних навичок приватного сектору, що сприяє підвищенню ефективності послуг, які надаються населенню;
- приватні партнери поділяють частину ризиків, пов'язаних із виконанням проекту, і які у випадку проведення традиційної процедури тендеру були у сфері відповідальності лише органів влади;
- підвищення загальної якості й ефективності послуг, що надаються, оскільки один приватний партнер несе «пакетну» відповідальність за проектування, будівництво (спорудження) об'єкту інфраструктури, його управління та фінансування (DBFO схема).

Європейська комісія у згаданому вище документі визначає **такі передумови для належного функціонування партнерства:**

- створення належного правового поля для управління партнерськими проектами – до моменту укладення контрактів між органами влади та приватними організаціями;
- існування політичної волі у національних урядів щодо залучення приватного сектору у реалізацію публічних проектів;
- вироблення чітких і специфічних рамок реалізації ДПП у різних сферах, які насамперед враховують фактор терміну, необхідного для відшкодування затрат проекту через акумуляцію плати споживачів, а також його соціальні завдання.

Враховуючи розширення ЄС у 2004-2007 роках, його керівними інститутами були схвалені рекомендації щодо фінансової підтримки державно-приватних партнерських проектів, які відповідають визначеним критеріям, через **посередництво Структурних фондів і Фонду згуртування, а також залучення ресурсів Європейського інвестиційного банку та Європейського інвестиційного фонду.**

Експерти ЄС рекомендують публічним органам влади **алгоритм вибору між традиційною процедурою тендеру та формуванням державно-приватного партнерства.** На їх думку, механізм ДПП є обґрунтованим, якщо:

- орган влади спроможний визначити рівень якості, якого повинен дотримуватися приватний партнер під час реалізації контракту;
- орган влади може здійснити попередню і підсумкову (*ex ante i ex post*) оцінку проекту, що реалізується приватним партнером, згідно з попередньо визначеними індикаторами.

Саме тому механізм державно-приватного партнерства недоцільно

застосовувати у сферах, для яких є притаманними швидкий технологічний прогрес або/і різкі зміни ринкового середовища (наприклад, сектор ІТ). Водночас, цей механізм є ефективним для галузі спорудження авто- чи залізничних доріг, де технологічні та ринкові умови є усталеними, а, отже, рівень виконання проекту приватною компанією можна оцінити за допомогою попередньо визначених показників.

У 2003 році Європейська Комісія узагальнила можливі типи (моделі) впровадження державно-приватного партнерства. Вони представлені у Таблиці.

Основні типи (моделі) державно-приватного партнерства в Європейському Союзі

Тип	Характерні риси
Контракти на надання послуг	Приватний партнер організовує субпідрядні тендери, надає послуги й утримує об'єкт упродовж короткого періоду часу. Орган влади несе фінансову й управлінську відповідальність
Контракт на надання послуг та утримання об'єкту	Приватний партнер надає послуги й утримує об'єкт, який є у публічній власності. Доходи приватного сектору залежать від його результативності. Орган влади несе фінансові й інвестиційні зобов'язання і ризику.
Лізинг	Приватний партнер купує або ж бере у лізинг об'єкт від органу влади, здійснює його реконструкцію, модернізацію і/або розширює сферу його функціонування.
Будуй-експлуатуй-передавай	Приватний партнер проектує, споруджує об'єкт, надає послуги і передає його органу влади після закінчення терміну дії контракту або ж в інший, визначений у договірному порядку, час. Після «трансферу» приватний партнер може отримати

Проектуй-будуй- фінансуй- експлуатуй	Приватний партнер проектує, споруджує, інколи є власником об'єкту, надає послуги та керує ним, не маючи зобов'язання передати його органу влади.
---	--

Найбільш поширеною формою «Проектуй-будуй-фінансуй-експлуатуй» є **концесія**, яка передбачає, що приватний інвестор проектує, фінансує, здійснює спорудження об'єкту, надає послуги, в обмін на право безпосередньо отримувати (збирати) дохід від споживачів послуг уп- родовж чітко визначеного періоду часу, як правило – 25-30 років. Водночас, об'єкт залишається у публічній формі власності. Концесії є найбільш при- датними для спорудження доріг, водогонів, об'єктів зі збору та переробки відходів, де можна використати механізм збору плати від користувачів від- повідних послуг.

При виборі такої форми партнерства як **“private divestiture”** («позбавлення прав») об'єкт частково чи повністю продається приватному партнеру, а орган влади лише залишає за собою регуляторну роль (або ж, як варіант, частку у власності), захищаючи споживачів послуг від монополістських цін і можливих обмежень.

Таким чином, можна зробити висновки, що гнучкість, а вірніше, недо- статня прописаність європейського законодавства у питаннях державно- приватного партнерства, дозволяє країнам-членам ЄС обрати найбільш доцільні до специфічних потреб типи (моделі) цього механізму.

Водночас, як зауважує Європейська Комісія, усі країни Співтовариства з метою запровадження механізму ДПП у різні сфери соціально-економічного життя змушені вносити зміни в національне законодавство. Зокрема, потребують перегляду такі правові норми:

- загальне законодавство, що дозволяє чи забороняє залучення до публічних робіт чи надання публічних послуг приватного сектору, зокре- ма закордонних компаній;
- законодавча база відшкодування витрат приватних організацій;
- щодо здатності надавати гарантії;
- питання власності на землю й інфраструктуру;
- питання вилучення земель;
- щодо дозволів на планування розвитку територій;
- щодо надання ліцензій;
- щодо координації управління ДПП між публічною та приватною організацією;
- щодо можливих правових колізій з директивами ЄС;
- щодо форм можливої державної фінансової підтримки;
- конкурентне й антимонопольне законодавство;
- щодо впливу на зайнятість і соціальне забезпечення працівників;
- щодо обмежень на запозичення публічним сектором;
- щодо адекватності процедур тендеру та конкурсного відбору партнерів;

- законодавство про власність;
- законодавство про інтелектуальну власність;
- щодо передачі «ноу-хау» і технологій;
- законодавство, що регулює угоди щодо реалізації проектів.

ДПП в Європі за секторами

Країна/сектор	Адмінпослуги	Аеропорти	Оборона	Житлове господарство	Здоров'я	Інформаційні технології	Порти	В'язниці	Залізниця	Дороги	Освіта	Спорт	Водопостачання та водовідведення
Австрія	X				X	X		*	X	X	*	X	X
Бельгія	*	*		X	*			*	X	X	*		
Болгарія		*					*		*	X			*
Хорватія		*		X	*					X			*
Чехія	*		*	X	*			*	*	X		*	
Данія			*	*	*		*	*	*	*	X		*
Естонія				X	*	*				*	X		
Франція	X	*	X	*	X	X	*	X	X	X	X	X	X
Греція	*	X			*		*	*		X	*	*	*
Іспанія	X	X			X		X	X	X	X	*	*	X
Нідерланди	X		*		*			*	X	*	X		X
Ірландія	X			*	*			*	X	X	X	X	X
Північна Ірландія	X		X	*	*	X				X	X		X
Казахстан									X	*			
Литва					*				*		*	*	
Латвія	*			X						*	X		
Мальта				*	*								
Німеччина	X		X	X	X	*		X	X	X	X	X	X
Польща	*	*	*	*	*				*	X	*	*	X
Португалія		*			X	*		*	X	X			
Росія		*								*			*
Румунія		*		*	*	*				X		*	X

Словаччина	*		*		X	X			X	X			X
Словенія									*		*	*	*
Шотландія	X			X	X			X		X	X		X
Швейцарія	X					X					X		
Угорщина			*	*	*	*		X	*	X	X	X	*
Велика Британія	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X
Італія	X	*		X	X		X		X	X	X	X	X

Примітки: X – проекти на стадії реалізації;
* – проекти на стадії ініціювання.

Джерело: I.Herbst: speech on the III Astana's Economic Forum, Kazakhstan, 1-2 July, 2010.

Якщо говорити про динаміку розвитку проектів ДПП в Європейському Союзі, то обсяги таких угод неухильно зростали аж до 2007 р. Однак початок і поширення світової фінансової кризи (2008-2010 рр.) значно зменшили активність взаємодії приватного сектору з держструктурами. Втім, уже результати 2010 р. явно продемонстрували готовність європейських ДПП до відновлення докризових обсягів у короткостроковому періоді до максимальних показників 2007 р. – 29,6 млрд євро, а в подальшому – і перевищити їх.

За підсумками 2010 р. лідером за кількістю угод ДПП в ЄС є сфера освіти (34%), відчутно випереджає традиційну для ДПП транспортну сферу (21%). Значні позиції в загальному обсязі угод ДПП займає і охорона здоров'я (17%). Важливо і те, що за обсягом угод у 2010 р. “нетранспортні” сегменти в цілому вперше зайняли більше половини сумарної вартості проектів ДПП. А сукупна частка освіти та охорони здоров'я зросла до 35% за вартістю і до 51% за кількістю угод. Загалом з 1990 по 2010 рр. в ЄС були реалізовані 1452 проекти ДПП на суму 272 млрд євро.

Тільки в 2010 р. їх було 112, і вартість їх становила 18,3 млрд євро. Як бачимо, в європейській практиці існує безліч прикладів ефективної взаємодії державного і приватного секторів у процесі реалізації соціально-економічних завдань. Слід сказати, що спочатку європейське державно-приватне партнерство базувалося на концесійних договорах, згідно з якими користувач був покупцем послуги, а приватний сектор – її постачальником.

Застосування державно-приватного партнерства все більше зосереджувалося на наданні послуг для соціальної інфраструктури, такої як школи, лікарні, в'язниці. У цьому разі уряд, державний сектор перебував у ролі покупця послуги. Для прикладу, сьогодні програму Великої Британії у сфері державно-приватного партнерства можна вважати зрілою: підписано понад 900 проектів, багато з яких реалізуються у сфері соціальної інфраструктури. Це відображає пріоритети уряду, який намагається розв'язати дуже серйозну проблему завантаження банків, зокрема в 6 галузі медицини та освіти, а також у транспортному секторі, в установах виконання покарань, у сфері обробки відходів, у військовому секторі та в секторі житлово-соціального найму. Більшість цих проектів здійснюється органами місцевої влади.

У результаті із 100 проектів, що функціонують, у 80-90% випадків рівень їх виконання є задовільним. Аналіз показав, що державно-приватне партнерство є результативним у середовищі зі стабільною політикою. За кількістю угод у сфері ДПП безперечним лідером є Велика Британія, на економіку якої за підсумками 2010 р. припадає 44 угоди з 112 проектів у ДПП в цілому по ЄС. З 1990 по 2009 рр. частка Великої Британії в загальноєвропейській кількості проектів у ДПП становила 67,1%, а по їх вартості – 52,5%. Наступні результати за чисельністю та вартості угод ДПП в загальному обсязі ЄС за аналогічний період продемонструвала Іспанія – 10,1% і 11,4%, відповідно. На третій позиції Франція – 5,4% і 5,3%. Якщо ж говорити про показники 2010 р., то у Франції за цей рік було реалізовано 19 проектів у рамках ДПП.

Важливим для української практики реалізації потенційних можливостей України є досвід розвитку державно-приватного партнерства у Франції. Остання має значні напрацювання державно-приватної взаємодії у сфері інфраструктури, але в основному у формі концесій. Правова база тут була стабільною, але слабкою. Державний сектор ініціював розвиток державно-

приватного партнерства. Були прийняті нові форми партнерських контрактів, у результаті реалізації яких, зокрема, побудовані медичні заклади, поліцейські дільниці та інші установи. У 2004 р. у Франції був прийнятий закон про державно-приватне партнерство. На сьогодні у Франції впроваджується 73 проекти на суму 8,5 млрд євро. Однією з особливостей партнерства у Франції є утримання балансу між державними великими і малими проектами, які впроваджує місцева влада.

Основною сферою впровадження державно-приватного партнерства в країні є концесії на спорудження автомагістралей та на водопостачання. Досвід Італії у сфері державно-приватного партнерства демонструє значні переваги цієї форми правління. У країні активно застосовуються механізми впровадження й реалізації державно-приватного партнерства, його правові та економічні аспекти, концесійні механізми. Державно-приватне партнерство є одним із найбільш перспективних та ефективних інструментів міського і регіонального економічного та соціального розвитку. Концесії – досить універсальний засіб розв'язання економічних проблем в Італії . Вони є найбільш розвиненою прогресивною формою партнерства держави, органів місцевої влади та приватного сектору на сучасному етапі. Основними сферами застосування державно-приватного партнерства в Італії є лікарні, транспорт, житлово-комунальна галузь. Ця форма управління державною власністю поширена в понад 120-ти країнах Європейського Союзу, Центральної і Латинської Америки, в Азії, Океанії, а також у Східній Європі та СНД.

Національні практики створення і функціонування партнерств

У країнах, що входять до складу Європейського Союзу, рівень поширення практики функціонування державно-приватних партнерств і її інституціалізації у нормативно-правовому полі є різним. Тому Європейська Комісія дотримується позиції, що в умовах відсутності систематизованої правової бази для регулювання ДПП у європейському законодавстві необхідно спиратися на **«кращі практики» державно-приватного партнерства**, апробовані в окремих державах-членах. Для поширення найкращого досвіду ДПП Європейська Комісія використовує можливість надання грантів і, таким чином, також зменшує видатки щодо формування правового та інституційного механізму партнерства.

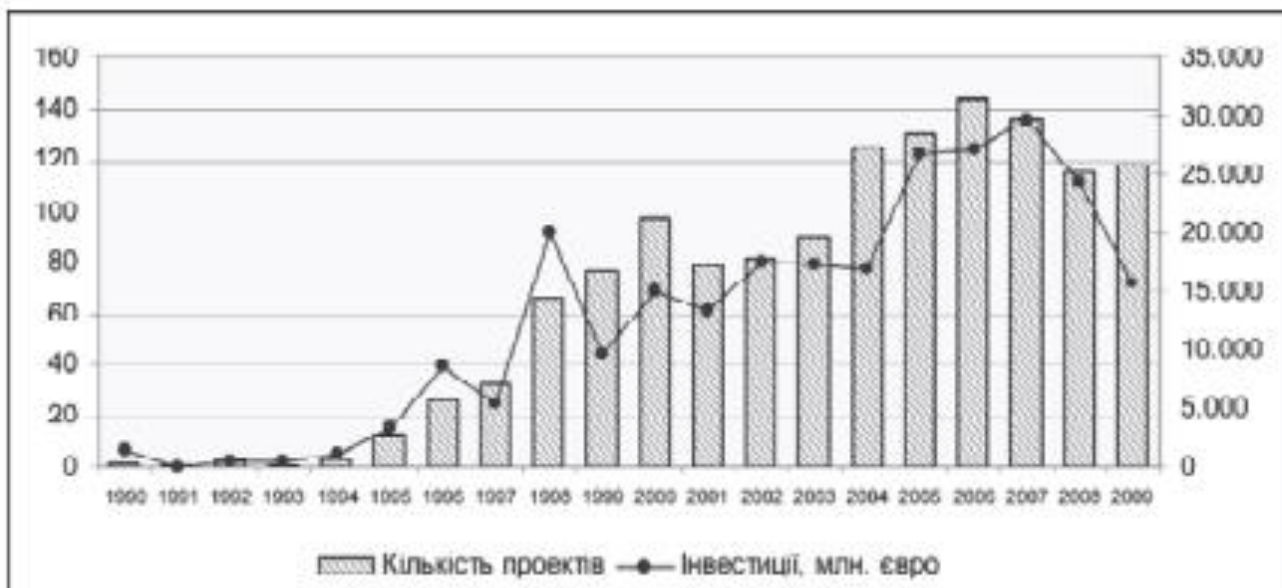


Рис. 1. Динаміка розвитку ДПП в країнах ЄС у період 1990–2009 рр.*

Причини, які змушують органи влади звернутися до механізму ДПП, є різними, зокрема, такими:

- бюджетні обмеження в країнах євро-зони;
- запровадження управлінських підходів «Нового публічного менеджменту» у Великій Британії та Ірландії;
- потреба абсорбувати фінансову допомогу ЄС у державах Центральної Європи.

Слід зазначити, що велику роль у поширенні практики ДПП у країнах Європи відіграє реальна можливість залучити ресурси міжнародних фінансових організацій, зокрема **Європейського інвестиційного банку (ЄІБ)**.

Зауважимо, що інституційні нововведення та політичні очікування є потужним стимулом для поширення практики ДПП: на території держав, які схвалили відповідне законодавство, цей механізм поширеніший, аніж у тих, де правове поле не передбачає окремих норм для регулювання нових форм відносин між публічними та приватними структурами. Так само важливою є

управлінська підготовка державних і муніципальних службовців до спів-праці з приватним сектором, використовуючи нові правові та менеджерські важелі.

У деяких країнах-членах ЄС державно-приватне партнерство сприймається достатньо негативно через побоювання громадян втратити контроль держави чи органів місцевого самоврядування над сферами, які традиційно належали до публічної сфери управління.

За **критерієм інтенсивності поширення інструменту державно-приватного партнерства країни-члени Європейського Союзу можуть бути поділені на три групи:**

- 1) «піонери» у використанні ДПП: насамперед, Велика Британія, а також Франція, Німеччина, Ірландія та Італія;
- 2) «середняки», тобто країни із середнім рівнем поширення практики ДПП: насамперед, Іспанія та Португалія, в яких цей механізм використовується лише в деяких сферах соціально-економічного життя;
- 3) «новоприбульці», тобто країни, де застосування ДПП знаходиться на початковій стадії: Люксембург, Швеція, Бельгія, Греція;
- 4) країни Центральної і Східної Європи, які набули відмінні від «старих» членів ЄС соціально-економічні характеристики.

У **країнах-«піонерах»** інструмент державно-приватного партнерства використовується у багатьох галузях, враховуючи будівництво автомобільних і залізничних доріг, лікарень, шкіл. Оскільки є значна кількість завершених проєктів, реалізованих на засадах ДПП, управлінці мають достатньо чітке уявлення про те, у яких секторах економіки та соціальної сфери державно-приватне партнерство є найбільш ефективним, а у яких – застосування цього механізму буде проблематичним. Як результат, у згаданих вище державах зазвичай схвалена нормативно-правова база національного або ж субнаціонального рівня, яка систематизує правове поле використання ДПП і, водночас, є спеціальні інструменти (методики) попередньої оцінки економічної та фінансової ефективності можливого застосування державно-приватного партнерства.

Наприклад, у Німеччині механізм державно-приватного партнерства набув особливого поширення у галузі будівництва об'єктів громадського призначення.

За даними федеральних урядових структур, у Німеччині у період 2001- 2006 років у рамках державно-приватного партнерства було збудовано приблизно 16% усіх шкіл, лікарень, інших публічних закладів, зокрема летовищ.

Також ДПП використовувалося для спорудження доріг і тунелів у гірській частині країни.

Як стверджують німецькі урядовці, основними причинами поширення практики державно-приватних партнерств є:

- менша кількість інвестиційних ресурсів, необхідних для проєкту;
- нижча вартість утримання спорудженого об'єкту, що пояснюється тим, що приватна компанія намагається оптимізувати вартість проєкту, на відміну від процедури тендерного відбору;
- менша тривалість етапів планування проєкту, будівництва об'єкту;
- краще утримання об'єкту;

- ефективніша система надання послуг.

У проміжній групі країн, як уже згадувалося, ДПП застосовується в одній чи двох галузях економіки, а поширення цієї практики гальмується або ж через її правову невизначеність, або ж через політичну упередженість до неї.

У групі «новоприбульців» механізм ДПП знаходиться все ще на стадії апробації, що пояснюється насамперед значною роллю держави у наданні основних громадських послуг і забезпеченні функціонування інфраструктури, або ж – інша причина – кращим менеджментом публічних фінансів, аніж в інших країнах, що веде до відсутності дефіциту бюджетних ресурсів для розбудови інфраструктурних об'єктів.

Типологія ДПП в інноваційній сфері

Типологія		Вид промислової активності, в яку роблять внесок державні дослідні організації за допомогою ДПП		
		Технологічні розробки	Прикладні дослідження	Доконкурсні дослідження
Тип кінцевих користувачів	Орієнтовані на здійснення місії	Деякі мегапроекти	Проекти національних мереж у сфері технологічних інновацій (Франція)	Центри спільних досліджень «Національні переваги» (Австралія)
	Орієнтовані на ринок	Більшість мегапроектів	Центри спільних досліджень «Ділові розробки» (Австралія) Центри компетенцій (Австрія)	Центри спільних досліджень «Промислове співробітництво» (Австралія) Провідні технологічні інститути (Нідерланди)

- *Німеччина*

Роками автомобільне сполучення Ростоку – це безперервні корки на дорогах. Ситуація, що склалася, непокоїть жителів, гальмує економічний розвиток та шкодить довкіллю цілого регіону. Будівництво кільцевої дороги на півночі та півдні Ростоку розглядається як рішення для розвантаження дорожнього руху та покращення ситуації загалом. Аби закільцювати об'їзд потрібно збудувати тунель.

Цінність цього проекту стає ще більш очевидною, оскільки цей тунель був першим проектом, спроектованим, побудованим, фінансованим та експлуатованим приватною структурою, а також представляє перший німецький проект, витрати якого покривають через сплату за користування. Відповідно до контракту, укладеного між муніципалітетом Ростоку та компанією проекту термін концесії був визначеним у 30 років.

Переваги для міста – це:

- Розвантаження міської автомобільної мережі, оскільки транзитний автомобільний потік тепер проходить по альтернативній кільцевій дорозі.
- Автомобілі, що прямують до центральної частини Ростоку, розподіляються між відповідними з'їздами на кільці без заїзду у самий центр міста.

Нова кільцева мережа доріг разом з тунелем довкола центру міста з обох сторін ріки створює переваги для місцевості, зменшуючи час у дорозі та відстані. Це підсилює місцеву економіку, адже порт у Ростоці та промисловість, розташовані у межах міста, а також туристів у самому місті та довкола.

Місто також розташоване у центрі автомобільного потоку – до 60000 автомобілів, як місцевих так і транзитних, щодня використовують маршрут через центр міста. Така кількість автомобілів призводить до постійних корків на дорозі, що, у свою чергу, значно мінімізує привабливість та можливість розвитку міста.

Тільки після прийняття Акту 1994 року (Закон про федеральне приватне фінансування будівництва доріг), вперше для автодорожньої галузі Німеччини на законодавчому рівні стало можливим передача прав та обов'язків проектів з будівництва доріг приватним виконавцям. Відповідно до параграфу 2 закону визначено законодавчу основу для збору платні за користування дорожньою інфраструктурою, що, у свою чергу, слугує механізмом для повернення приватних інвестицій. Модель, що застосовується у цьому законі отримала назву «F-модель». F-модель на сьогодні найдовше застосовується в автодорожній галузі Німеччини. Законодавчі ключові положення затвердженні у Законі про федеральне приватне фінансування будівництва доріг. У проектах, що реалізуються згідно F-моделі, оператор (приватний учасник) зобов'язаний збудувати чи розробити дорожню інфраструктуру, а також обслуговувати та експлуатувати її протягом 20-30 років, а після закінчення визначеного строку передати її громаді (державі) у наперед визначеному стані. Оператор натомість отримує право підняти платню за користування дорожньою інфраструктурою для повернення своїх інвестицій та оплати супутніх витрат. Грошові надходження від користувачів дороги напряму йдуть до операторів відповідно до концесії. Проекти, що використовують F-модель, з юридичної точки зору структуровані як будівельна концесія. Оператор повинен знайти капітал для інвестиції. Федеративний уряд фінансує зазвичай до 20% будівельних витрат таких проектів.

Загалом для виконання проектів згідно F-моделі необхідні згода та співпраця між Федеративним урядом та Федеральною землею. Відповідна Федеративна земля відповідає за адміністрування розпоряджень, що стосуються реалізації проекту. Тоді як Федеративний уряд утримує право прийняття адміністративних розпоряджень, а тому спочатку приймає, а потім розподіляє громадські фінанси (державне фінансування). Право затверджувати рівень платні за користування доріг був спочатку затверджений за Федеративним урядом за згоди Федеральної землі. Коли у 2005 році був прийнятий Закон про стимулювання ДПП – новий закон для спрощення німецького ДПП – це положення було перерозглянуто. Тепер відповідна Федеративна земля відповідає за рівень податку з платні, що стягується з користувачів. Проте Міністерство транспорту утримує контроль над рішеннями федеральних земель.

До тепер було реалізовано два проекти, використовуючи F-модель: (1) тунель під рікою Варноу (знаний як «Warnowquerung») у місті Росток, який аналізувався у цьому прикладі. Експлуатація розпочалася у 2003 році. (2) Інший проект – так-званий «Herrentunnel» – тунель під рікою Траве у місті Любек. В обох проектах місцева влада, муніципалітети Росток та Любека, проводили тендери та надали право концесії.

Французька компанія Bouygues стала бажаним претендентом і у липні 1996 року угода про концесію була підписана. Компанія спеціального призначення «Warnowquerung Rostock GmH & Co. KG» була створена французьким контактором Bouygues Construction. Види діяльності компанії включають будівництво, експлуатація та фінансування концесії на період 30 років. Після закінчення строку контракту тунель буде передано на баланс громадськості (держави).

Bouygues Travaux Public став головним виконавцем (контактором) компанії спеціального призначення і відповідав за затвердження плану, фінального проекту, будівництво та відкриття (запуск у роботу) тунелю. Муніципалітет Росток, державна структура, яка передало право концесії, надало державний грант та відповідало за нагляд (інспекцію) будівництва.

Чимале розчарування наступило після проведення підрахунків потоку машин у перші місяці після відкриття тунелю, адже цифри були удвічі менші проектних прогнозів, зроблених виконавцем. Виконавець проекту розраховував 12000 користувачів на день протягом першого року і 20000 – 25000 автомобілів наступного року. Такі показники потрібні були для досягнення ставки доходу, що очікувався виконавцями. У всякому випадку потік автомобілів зріз і у пікові години 13000 користувачів перетинали тунель. Позитивна тенденція була очевидна, але сумніви залишалися на який середньостатистичний показник можна буде витримувати у довгостроковій перспективі.

Від початку етапу експлуатації тунель «Warnowquerung» зазнав збитків у розмірі десятків мільйонів через різку різницю між запланованими та фактичними потоками автомобілів. На думку експертів загрозлива надмірна заборгованість була проаналізована на основі 30-річної концесії. Як висновок було запропоновано продовжити концесію на 20 років, тобто 50 років загалом, аби рівень прибутку підприємства, при значно меншому рівні автомобільних потоків, можна було збільшити, щоб уникнути

неплатоспроможності.

Проте початкові переговори з муніципалітетом Ростоку не були завершені на кінець цього року. Тоді як банки та інші зацікавлені сторони затвердили фінансування проекту за умови продовження концесії.

Поза тим контракт щодо концесії було продовжено до 50 років. У політичних партій та лобістів сформувалася думка, що рішення про продовження було передчасне, нерозважливе, а у мешканців Ростоку – що вони точно будуть змушені сплачувати за користування тунелем на 20 років довше.

- *Велика Британія*

В Європі перші прецеденти укладання угод державно-приватного партнерства сприймалися як одноразові акції, які не повторювались після покращання фінансового становища органів влади. Однак у 1992 р. консервативний уряд Дж. Мейджора і Великої Британії та Північної Ірландії запровадив Ініціативу приватного фінансування (Private Finance Initiative), яка стала першою система- тизованою програмою, спрямованою на впровадження державно-приватного партнерства.

Уряд Великої Британії вперше вирішив застосовувати державно-приватне партнерство наприкінці 80-х рр., центром його уваги були фінанси. Проте в міру розвитку політики протягом останніх 20-ти років стимулом розвитку державно- приватного партнерства стала ефективність його складових, тобто механізм, за допомогою якого державні ресурси могли раціональніше застосовуватися для надання суспільних послуг. Спочатку державно-приватне партнерство базувалося на концесійних договорах, згідно з якими користувач був покупцем послуги, а приватний сектор – її постачальником. Застосування державно-приватного партнерства все більше зосереджувалося на наданні послуг для соціальної інфраструктури, такої як школи, лікарні, в'язниці. У цьому разі уряд, державний сектор є покупцем послуги.

Сьогодні програму Великої Британії можна вважати зрілою: підписано понад 900 проектів, багато з яких реалізуються у сфері соціальної інфраструктури. Це відображає пріоритети уряду, який намагається розв'язати дуже серйозну проблему завантаження банків, зокрема в галузі медицини та освіти, а також у транспортному секторі, в установах виконання покарань, у сфері обробки відходів, у військовому секторі та в секторі житлово-соціального найму. Більшість цих проектів здійснюється з органами місцевої влади. У результаті із 100 проектів, що функціонує, у 80-90% випадках рівень їх виконання є задовільним. Аналіз показав, що державно-приватне партнерство є результативним у середовищі зі стабільною політикою. Дуже важливо, щоб державний сектор був незмінним і чітко визначив те, чого він хоче. З'ясовано, що державно-приватне партнерство не дуже добре працює на незначних проектах, оскільки складність та операційні витрати відносно високі. У цілому державно- приватне партнерство має величезне значення для підвищення стандартів надання послуг державним сектором Великої Британії

Велика Британія вважається країною, в якій було засновано багато із діючих схем державно-приватного партнерства. Як вже згадувалося, механізм ДПП був запроваджений у 1992 році в рамках національної програми.

«Ініціатива приватного фінансування», яка дозволила використання приватних фінансових ресурсів для спорудження й утримання публічного майна. Уряд цієї країни вирішив залучати приватні фірми до виконання робіт, що потребували великих капіталовкладень, причому домовився про те, що приватні особи здійснювали будівельні роботи й експлуатацію готових об'єктів з відстроченням платежу з боку держави протягом тривалого періоду. Після сплати усіх платежів об'єкт переходив у власність держави. Об'єктами приватної фінансової ініціативи є переважно об'єкти транспортної інфраструктури (враховуючи автомобільні та залізничні шляхи), а ще – школи, лікарні, пам'ятки історії та архітектури, об'єкти культури і навіть тюрми.

Упродовж 1992-2004 років у рамках цієї ініціативи було реалізовано 677 проектів, насамперед, у сфері охорони здоров'я (спорудження лікарень), освіти (спорудження та реконструкція шкіл), надання послуг місцевого самоврядування (будівництво нових пожежних і поліцейських станцій), спорудження водогонів, транспорту й оборони. У відсотковому співвідношенні станом на кінець 2004 року 51% загальної вартості проектів ДПП припадало на спорудження нових залізничних доріг, 11 % – об'єктів охорони здоров'я, 7 % – освіти.

Багатий досвід реалізації партнерських проектів у Великій Британії дає підстави зробити висновки про типові **перешкоди для впровадження інструменту ДПП**, зокрема такі:

- малі – за масштабами робіт і фінансування – проекти не є придатними для використання цього механізму через тривалість переговорів та укладення контракту між сторонами, високу управлінську вартість спільних проектів, потребу забезпечити досягнення індикаторів, визначених органами влади;
- малий і середній бізнес не має економічних стимулів для участі у ДПП через згадані у попередньому пункті причини;
- непридатність класичних методик оцінки вартості приватних проектів;
- нездатність багатьох органів влади розробити на стадії укладення контракту індикатори виконання, які необхідно досягти приватному партнеру, а також передбачити відповідні санкції у випадку порушення умов договору.

- *Італія*

Досвід Італії у сфері державно-приватного партнерства демонструє значні переваги цієї форми правління. У країні активно застосовуються механізми впровадження і реалізації державно-приватного партнерства, його правові та економічні аспекти, концесійні механізми.

Державно-приватне партнерство є одним з найбільш перспективних та ефективних інструментів міського і регіонального економічного та соціального розвитку. Концесії – досить універсальний засіб розв'язання економічних проблем в Італії.

Вони є найбільш розвиненою прогресивною формою партнерства держави, органів місцевої влади та приватного сектора на сучасному етапі. Основними сферами застосування державно-приватного партнерства в Італії є лікарні, транспорт, житлово-комунальна галузь.

- Франція

Важливим є досвід державно-приватного партнерства у Франції. Країна мала значну практику державно-приватної взаємодії у сфері інфраструктури, але в основному у формі концесій. Правова база тут була стабільною і дуже слабкою. Державний сектор ініціював розвиток державно-приватного партнерства.

Були прийняті нові форми партнерських контрактів, за якими, зокрема, побудовані медичні заклади, поліцейські дільниці та інші установи. У 2004 р. у Франції був прийнятий закон про державно-приватне партнерство. Існують різні підходи щодо вибору форми власності між повністю державним або спільним з приватним сектором підприємством. Наприклад, в Англії і не так давно в Німеччині вибір був зроблений на користь спільного з приватним сектором підприємства. У Франції вибір зроблений таким чином, що тепер державно-приватне партнерство є кращою структурою, яка надає адміністративні послуги. Команда, що цим займається, виконує три завдання: ведення інформації, надання підтримки і допомоги в підготовці та підписанні договорів про партнерство. Крім того, вона здійснює оцінку, що є обов'язковою умовою для певних проектів, але для місцевої влади це альтернативний варіант.

В європейських системах управління посідають важливе місце такі системи забезпечення якості, як TQM (Total Quality Management), SQMS (Scottish Quality Management System), ISO (International Standardization) та ін. Пік зацікавленості процедурами забезпечення якості припав у світі на початок 90-х рр. XX ст. У багатьох країнах місцеві органи влади використовують елементи зазначених критеріїв для оцінки як якості своєї роботи, так і витрат на надання різноманітних місцевих послуг, таких як утримання доріг, зоопарків, водопостачання, прибирання вулиць та ін. Незалежність місцевої влади у Франції означає, що національний уряд не може вимагати проводити оцінку якості роботи.

У країні функціонує 77 комітетів управління, до складу яких входять зацікавлені непрофесійні особи. Комітети вносять пропозиції щодо подальшого розвитку нормативно-правової бази державно-приватного партнерства. Видано "Керівництво користувача", у якому розглянуто основні механізми державно-приватного партнерства, схеми, форми, інформація щодо фінансування бюджету. Проводиться оцінка проектів спільно з державним департаментом. Визначається ефективність і результативність витрачання коштів. Важливе місце відводиться рекламі проектів. На сьогодні у Франції впроваджується 50 проектів на суму 8 млрд євро та 23 на суму 1,5 млрд євро.

Однією з особливостей партнерства у Франції є утримання балансу між державними великими і малими проектами, які впроваджує місцева влада [4]. Основною сферою впровадження державно-приватного партнерства в країні є концесії на спорудження автомагістралей та на водопостачання. У Росії державно-приватне партнерство впроваджувалося ще за Петра I. Коли він приїхав до Голландії, щоб дізнатися, як будувати кораблі, то насамперед ознайомився з контрактом про державно-приватне партнерство між голландським 4 урядом і приватними власниками суден. Це був незрілий вид

концесії. У господарів суден були свої завдання: володіти суднами та охороняти водні простори від ворогів. Захист від ворогів був послугою, яка за гроші надавалася французькому та британському урядам.

- Австрія

В Австрії рекультивацією пост-промислових ділянок займається Федеральна Агенція з охорони навколишнього середовища. Хоча у Австрії не існує визначеного законодавчого поля для цього процесу, і кожен проект розглядається окремо. Відповідальність за рекультивацію пост-промислових ділянок несуть також органи місцевого самоврядування.

Спеціально створена Бізнес Агенція Відня просуває інтереси бізнесу та уможлиблює їх співпрацю із державними інституціями, в тому числі створюючи майданчики для обговорення проектів ДПП. Так наприклад Gaswerks Simmering – промислова зона Відня (колишнє газосховище) було закрито 1975 році і зараз рекультивується кількома інституціями. Ділянка була зареєстрована у Федеральній агенції охорони навколишнього середовища. Власник ділянки, компанія Wiener Gaswerke подала прохання про надання гранту місцевого самоврядування на відновлення ділянки. Відновлену ділянку планують використати для будівництва житла та розміщення публічних просторів і торгівельних точок. Проект The Gasometer Simmering створений на ділянці Бізнес Агенцією Відня передбачає збереження чотирьох історичних газосховищ, та створення у них музичного центру, кінотеатру, торгівельного центру та приватного житла. Частково новозбудоване житло буде соціальним та буде надано на пільгових умовах працівникам колишнього газосховища. Девелоперській компанії, що будуватиме житло буде надано окремі субсидії для збереження історичної цілісності середовища. 99% торгівельних площ всередині the Gasometers було викуплено на момент початку проекту. Бізнес Агенція Відня відіграла ключову роль у плануванні та реалізації проекту, а також у координації процесу ДПП та інституціоналізації самого проекту.

Бізнес Агенція Відня була заснована урядом міста Відня, Торговою Палатою та двома банками: the Bank Austria та Erste банк. Агенція надає потенційним покупцям нерухомості усю інформацію про ділянку та сама купує ділянки за вигідними цінами, використовуючи фінансування уряду Відня.

В Австрії відповідають «вузькому» трактуванню ДПП три програми: Kplus, Kins/Knet, та Christian Doppler Laboratoires (CDC), засновані на спільній діяльності публічного та приватного секторів задля встановлених цілей на визначеній інституціональній основі. Частина ДПП програм складає 2,8% загального бюджету на здійснення науково-технічних розробок. Водночас експерти ОЕСР вказують на те, що роль інноваційних проектів ДПП в НІС Австрії є значно вищою за частку видатків на такі проекти.

Програма центрів компетенцій Kplus (бюджет 24 млн євро), метою якої є подолання розриву між фундаментальними дослідженнями, проведеними університетами й промисловістю, діє з 1998 р. і розглядається як центральний елемент інноваційної політики. У межах програми відбувається підтримка дослідних центрів, відібраних на конкурсній основі, які набувають статусу «центрів компетенцій» на термін до 7 років. Програма Kins/Knet з бюджетом 12 млн євро, спрямована на утворення конкурентоспроможних у міжнародному масштабі технологічних кластерів шляхом підтримки «центрів компетенцій», стимулювання поєднання зусиль приватних компаній, університетської науки, дослідницьких організацій на довгостроковій основі. Державно-приватне партнерство в межах програми Christian Doppler Laboratoires (бюджет 4 млн євро) обумовлює проведення досліджень в інтересах приватних компаній – учасників партнерства.

- Данія

У 2011 році уряд Данії разом з урядами Кореї та Мексики, а також низкою провідних міжнародних корпорацій і організацій заснував глобальне державно-приватне партнерство, спрямоване на стимуляцію зеленого зростання — Всесвітній форум зеленого зростання (Global Green Growth Forum, 3GF).

Місія Форуму полягає у вивченні та демонстрації того, як більш продуктивна співпраця між провідними підприємствами, інвесторами і ключовими державними установами може ефективно реалізувати потенціал для довгострокового глобального зеленого зростання.

3GF щорічно скликає групу з 200 обраних політичних і бізнес-лідерів, щоб дати поштовх довгостроковому сталому зростанню через масштабовані державно-приватні партнерства (ДПП). Перший Форум відбувся у Копенгагені 11-12 жовтня 2011 року. Другий Форум — 3GF2012 — відбувся 9-10 жовтня 2012 року в Данії під заголовком «Ефективність використання ресурсів і зростання». Під час 3GF2012 ДПП було представлено інформацію про потенційні можливості підвищення ефективності використання ресурсів у ключових областях.

Ці можливості було обрано на основі:

- (а) їх трансформаційного потенціалу для стимуляції зеленого зростання;
- (б) наявності значних перешкод для використання можливості;
- (в) оцінки того, чи є ДПП відповідною формою втручання для подолання цих перешкод;
- (г) широкої застосовності можливостей членами та учасниками 3GF.

До переліку найбільш цікавих можливостей ДПП було обрано наступні теми:

- *Харчові відходи*: скорочення втрат продовольства у ланцюжку виробництва і постачання харчових продуктів та зменшення харчових відходів на рівні споживачів.
- *Промислова енергоефективність в двигунних системах*: застосування енергозберігаючих заходів у двигунних системах, наприклад приводів з регульованою швидкістю, більш енергоефективних двигунів та оптимізованих механічних систем.
- *Витік води з водопровідних мереж*: зменшення витоку води з водопровідних мереж шляхом кращого виявлення та усунення витоків у водопровідних мережах, домашніх господарствах, комерційних і громадських приміщеннях.
- *Створення мережі*: інвестування в мережеву інфраструктуру з метою під'єднання поновлюваних джерел енергії до мережі, створення більш тісних зв'язків між міжнародними ринками і ключовими ринками в країнах.
- *Повторне використання промислових стічних вод*: повторне використання стічних вод в межах одного промислового підприємства або обмін стічними водами між партнерами, наприклад, двома промисловими підприємствами або комунальним і промисловим підприємством.
- *Передове біопаливо і біохімікати*: використання відходів біомаси або

спеціальних неїстівних культур для виробництва таких біопродуктів, як біопаливо, біохімікати і біоматеріали.

Країни центральної Європи

У нових членах ЄС – країнах Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) використання інструменту державно-приватного партнерства є безпосередньо пов'язаним із потребою залучення й ефективного використання коштів Європейського Союзу для розбудови інфраструктури. Активна роль ЄС безпосередньо пов'язана з двома чинниками: по-перше, з великою потребою у фінансових ресурсах для розвитку інфраструктури, зокрема транспортної та комунальної; по-друге, з критичною нестачею публічних коштів у державах ЦСЄ та з неспроможністю міжнародних фінансових організацій надати ці ресурси без достатніх гарантій.

Склалася ситуація, що, з одного боку, є ця дещо штучна, однак вагома передумова для поширення практики ДПП, а, з іншого, – у державах ЦСЄ відчувається нестача навичок управління і ринку приватного капіталу для їх ефективного впровадження. Найбільший ризик, пов'язаний із впровадженням проектів ДПП, полягає в тому, що в країнах Центрально-Східної Європи наприклад, як демонструє досвід спорудження концесійних автомобільних магістралей в Угорщині та Чеській республіці – переоцінюють потребу в платних інфраструктурних послугах.

- *Угорщина*

Незважаючи на те, що перші спроби запровадити ДПП були здійснені ще у першій половині 1990-х років, на національному рівні систематизований підхід до поширення цієї практики був запропонований лише у 2003 році, коли новий уряд Угорщини в умовах дефіциту бюджетних ресурсів був вимушений реагувати на зростання потреби населення у громадських послугах. Саме тому було створено **Міжурядовий комітет з питань публічно-приватного партнерства**, допоміжні функції при якому виконував відповідний Секретаріат з питань ДПП. Метою Міжурядового комітету було, насамперед, визначити, які сектори соціально-економічного життя є найбільш придатними для залучення приватних ресурсів на нових засадах, а також розробити необхідні доповнення у законодавчу та нормативну базу.

До **складу Міжурядового комітету** входять 6 представників різних національних органів влади: Міністерства економіки та транспорту, Міністерства фінансів, Міністерства юстиції та у справах поліції, офісу Прем'єр-міністра, Центрального статистичного бюро та Національного агентства розвитку. Прем'єр-міністр назначає головою Комітету представника Міністерства економіки та транспорту. Секретаріат з питань ДПП, який виконує технічні функції, складається з двох співробітників.

Основними завданнями Міжурядового комітету з питань ДПП є такі:

- формування передумов для поширення інструментарію ДПП в Угорщині;
- виконання функції посередника між органами державної влади й ініціаторами проектів;
- здійснення професійної експертизи проекту, розробленої відповідним галузевим міністерством перед тим, як він буде переданий на розгляд уповноваженого органу влади (уряду чи парламенту). З 2007 року проекти також попередньо розглядаються **Офісом з питань моніто-**

рингу державної допомоги;

- здійснення моніторингу й оцінювання реалізації партнерських проектів;
- розроблення методології підготовки проектів ДПП, процедури проведення конкурсу та підписання контракту, а також інструментів здійснення моніторингу реалізації проектів публічними органами влади.

Зауважимо, що впродовж 2003-2006 років Міжурядовий комітет дав попередню оцінку 85 проектам, які ініційовані різними органами державної влади національного рівня.

У 2007 році на урядовому рівні почала розглядатися можливість інституційного зміцнення діяльності Комітету. На даний час розглядаються два варіанти функціонального призначення допоміжної структури при Комітеті, які узагальнені в Таблиці.

Таблиця. Основні варіанти інституційного зміцнення Міжурядового комітету з питань ДПП в Угорщині

	Професійна Робоча група, яка діє при Міжурядовому комітеті з питань ДПП	Незалежний Координаційний центр ДПП
Основні завдання	<ul style="list-style-type: none">• розроблення законодавства та методичних рекомендацій з питань ДПП для галузевих міністерств;• розроблення експертних рекомендацій на замовлення різних органів влади;• навчання державних службовців з питань ДПП;• підготовка проектів урядових звітів	<ul style="list-style-type: none">• розроблення стандартних форм документів, необхідних для ДПП;• розроблення та/ чи визначення пілотних проектів;• управління проектами, попереднє оцінювання звітності з реалізації проектів;• підготовка й адміністрування роботи Міжурядового комітету;• підтримка контактів з органами державної влади, поширення в їх середовищі досвіду;• збір і систематизація даних про ДПП, підготовка досліджень на замовлення.
Організаційне оформлення	Складається з представників міністерств, що входять до Міжурядового комітету. Можуть залучатися	Незалежна організація з невеликою кількістю співробітників

Співробітники	Співробітники Робочої групи є службовцями відповідних міністерств і виконують інші завдання в рамках основного місця	Власні співробітники, які працюють на основі повної зайнятості
Досвід	Румунія, Чеська республіка	Велика Британія, Іспанія

Досвід Угорщини демонструє насамперед великий вплив політичних чинників у країнах, що трансформуються, на практику впровадження механізму партнерства. Так, зміни складу парламентської коаліції і, відповідно, урядів у 1994, 1998 і 2002 роках, які відбувалися після виборів, мали наслідком перегляд умов найбільших ДПП контрактів – щодо будівництва автомагістралей, – зокрема зміну підходу щодо відшкодування витрат приватного інвестора, що не сприяло результативності й ефективності цих проектів.

Угорщина не має спеціального законодавства, що регулює використання ДПП. ДПП впроваджуються на основі нормативно-правових актів, що стосуються концесій і публічних тендерів, які були оновлені упродовж 2003- 2004 років саме на основі пропозицій Міжурядового комітету.

Перші і найбільш відомі ДПП (на жаль, з негативної точки зору) були реалізовані у сфері **будівництва автомагістралей**, зокрема, йдеться про будівництво автобану М1/М15 на основі використання концесійної схеми

Проект у форматі «Проектуй-будуй-фінансуй-експлуатуй» є франко-австрійсько-угорським консорціумом приватних компаній. Обсяг доходу від споживачів послуг автобану склав близько 50% від прогнозованої, що призвело до відмови кредиторів будівництва, включно з Європейським банком реконструкції та розвитку, від фінансування завершальної фази будівництва автобану М15. Як результат, фінансовий ризик, що за контрактом належав до сфери відповідальності приватних партнерів, був переданий уряду, який з 2003 року став вимушений виплачувати кредитні зобов'язання консорціуму.

Незважаючи на невдачу цього й інших, менш «драматичних», магістралебудівних проектів, Угорщина не відмовилася від практики будівництва платних автобанів із використанням механізму державно-приватного партнерства і за схемою концесій. Однак, згідно з новими угодами, приватний партнер несе відповідальність лише за той фінансовий ризик, який він реально спроможний компенсувати.

Модель ДПП також використовується Міністерством освіти Угорщини для будівництва студентських гуртожитків, зокрема для Університету Дебрецена, а також регіональними та місцевими органами влади для широкого кола потреб.

Таким чином, досвід Угорщини дає підстави визначити **основні перешкоди**

для запровадження ДПП, зокрема в країнах ЦСЄ, які є такими:

- зміна політичних конфігурацій парламенту й уряду може радикально вплинути на державну політику щодо державно-приватного партнерства, привабити чи навпаки негативно вплинути на настрої потенційних приватних партнерів;
- бар'єром для успішної реалізації проекту може стати необґрунтований розподіл відповідальності, зокрема фінансової, між публічним і приватним партнером;
- переоцінка спроможності та бажання користувачів платити за послуги, якщо існує безкоштовна альтернатива.

- Хорватія

1990-2000:

- Магістральна дорога Загреб - Мацелі
- Магістральна дорога Істріан Уай

2005-2010:

- Ремонт та реконструкція більше 30 шкіл та їх спортзалів у провінції Вараждін
- Міська рада у м. Вараждін
- Середня школа (гімназія) у м. Копривница
- Спортивні зали у містах Вараждін та Загреб

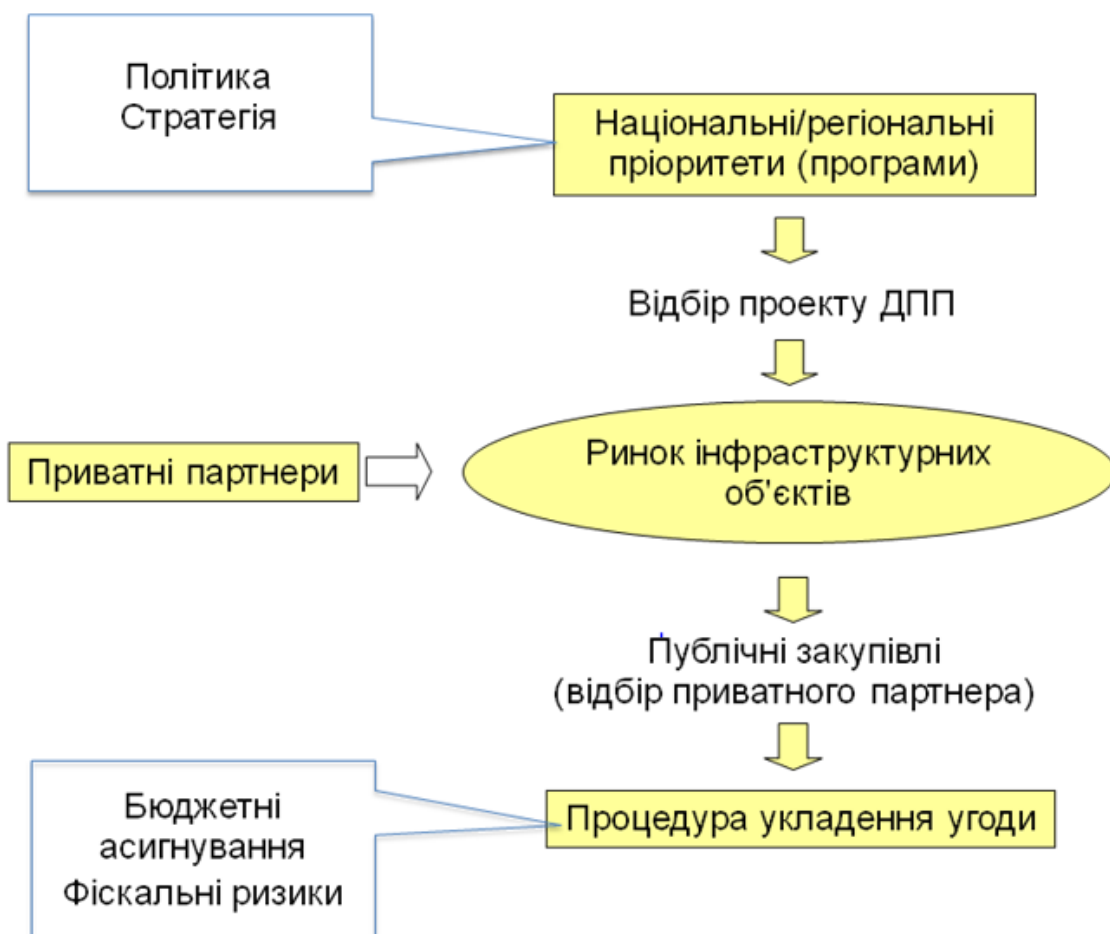
2012:

- Новий пасажирський термінал в аеропорту Загреба

Чому ДПП (Інтерес державної влади):

- Прискорений розвиток (додаткові до бюджету фінансові ресурси);
- Об'єктивніша оцінка проекту;
- Грунтовний фінансовий аналіз фінансовими інституціями;
- Кращий контроль ризиків (і асоційованих витрат);
- Інноваційний підхід.

Логіка державної стратегії формування ДПП



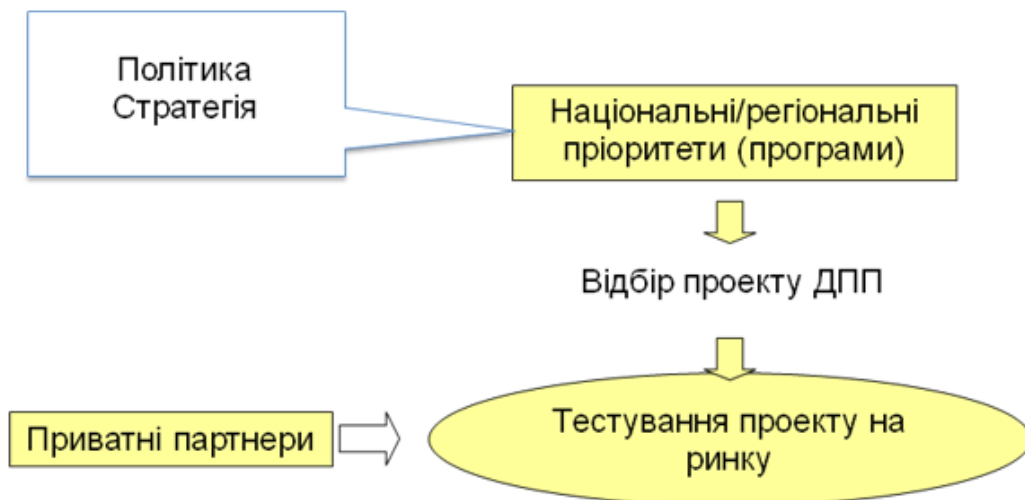
Чому ДПП (Інтерес приватного партнера)

- Прибуток і доходи;
- Монополістична позиція;
- Загалом нижчий інвестиційний ризик.

Критерії для прийняття рішень:

- Чи питання буде важливим через 20 років?
- Чи є привабливою сума інвестицій?
- Чи є в наявності кошти для залучення високого рівня консультантів?
- Чи є підходящим існуюче законодавство?
- Чи місто може собі дозволити проект (по відношенню до бюджету), і чи є він прибутковим (по відношенню до ринку)?
- Чи є реальний інтерес інвестувати у проект?
- Чи вирішені проблеми прав власності на нерухомість?
- Чи є навчена команда для роботи з угодою?

Схема вираження інтересу



Взагалі узагальнення досвіду поширення практики й інституціалізації механізму ДПП у **країнах Центральної Європи** дає підстави зробити висновки, що **основними перешкодами на цьому шляху є:**

- існування надзвичайно великого політичного впливу на інституційні та процедурні аспекти функціонування державно-публічних партнерств, зокрема в країнах, де є частими зміни конфігурацій парламенту й уряду і, як результат, поширення прецедентів перегляду первинних контрактів з приватними партнерами;
- короткочасне планування партнерських проектів, відсутність «мережевого» підходу до розгляду потенційних ініціатив державно-приватного партнерства в одній і тій самій сфері соціально-економічного життя (наприклад, відсутність комплексного бачення розбудови автобанів в Угорщині);

- відсутність достатніх повноважень в органів самоврядування (регіони, муніципалітети) для укладення партнерських контрактів;
- переоцінка спроможності та бажання користувачів інфраструктури платити за її користування в умовах існування безкоштовної чи дешевшої альтернативи;
- неможливість узгодити правові положення про тендери та концесії, а, отже, необхідність спеціального законодавства про ДПП або ж системного внесення змін у дотичні нормативно-правові акти;
- тривалість процесу переговорів та укладення контрактів, і, як результат, вища вартість транзакційних витрат у проектах, аніж у країнах Заходу, що пояснюється прогалинами у законодавстві, а також відсутністю в обох сторін, зокрема у державних і муніципальних службовців, необхідних управлінських навичок, що частково пояснюється зміною персоналу, відповідального за ДПП, через політичні впливи.

Застосування механізму ДПП у світі 1997 і 2007 рр.

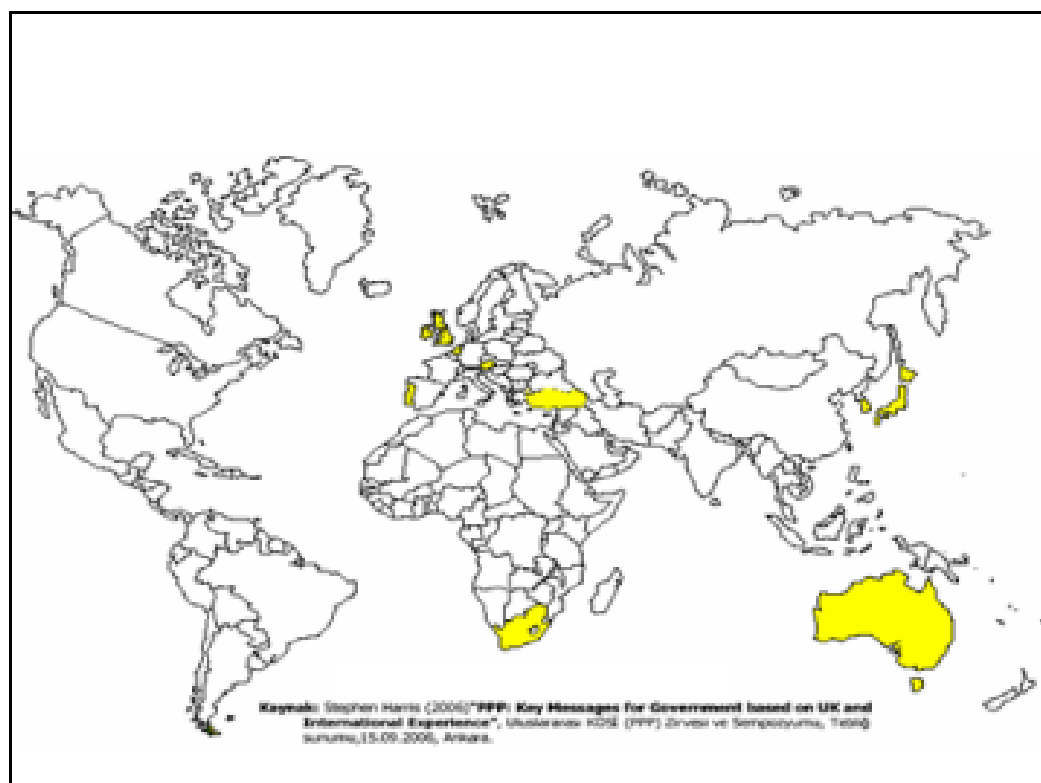


Рис. 1. Застосування публічно-приватного партнерства за країнами світу у 1997 р.

Джерело: Ahmet T. KEŞLİ Three Centuries of PPP Experiences of Turkey [Електронний ресурс] / 3rd Astana Economic Forum Kazakhstan. - 1-2 July, 2010 Astana. - Доступний з: <WWW.PPP.ORG.TR>.

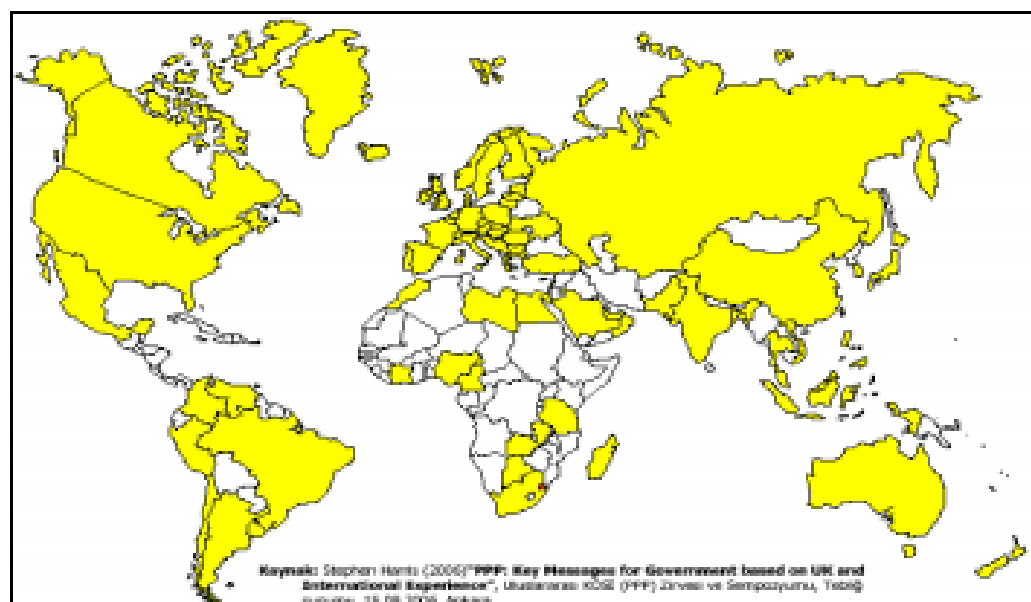


Рис. 2. Застосування державно-приватного партнерства за країнами світу у 2007 р.

Джерело: Ahmet T. KEŞLİ Three Centuries of PPP Experiences of Turkey [Електронний ресурс] / 3rd Astana Economic Forum Kazakhstan.. - 12 - July, 2010 Astana. - Доступний з: <WWW.PPP.ORG.TR>.

**Обсяги інвестицій у проекти державно-приватного партнерства
(млн дол. США) 1990-2009 рр.**

	Концесії	Проекти “відокремлення актів”	Проекти “зеленого поля”	Контрак- ти на управ- ління та лізинг	У цілому
Регіон	Енергетика				
Східна Азія та Тихоокеанський регіон	5,432	24,269	85,574	0	115,275
Європа та Центральна Азія	4,599	49,444	22,52	0,012	76,575
Латинська Америка та Карибський басейн	66,178	28,333	87,061	0,21	181,782
Близький Схід та Північна Африка	6,607	0,224	10,902	0	17,733
Південна Азія	0,022	6,201	74,452	0	80,675
Африка та південь від Сахари	1,899	1,31	6,442	0,005	9,656
Разом	84,737	109,781	286,951	0,227	481,696
	Телекомунікації				
Східна Азія та Тихоокеанський регіон	5,567	29,862	51,107	0	86,536
Європа та Центральна Азія	0	60,98	102	0	162,98
Латинська Америка та Карибський басейн	0	168,024	95,552	0	263,576
Близький Схід та Північна Африка	0,035	16,59	29,463	0	46,088
Південна Азія	0	9,393	77,768	0	87,161
Африка та південь від Сахари	0	19,273	54,033	0	73,306
Разом	5,602	304,122	409,923	0	719,647
	Водопостачання та водовідведення				
Східна Азія та Тихоокеанський регіон	22,745	0,581	5,53	0,126	28,982
Європа та Центральна Азія	0,673	0,448	1,526	1,205	3,852
Латинська Америка та Карибський басейн	15,085	6,381	2,152	0,004	23,622
Близький Схід та Північна Африка	0	0	3,202	0	3,202
Південна Азія	0,108	0	0,245	0,002	0,355
Африка та південь від Сахари	0,076	0	0,133	0,057	0,266
Разом	38,687	7,41	12,788	1,394	60,279

Східна Азія та Тихоокеанський регіон	14,809	11,256	51,448	0,001	77,514
Європа та Центральна Азія	5,051	0,847	6,443	4,766	17,107
Латинська Америка та Карибський басейн	85,434	0,934	23,24	0,174	109,782
Близький Схід та Північна Африка	2,99	0	3,529	0,209	6,728
Південна Азія	20,219	0	10,037	0	30,256
Африка та південь від Сахари	6,929	0,169	4,671	0,042	11,811
Разом	135,432	13,206	99,368	5,192	253,198

Досвід формування державно-приватної взаємодії поширюється в усіх регіонах світу.

Як свідчить аналіз міжнародної практики, найпоширенішими об'єктами державно-приватного партнерства є:

- житлово-комунальна сфера (виробництво і транспортування електроенергії, водопостачання, експлуатація та благоустрій);
- телекомунікації;
- будівництво та утримання автошляхів;
- енергозбереження;
- експлуатація будівель бюджетного сектору економіки.

Найбільша кількість коштів приватного сектору була вкладена в комунікаційні проекти, найменша – в проекти водопостачання та водовідведення. Найперспективнішим сектором інфраструктури для інвестицій і розвитку партнерства вважається транспортний.

Можливі моделі ДПП для індустріальних парків в Україні

Порівняльний аналіз законодавчої бази ДПП у країнах світу

Законодавчий акт, що регулює відносини ДПП	Критерії порівняння										
	Цільова компанія (SPV)	Механізм відбору проєктів	Гнучкі умови договору ДПП	Передача усієї сукупності прав та обов'язків по договору	Прямий договір	Договір між кредитором	Гнучке описання предмету застави, що дозволяє передавати у забезпечення все майно проєкту	Механізм зайняття прав застави групи кредитора	Передача майбутніх прав та сукупності прав	Захист приватного інвестора від несприятливої зміни законодавства	Моніторинг та розкриття інформації про здійснення проєкту ДПП
Великобританія, загальні норми цивільного права, що регулюють договірні відносини ДПП (ЧФІ)	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Закон Німеччини «Про розвиток публічно-приватного партнерства», норми цивільного права	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Законодавство Росії, що регулює договірні відносини ДПП, включно із відповідними законодавчими актами суб'єктів Федерації	+	-	+	-	-	+	-	-	-	+	-
Законодавство Франції, що регулює договірні відносини ДПП, норми цивільного права	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Закони Японії, що регулюють договірні відносини ДПП (ЧФІ), зокрема «Про приватну фінансову ініціативу», «Про національну власність», «Про реформу публічних послуг» та норми цивільного права	+	+	+	-	-	-	-	-	+	-	+
Закони Австралії, що регулюють договірні відносини ДПП, зокрема «Про аеропорти», «Про національну залізничну корпорацію», «Про дороги», «Про телекомунікації» та загальні норми цивільного права	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Закон Польщі «Про публічно-приватне партнерство»	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Закон Хорватії «Про публічно-приватне партнерство»	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+
Закон Бразилії «Про публічно-приватне партнерство»	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Закон Греції «Про партнерство між публічним та приватним секторами»	+	+	-	-	-	-	-	+	+	-	-
Закон Словенії «Про публічно-приватне партнерство»	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+
Закони України «Про державно-приватне партнерство», «Про концесії», «Про управління об'єктами державної власності» та ін., а також загальні норми цивільного та господарського права	-	+	+	-	-	-	-	-	-	+	+

Загалом можна виокремити наступні переваги ДПП для України:

- зникнення зобов'язання фінансувати інвестиції з балансового звіту держави;
- поява конкуренції;
- впровадження управлінських практик та досвіду приватного сектору;
- реструктуризація послуг державного сектору, залучення капіталу та досвіду приватного сектору;

- більша ефективність ніж при традиційних методах надання державних/ комунальних послуг.

Останній пункт, більша ефективність (іншими словами вища рентабельність, більша віддача) є основним джерелом сталої державної економії і, тим самим, це є основним завданням та обґрунтуванням ДПП. У Великій Британії Державне казначейство оцінило, що використання ДПП у середньому згенерувало від 17 до 25% економії в усіх секторах економіки протягом останніх 10 років.

Для більшості очільників влади рішення застосувати ДПП для розв'язання поставлених завдань впливає з більшої ефективності, яку отримують від приватного учасника ринку у порівнянні з традиційною процедурою державних закупівель. Основними чинниками для більшої ефективності є перерозподіл ризиків на приватний сектор, довгострокові контракти, структура стимулів та оплата за надані послуги (пост-фактум), специфікація на надання послуг з чітко визначеними характеристиками, конкуренція між учасниками тендерних процедур, зворотній зв'язок та ведення переговорів у процесі закупівель; інноваційні та управлінські навички приватного сектору, а також зменшення адміністративних витрат.

У Німеччині, до прикладу, підґрунтям для прийняття рішення чи йти шляхом ДПП чи реалізувати проект традиційно, використовуючи ресурси держави, є оцінка показника державного сектору (ПДС) (Public Sector Comparator (PSC)). Кожний проект ДПП перед виставленням на тендер порівнюють до традиційної процедури державних закупівель – так званий тест цінності за гроші (або тест-порівняння ефективності), який складається з кількісного порівняння сумарної поточної вартості витрат, передбачених протягом терміну контракту, у тому числі проектування, будівництво, фінансування, утримання, операційні видатки і т.д. для ПДС та ДПП.

У багатьох індустріальних країнах потрібно прорахувати показник ефективності перед тим як контакт буде надано, і тому державне агентство оцінює вартість традиційної процедури державних закупівель, визначаючи ПДС. При обрахунках ПДС використовують чимало як мінімум неточних, а часом хибних прогнозів. Серед тих, які часто критикують, зазначають брак достовірної вибірки даних про витрати повного життєвого циклу продукту/ послуги; надто оптимістичні припущення щодо реалізації державою вчасно та згідно бюджету взятих на себе зобов'язань; вибір відповідних дисконтних ставок та механізмів, що застосовують при стрес-тестуванні ризиків:

- Розподілені ризики;
- Базові витрати;
- Нерозподілені (залишкові) ризики;
- Періодична, оплата за надані послуги відповідно до доступних коштів;
- Традиційні державні закупівлі;
- ДПП;
- Рівень ефективності.



«Інструментарій» процедур ДПП

- порівняння ефективності;
- управління ризиками;
- фінансові інструменти;
- управління надання послуг;
- управління партнерством;
- управління контрактом;
- і т.п.

Характерна для країни система прийняття рішень

- законодавча;
- політична;
- інституційна;
- адміністративна;
- фінансова;
- бізнесова;
- індустріальна;
- економічна;
- т.п.

Специфіка галузі

- тип послуг;
- технічні та інші вимоги;
- регуляція тарифів;
- правила охорони праці та техніки безпеки;
- т.п.

Специфіка проекту

- зацікавлені сторони;
- розташування;

- потреби;
- завдання;
- об'єми;
- тип контракту;
- власність.

Таблиця «Інструментарій» процедур ДПП відносно різних моделей

<p>Базова модель:</p> <ul style="list-style-type: none"> - міський розвиток - надання комунальних послуг 	<p>Вид партнерства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вертикальне - горизонтальне 	<p>Тип активів:</p> <ul style="list-style-type: none"> - одне приміщення - група чи мережа
<p>Галузеве чи внутрішньо галузеве застосування:</p> <ul style="list-style-type: none"> - транспорт - постачання/переробка - комунальна нерухомість 	<p>Режим секторального фінансування:</p> <ul style="list-style-type: none"> - бюджетне фінансування - плата за користування (тарифікація) 	<p>Типи робіт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - нове будівництво - розширення - збільшення - відновлення
<p>Форми приватизації:</p> <ul style="list-style-type: none"> - формальна - функціональна - матеріальна 	<p>Типи контрактної моделі:</p> <ul style="list-style-type: none"> - DBFO (проектуй-будуй-фінансуй-експлуатуй) - концесія (BOT (будуй-експлуатуй-передай), BOOT (будуй-володій-експлуатуй-передай), BOO (будуй-володій-експлуатуй) і т.п. - змішані контракти спеціального призначення - т.п. 	<p>Тип проекту:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вільні земельні ділянки (green field) - колишні промислові об'єкти (brown field)

Основні засоби, які широко використовуються для оцінки фінансової життєздатності проекту інвесторами та кредиторами на основі фінансових показників, є наступні (Walker and Smith 1995):

- рентабельність інвестицій
- рентабельність капіталу
- чиста поточна (приведена) вартість
- термін окупності

- співвідношення між чистими доходами та обслуговуванням боргу.

Таблиця. Фінансові інструменти, що використовуються для інфраструктурних проектів ДПП (Джерело: Світовий банк 1999)

Фінансові засоби		Приватне фінансування	Державне фінансування
Загальне фінансування		Жодного	Загальний податок
Спеціальне фінансування		Жодного	Цільовий податок
Капітал		Прості акції	
Мезонінне фінансування	Тип капіталу	Привілейовані акції; акції, які можна продати; і т.п.	
	Тип боргових зобов'язань	Субординований кредит, субординовані облигації (боргові зобов'язання з нищим статусом), конвертовані облигації	
Боргові зобов'язання	Кредити	Комерційні кредити (синдиковані кредити)	Кредити від держави чи міжнародних фінансових агенцій, регіональних банків розвитку
	Облигації	Приватне розміщення Відкрите (публічне) розміщення	Проектні облигації Державні облигації, муніципальні облигації (облигації місцевих позик), облигації підприємств; облигації, гарантовані міжнародними фінансовими агенціями
Гарантії		Поручителями виступає комерційний банк, кредитна лінія, резервний акредитив, вузькоспеціалізоване страхування	Поручителем виступає держава, державні фінансові агенції, регіональні агенції
Дохід проекту		Збори (плата) за користування	

	дорогою, дохід від додаткових проектів	
Нерозподілений прибуток (капіталізація)	Нерозподілені додаткові надходження	
Сек'юритизація активів	Облігація	Жодної
Фондове збільшення капіталу	Коливання фондового ринку	Жодної
Збільшення цінності; часткове використання прибутку від розвитку завдяки проекту	Жодної	Збільшений податок на нерухомість; оцінка переваг; оплата за спеціальний вплив; віддача; територіальна одиниця, де здійснюється окрема оцінка оподатковуваною майна; оренда площ; фінансування збільшення податку

Критичними моментами, які потрібно взяти до уваги при розробці фінансової стратегії є:

- (1) що хоче ринок;
- (2) середній термін погашення цінних паперів;
- (3) співвідношення кредитних коштів до власного капіталу.

Вимоги ринку: потреби ринку інвестицій може бути оцінений через визначення ризиків /бажання прибутків інвесторів, на які впливають наступні фактори:

1. Фіксована або змінна процентна ставка: Інвестори, у яких фіксована платоспроможність надають перевагу інвестиціям з фіксованою ставкою.
2. Короткострока чи довгострокова інвестиція: Інвестори з довгостроковими зобов'язаннями надають перевагу довгостроковим інвестиціям.
3. Вибір галузі: Інвестиція у певну галузь для збільшення своєї частки у цій галузі.
4. Розташування: Окремі регіони можуть бути привабливіші для інвесторів.
5. Економічні прогнози: економічні прогнози щодо зростання у певній галузі та очікуваний економічний прихід від зростання.
6. Демографічні прогнози: Інвестори очікують зростання частки середнього класу, а тому готові інвестувати у ринки, що сконцентровані на середньому класі.

7. Розбудова партнерства: Інвестори у розрахунку на майбутню співпрацю готові інвестувати у поточні проекти.
8. Боргові зобов'язання vs капітал: Інвестори з високою часткою боргових зобов'язань схильні інвестувати у проекти з власним акціонерним капіталом чи фіктивним капіталом.

Таблиця. Заінтересовані сторони проекту та їх внесок.

Завдання	Внесок
Виконавець проекту	
Рівень ефективності	Концесія/ ліцензії
Ефективне розподілення державного бюджету	Плата за послугу
Прискорена реалізація проекту	
Краща якість послуг	
Відповідність вимогам та законодавчим актам	
Спонсори	
Адекватний рівень рентабельності	Капітал
Стратегічна спроможність	Компетенція та досвід
Інвестори	
Максимізація рентабельності	Приватний капітал
	Моніторинг якості
	Фінансова компетентність
Банки, що надають позики	
Виплата позики	Борг
Ретельна фінансова оцінка	Моніторинг якості
	Фінансова компетентність
Фінансові інститути розвитку	
Виплата позики	Борг
Супровід цілей розвитку	Моніторинг якості
	Фінансова компетентність
Виконавець будівельних робіт	
Достатній рівень маржі	Необхідні будівельні роботи

	Контракт на будівництво «під ключ» з фіксованою ціною
Менеджер об'єкту та оператори	
Достатній рівень маржі	Обов'язкові послуги
	Контракт з фіксованою ціною

Ідентифікація ризиків

Достатньо складно узагальнити ризики, закладені у проекти ДПП, адже вони залежать від типу проекту ДПП, починаючи від країни, на території якої розташований проект, галузі, та особливостей соціально-економічного середовища проекту.

Достатньо складно узагальнити ризики, закладені у проекти ДПП, адже вони залежать від типу проекту ДПП, починаючи від країни, на території якої розташований проект, галузі, та особливостей соціально-економічного середовища проекту. Через унікальність спектру ризиків проектів ДПП техніки ідентифікації ризиків, що застосовують – це, у першу чергу, знання експертів у відповідних сферах та з досвідом у подібних проектах. Серед інших технік ідентифікації ризиків, окрім досвіду та експертів, - це інтуїція, контрольні списки, відвідини місцевості, опрацювання кейсів, робочі зустрічі з мозкової атаки, бази даних, профільні організації, та робочі семінари (Akintoye, Beck et al. 2001).

Типи ризиків, характерні для проектів ДПП, можна класифікувати у дві широкі категорії (UNIDO 1996):

1. Загальні чи характерні для країни ризики: Існують ризики, що зазвичай асоціюють з політичним, соціальним та економічним середовищем у країні, на території якої реалізовується проект, над якими ініціатор проекту не має жодного контролю.
2. Ризики, характерні для конкретного проекту: Це ризики, які учасники проекту контролюють певною мірою.

Загальні чи характерні для країни ризики складаються з факторів, що можуть впливати на попит продуктів чи послуг, що генерує проект, та здатність проекту виконати взяті на себе зобов'язання по контракту. Загальні ризики можна таким чином поділити на три категорії політичних ризиків, комерційних ризиків, та юридичних ризиків, обумовлених ситуацією у країні.

- Політичні ризики: Ці ризики асоціюються з мірою політичної підтримки щодо залучення приватного сектору до розвитку інфраструктури, зміни в режимі оподаткування країни, ймовірності націоналізації чи експропріації інфраструктури державою, недотриманню умов контракту щодо концесії, накладення обмежень на експорт/ імпорт; затримка у видачі чи неотримання необхідних дозволів та відкладання старту реалізації проекту.
- Комерційні ризики, характерні для країни: Це ризики, пов'язані з обмеженнями, накладеними на конвертування доходу проекту у іноземну валюту, обміном валют, коливанням процентних ставок та інфляцією.
- Юридичні ризики: Ці ризики, пов'язані зі змінами законів та підзаконних актів, судовими рамками щодо виконання контрактів та затримкою у підрахунках компенсацій.

Життєвий цикл ДПП можна розділити на три етапи розробки, будівництва та експлуатації, а також ризики, характерні для цих етапів окремо взятого проекту:

- Етап розробки: Ризики, які переважають на цьому етапі, пов'язані, по-перше, з процедурою подачі тендерної заявки, по-друге, із зволіканнями у плануванні та із процедурою затвердження, по-третє. Ризики, пов'язані з процедурою подачі тендерної заявки – це ймовірність програшу у тендері іншому учаснику, що призводить до витрат, пов'язаних із процедурою подачі заявки. Ці витрати, пов'язані з підготовкою детального проектування, всебічного планування та збору чималого

паketу документів можуть бути достатньо вагомими у випадку великих проектів ДПП.

- Етап будівництва: Основні ризики, пов'язані з цим етапом – це ризики, що фактичні витрати на будівництво є більшими ніж закладені до бюджету; що фактичні часові рамки для завершення проекту є довшими ніж затвердженими у контракті; та що проект буде не завершено.
- Етап експлуатації: Проекти починають генерувати дохід протягом цього етапу. Існують певні ризики, що впливатимуть на спроможність проекту генерувати прогнозований дохід та дотримуватися закладених у бюджет витрат з експлуатації та обслуговування. Окремі ризики, що зазвичай асоціюються з етапом експлуатації, – це (1) технічні ризики; (2) ризики, пов'язані з формуванням попиту; (3) ризики, пов'язані з форс-мажором; та (4) ризики, пов'язані з генеруванням доходу.
- Пакет контрактів, які стосуються розподілу ризиків, зазвичай включають наступні:

1. Угода зацікавлених сторін між учасниками проекту
2. Кредитна угода з позичальниками проекту
3. Контракт з реалізації проектуванні, закупівлі та будівництва, або EPC контракт (Engineering - проектування, Procurement – закупівля та Construction- будівництво)
4. Контракт з експлуатації та обслуговування
5. Контракти з постачальниками

Вибір найбільш відповідного багатостороннього інструменту відновлення пост-промислових територій за механізмом ДПП слід робити на основі набору критеріїв, який повинен включати рівень соціальної і майнової фрагментації в районі, який потрібно відновлювати. З одного боку, процес залучення громади займає багато часу, є доволі дорогим і може бути навіть контрпродуктивним, якщо застосовується у невідповідних умовах, але, з іншого боку, неадекватне залучення громади в сильно фрагментованому контексті може призвести до невдалої чи неефективної реалізації інструмента. Таким чином, оцінка належного ступеня залучення громади у відновлення пост-промислових територій є важливим кроком, який допоможе обрати інструмент, який буде найбільш ефективним у певному контексті. Крім того, це допомогло б краще дослідити взаємний вплив суб'єктів одне на одного протягом усього процесу відродження міста (який, як правило, дуже тривалий) і те, який механізм внутрішнього зворотного зв'язку забезпечить краще подолання непередбачених перешкод, наприклад, політичних і економічних переворотів, які відбуваються в зовнішньому контексті.

ДПП у контексті розвитку зеленої економіки

Із зростанням впливу людини на навколишнє середовище зростає потреба у екологізації виробництв.

«Зелене» зростання – це нове зростання більш ресурсоефективне, чисте та стійке, яке не сповільнює соціально-економічний розвиток. До основних принципів «зеленого» зростання відносять:

- більшу рівність і справедливість розподілу ресурсів між народами, поколіннями, статями;
- обмеження негативних соціальних наслідків і впливу на навколишнє середовище;
- розуміння високої цінності природного і соціального капіталу (інтерналізація зовнішніх екологічних витрат; впровадження «зеленого» обліку; оцінки витрат за період життєвого циклу продукції; поліпшення управління)
- ефективність використання ресурсів;
- стійке споживання та виробництво;
- створення «зелених» робочих місць.

У Європейському Союзі прийнято пан'європейський План відновлення економіки, яким передбачено вливання допомоги у розмірі 400 млрд. євро на підвищення купівельної спроможності, стимулювання економічного зростання і створення робочих місць. Планом відновлення економіки передбачається прийняття низки екологічно-орієнтованих заходів, зокрема по боротьбі із зміною клімату, в галузі енергоефективності, чистих технологій, підвищення екологічно-орієнтованих професійних знань і підтримки екологічно-орієнтованої продукції.

«Ресурсоефективна Європа» - одна з семи ключових ініціатив у рамках стратегії «Європа 2020», спрямована на забезпечення розумного, стійкого і справедливого зростання. Ця ключова ініціатива покликана задати рамки для розробки стратегій і планів, спрямованих на забезпечення переходу до ресурсоефективної, низьковуглецевої економіці, яка дозволить:

- поліпшити економічні показники з одночасним скороченням споживання ресурсів;
- виявити і створити нові можливості для економічного зростання, інновацій і підвищення конкурентоспроможності ЄС;
- забезпечити безперебійні постачання ключових ресурсів;
- боротися із зміною клімату і обмежити дію на довкілля, пов'язану з використанням ресурсів. Крім того, багато держав-членів ЄС розробили національні плани відновлення економіки.

В Україні 21 грудня 2010 року був ухвалений Закон України «Про основні принципи (стратегії) державної екологічної політики на період до 2020 р.». Згідно з цим документом стратегічною метою національної екологічної політики є стабілізація і поліпшення стану довкілля для безпечного життя і здоров'я населення, а також впровадження екологічно збалансованої системи природокористування.

Головним механізмом реалізації даної стратегії є Національний план дій з охорони довкілля на 2011-2015 рр., який передбачає такі пріоритетні напрями:

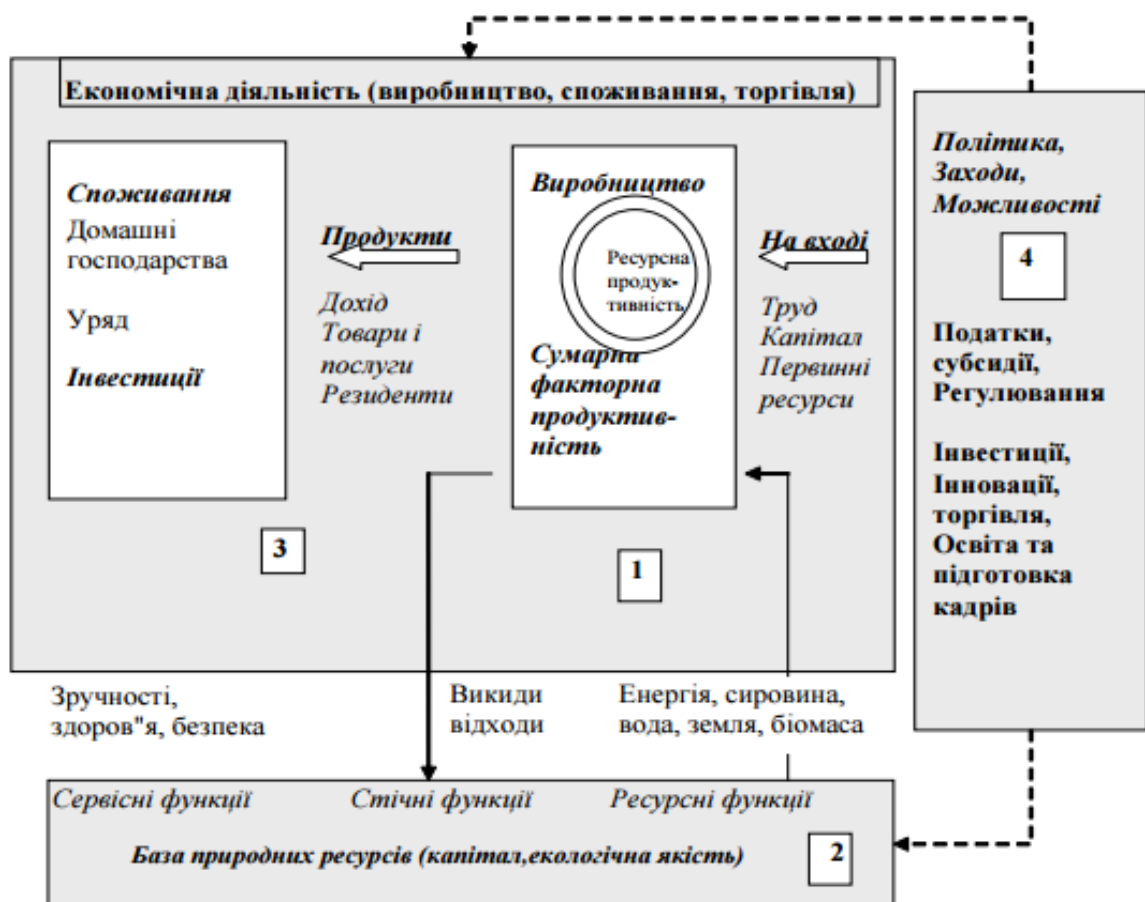
- захист атмосферного повітря;

- охорона водних ресурсів;
- охорона земель і ґрунтів;
- охорона лісів;
- охорона геологічного середовища і надр;
- безпечне управління з відходами і небезпечними хімічними речовинами;
- забезпечення біологічної безпеки;
- впровадження чистішого виробництва;
- розвиток інфраструктури екологічно чистих видів транспорту;
- енерго- і ресурсозберігання в промисловості і приватному секторі;
- екологічно орієнтовані технології ведення сільського господарства;
- екологічний і зелений туризм.

Формування «зеленої» економіки є сучасним трендом забезпечення економічної безпеки держави в умовах глобалізації. Серйозної уваги потребує зменшення бідності, контролю за використанням природних ресурсів, збільшення кількості робочих місць. Застосування ринкових механізмів рекомендується поєднувати з державним та міжнародним регулюванням економічних процесів. Покращання екологічної ситуації перестає бути рядком витрат державного бюджету, а стає власне суттю нової економічної системи. Таким чином держава формує нові економічні умови ведення бізнесу, які приваблюють інвестиції саме в розвиток нових «зелених» галузей та екологічної трансформації («озеленення») традиційного господарства.

Тому важливо розробити дієвий методологічний підхід до оцінки потенціалу державно-приватного партнерства (ДПП) для стимулювання переходу до зеленої економіки. Цей підхід слугує для того, щоб наповнити змістом створення нових ДПП та оцінити недоліки існуючих ДПП.

Рамка для аналізу зв'язків між економікою, природним середовищем і якістю життя (ОЕСР)



Державно-приватні партнерства створюються також для вирішення соціальних проблем, наприклад, у сфері охорони здоров'я або економічного розвитку. 3GF визначає відповідне ДПП як механізм координації діяльності державних та приватних суб'єктів, який дає змогу стимулювати перехід до зеленої економіки та приділяє особливу увагу швидкому розповсюдженню через кордони.

На основі експертних опитувань та огляду існуючих ДПП ми визначили п'ять ключових питань для оцінки здатності ДПП стимулювати перехід до зеленої економіки:

1. Чи підходить дана можливість для ДПП?

Це передбачає аналіз того,

- (а) чи має можливість трансформаційний потенціал для підвищення ефективності використання ресурсів і створення нових зелених ринків;
- (б) чи існують істотні перешкоди (провал ринку і політики) для використання можливості;
- (в) чи є ДПП правильною формою втручання для подолання цих перешкод.

2. Яким має бути масштаб і структура ДПП?

Це передбачає аналіз того, які перешкоди для використання можливості необхідно буде подолати обов'язково і якими є регіональні відмінності між цими перешкодами з точки зору їх важливості чи характеру. Ці дані дають змогу визначити структуру ДПП і його географічне спрямування.

3. Хто повинен брати участь у ДПП?

Це передбачає визначення ключових зацікавлених сторін (наприклад, компаній, неурядових організацій, уряду і т. д.), які повинні брати участь в ДПП, щоб воно могло функціонувати. Це також включає огляд існуючих ДПП, щоб зрозуміти, якою мірою вони вже відповідають цим вимогам і у яких сферах можуть знадобитися подальші дії.

4. Як це ДПП досягне глобального масштабу?

Це передбачає аналіз відповідних каналів поширення впливу ДПП через національні кордони — від забезпечення демонстраційного ефекту до впливу на глобальні ланцюжки створення вартості.

5. Як ДПП може максимізувати зелене зростання?

В рамках відповідних каналів поширення впливу ДПП важливо гарантувати, що робота ДПП спрямована на максимізацію економічного зростання і уникнення потенційних перешкод для зростання. Також важливо забезпечити застосування ДПП комплексного підходу до ресурсів, який би зменшував кількість взаємних поступок і збільшував супутні вигоди для інших ресурсів.

Ці питання використовуються для оцінки того, як державно-приватне партнерство може допомогти стимулювати перехід до зеленої економіки з точки зору цих шести можливостей (харчові відходи, промислові двигунні системи, витік води з водопровідних мереж, створення мережі, повторне використання промислових стічних вод, а також передове біопаливо та біохімікати).

Застосування схеми ДПП до шести можливостей

	Основні перешкоди	Архетип ДПП	Основні суб'єкти	Механізм поширення
Харчові відходи (країни з високим рівнем доходів)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Брак інформації ▪ Укорінена поведінка ▪ Нормативно- 	Координація та реалізація	Підприємства харчової промисловості, уряд, постачальники логістичних послуг	Демонстраційний ефект
Харчові відходи (країни з середнім/низьким рівнем доходів)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Брак інформації ▪ Капіталомісткість ▪ Недоліки ланцюжка постачання 	Координація та реалізація	Підприємства харчової промисловості, постачальники послуг із транспортування і зберігання, уряд	Демонстраційний ефект Вплив на ланцюжок створення вартості
Двигунні системи	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Брак інформації 	Підвищення обізнаності	Уряд, виробники двигунів, представники обробної промисловості	Формування стандартів
Витік води з водопровідних мереж	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Брак інформації ▪ Політична доцільність ▪ Капіталомісткість 	Політика і регулювання	Комунальні підприємства (водне господарство), виробники обладнання, багатосторонні установи	Демонстраційний ефект
Створення мережі	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Нормативно-правове забезпечення ▪ Політична доцільність 	Політика і регулювання	Організації третього сектору, неурядові організації, регулюючі органи, комунальні підприємства та постачальники	Вихід на нові ринки Основні матеріали з відкритих джерел
Промислові стічні води	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Брак інформації 	Підвищення обізнаності	Комунальні підприємства (стічні води), підприємства водомісткої промисловості, регулюючі органи	Основні матеріали з відкритих джерел

Передове біопаливо і біохімікати	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Технологічна готовність ▪ Мережеві ефекти 	Розробка продуктів	Уряд, виробники біопалива, вчені	Досягнення переломного моменту
---	--	--------------------	----------------------------------	--------------------------------

Ці шість можливостей було обрано на основі їх трансформаційного потенціалу для стимулювання зеленого зростання, наявності значних перешкод для використання можливості, оцінки того, чи є ДПП відповідною формою втручання для подолання цих перешкод, і широкої застосовності можливостей членами та учасниками 3GF.

Аналіз шести можливостей підвищення ефективності використання ресурсів, який проводився за підтримки компанії McKinsey & Company, демонструє, що у 2030 році можна досягнути економії ресурсів на суму до 840 млрд. дол. США на рік або понад 22 відсотка фактичного обсягу глобальних вигод, отриманих від підвищення ефективності використання ресурсів. Важливо підкреслити, що таких вигод можна досягнути лише шляхом реалізації цілої глобальної можливості, а не лише тієї частини, якою займається певне ДПП, адже вона складає лише частку цього числа. Крім того, реалізувати цю можливість буде непросто — є ціла низка різних перешкод, які стоять на шляху, тому реально буде досягнута лише частка потенційної економії.

Реалізація деяких з цих можливостей потребує подолання різних перешкод, які різняться залежно від регіону і можливостей:

- Скорочення харчових відходів в країнах з високим рівнем доходів потребує вирішення проблем браку інформації та укоріненої поведінки, а також впровадження нових форм нормативного забезпечення. Наприклад, введення в Європейському Союзі «законів доброго самаритянина», які існують в Сполучених Штатах і звільняють бакалійників від відповідальності за продовольчі товари, які вони жертвують на благодійність, допомогло б прояснити зобов'язання, пов'язані з пожертвуванням харчових продуктів.
- Підвищенню ефективності двигунних систем перешкоджає (i) брак інформації через відсутність стандартів класифікації енергоефективності двигунних систем, і (ii) проблеми організацій, в яких менеджери не мають стимулу для зниження вартості життєвого циклу двигунів, які вони купують.
- Що стосується витоку води з водопровідних мереж, головними перешкодами на шляху до змін є політична доцільність, пов'язана з прийняттям належних механізмів ціноутворення на воду і вирішенням проблеми збою водопостачання через проведення капітальних ремонтних робіт, брак інформації та вимоги до капіталу.
- У сфері підвищення ефективності використання стічних вод основні перешкоди пов'язані з низькою діловою обізнаністю про альтернативні джерела води для промислових процесів та про реальну вартість води, яка використовується в цих процесах.
- Основні перешкоди для створення мережі включають в себе політичну

доцільність, пов'язану з тривалими і неефективними дозвільними процедурами, відсутність нормативно-правового забезпечення для обґрунтування нових проектів транскордонної передачі на основі соціально-економічних критеріїв забезпечення, а також проблеми організацій, пов'язані з транскордонними взаємозв'язками, які часто призводять до асиметричного розподілу вигод.

- Врешті-решт, у сфері передового біопалива і біохімікатів основні перешкоди пов'язані з технологічною незрілістю та відсутністю стандартизованих методик оцінки їх повного впливу на навколишнє середовище.

Нижче наведено деякі приклади можливостей для ДПП, які базуються на аналізі цих перешкод та існуючих ініціатив, включно з існуючими державно-приватними партнерствами. Ці можливості наведено лише для прикладу, і, звичайно, можна створити й інші ДПП, які будуть мати не менший потенціал для використання певної частини ресурсних можливостей:

- **Харчові відходи (країни з високим рівнем доходів):** розробка зворотного ланцюжка постачання з метою спрямування харчових відходів у русло їх найбільш ефективного кінцевого використання. Існуючі ДПП, наприклад ЗЛИТТЯ, відіграють важливу роль, оскільки орієнтуються на запобігання утворенню харчових відходів (і можуть отримати підтримку в цих починаннях), але нове ДПП також може потенційно відігравати певну роль, переспрямовуючи відходи у русло їх більш ефективного кінцевого використання. У рамках такого ДПП, яке в будь-якому разі потребує адаптації до місцевих умов, можна розробити логістичну систему певного масштабу для збору харчових відходів з ферм, гуртових і роздрібних підприємств. У подібних моделях логістичні компанії (наприклад, у галузі управління відходами) надають безкоштовні послуги зі збору відходів за умови, що вони можуть продавати або переробляти зібрані відходи. З централізованого центру збору продукти можуть бути повернуті на роздрібний ринок для близькотермінового продажу або виставлені на аукціон для продовольчих банків, компостувальних підприємств чи тваринників. Крім того, централізована логістика може забезпечити збір докладних даних про харчові відходи. За необхідності «донорам» можуть гарантувати анонімність. Регулюючим органам, можливо, також необхідно прояснити зобов'язання, пов'язані з таким донорством, або раціоналізувати закони, що стосуються кормів для тварин, наприклад «Закони доброго самаритянина».
- **Харчові відходи (країни з низьким і середнім рівнем доходів):** усунення недоліків ланцюжка постачання шляхом підтримки скоординованих інвестицій у його розвиток і покращення механізмів збору даних. У країнах з середнім і низьким рівнем доходів уряд і підтримуючі багатосторонні установи, такі як Міжнародна фінансова корпорація (МФК) та Світовий банк, могли б сприяти координації ланцюжка постачання, що дало б змогу компаніям-виробникам харчових продуктів і напоїв робити спільні інвестиції у поліпшення ланцюжка постачання у такому масштабі, який зазвичай є економічно необґрунтованим або непривабливим для одиночних суб'єктів.
- **Промислова енергоефективність (двигунні системи):** встановлення

стандартів для двигунних систем, аналогічних тим, які існують для окремих двигунів. Потенційна можливість існує для ДПП, орієнтованих на підвищення ефективності двигунних систем шляхом підтримки скоординованого глобального прийняття стандартів для двигунних систем. Коаліція лідерів галузі у низці країн могла б, наприклад, наполягати на створенні добровільних стандартів для загальних архетипів двигунних систем. Розробка цього добровільного набору норм може у свою чергу сприяти прийняттю більш формального набору глобальних галузевих стандартів.

- **Витік води з водопровідних мереж:** мультилокальний, орієнтований на місто підхід до вирішення витоку води. Це може передбачати об'єднання міст у мережу, таку як існуюча платформа C40, щоб зробити ефективне водопостачання метою всіх міст-учасників. ДПП може сприяти різноманітній діяльності. По суті, ДПП шукатиме шляхи зниження ризику для всіх учасників — шляхи підвищення тарифів на воду, виконання робіт, що включають пошкодження доріг, і т. д. для комунальних підприємств та шляхи інвестування в нову інфраструктуру для компаній. Одне або кілька великих міст з високим рівнем витоку можуть бути обрані в якості пілотної моделі для великих проектів з поліпшення водопостачання у містах. Група провідних міст з досвідом в області скорочення витоку і поліпшення постачання. Проекти будуть залежати від відданості й керівництва комунального підприємства пілотного міста. Крім того, стимулювати цей процес можна шляхом розробки механізму збору більш докладних даних про витік води, наприклад, за допомогою «глобальних рейтингів» і програм для збору даних споживачів.
- **Створення мережі:** створення мережі можна стимулювати (в основному на регіональному та національному рівнях) через ДПП, яке буде поширювати передовий досвід в області створення мереж та вирішувати такі питання, як суспільне схвалення, пришвидшення дозвольного процесу, нормативно-правове забезпечення, механізми відшкодування витратків та доступ до фінансування. Тим не менш, важливо підкреслити, що характер перешкод залежить від регіону, тому підхід до підтримки створення мережі повинен бути відповідним чином адаптований у кожному конкретному випадку.
- **Повторне використання промислових стічних вод:** побудова відносин між підприємствами, які продукують стічні води, і підприємствами, які могли б їх використовувати. WaterMatch (безкоштовний веб-сайт і портал даних, який полегшує побудову відносин між продуцентами і потенційними користувачами промислових стічних вод) або іншу платформу з подібним підходом можна потенційно застосувати у потрібному масштабі у три етапи. По-перше, регулюючі органи могли б співпрацювати з місцевими очисними підприємствами для отримання актуальних даних про наявність стічних вод і полегшувати процес побудови відносин у провідних країнах (вибирається на основі рівня дефіциту води, поточного рівня повторного використання і наявності водомісткої промислової діяльності). По-друге, база даних може співпрацювати з водомісткими галузями промисловості, щоб наповнити сайт даними про оброблений об'єм стічних вод і пов'язану якість. Нарешті, потрібен інструментарій для аналізу даних про воду, який допоможе водомістким галузям промисловості зрозуміти справжню вартість води у їх внутрішніх процесах, а потім визначити, чи можуть вони

повторно використовувати певний об'єм власних стічних вод і яким чином це можна зробити. Це ДПП може досягти глобального масштабу шляхом створення міжнародної бази даних про стічні води.

- **Передове біопаливо і біохімікати:** у цій сфері ДПП може сприяти розвитку виробництва біопродуктів (лігноцелюлозні процеси (переробка лігноцелюлозної сировини у біопаливо або біохімікати), біогаз (метан), біодизель з тваринного жиру, метанол, створений на основі біомаси, і т. д.), щоб стати комерційно життєздатним. Різні країни та регіони будуть мати різні мотиви для підтримки ДПП, які сприяють розвитку передового біопалива і біохімікатів, наприклад, енергетична незалежність, скорочення викидів ПГ, створення робочих місць або розвиток конкурентної галузі високих технологій. ДПП може охоплювати різні поєднання сировини, процесів і кінцевих продуктів (паливо або хімічні речовини), залежно від цілей країни або регіону, який підтримує його, і типу сировини, доступної на місцевому рівні. За ціль можна взяти встановлення чітких і прагматичних стандартів обліку впливу на навколишнє середовище, щоб забезпечити подальшу стабільність для потенційних інвесторів у цю область.

Успішна діяльність ДПП таких типів може потенційно забезпечити значну частку наявних вигод від підвищення ефективності використання ресурсів. Кожна з цих можливостей має значний вплив на міста, сферу державних закупівель, міжнародної торгівлі і фінансів. Деякі з обговорюваних тут можливостей для ДПП можна інтегрувати в існуючі структури або існуючі ДПП, а деякі з них навпаки вимагають створення нових партнерств.

Схема оцінки потенційного ДПП з точки зору стимулювання зеленого зростання

ДПП можна в широкому сенсі визначити як союз між державними установами та приватними суб'єктами, спрямований на досягнення спільної мети та задоволення інтересів і потреб його членів, учасників та зацікавлених сторін. Державно-приватні партнерства часто використовуються для фінансування інфраструктурних проєктів та зростають у популярності на тлі підвищення регулювання, яке уможливорює їх створення в таких регіонах, як Каліфорнія і Мексика.²⁴ Державно-приватні партнерства також створюються з метою вирішення соціальних проблем, наприклад, у сфері охорони здоров'я і економічного розвитку. Ефективність ДПП, однак, сильно різниться. Аналіз минулих ДПП показує, що вони є успішними, коли інтереси приватних і державних структур та партнерства збігаються в достатній мірі, щоб разом вони могли подолати перешкоди, які їм не під силу подолати поодиночі.

3GF визначає відповідне ДПП як *механізм координації діяльності державних та приватних суб'єктів, який дає змогу стимулювати перехід до інклюзивної зеленої економіки та приділяє особливу увагу швидкому розповсюдженню через кордони*. Це визначення має декілька важливих елементів:

- Як **механізм координації** ДПП служить у якості форуму або середовища для координації поточної діяльності між декількома учасниками, щоб подолати перешкоди на ринку, з якими не в змозі самотужки впоратися жоден із суб'єктів.
- За допомогою цього механізму **суб'єкти державного і приватного секторів**, які в широкому сенсі можна визначити як уряди і міжнародні організації з державного боку та підприємства і громадянське суспільство з приватного боку, працюють разом для досягнення спільної мети.
- Цією спільною метою є **стимулювання переходу до зеленої економіки**, зокрема шляхом збільшення темпів зростання ринків для нових продуктів, які мають перевагу через вищу ефективність використання природних ресурсів або менший негативний вплив на навколишнє середовище, але обмежуються такими факторами, як високі операційні витрати, відсутність ціноутворення для зовнішніх наслідків діяльності та/або незрілість нових, більш екологічних технологій.
- Мета цього стимулювання полягає у **досягненні швидкого й масштабного переходу до інклюзивної зеленої економіки, який, як правило, вимагає міжнародного впливу, щоб відповідний новий ринок(-и) досяг переломного моменту класичної S-подібної кривої прийняття інновацій, викликаючи продовження зростання ринку в майбутньому без істотного додаткового втручання**.

Державно-приватні партнерства можуть відігравати провідну роль у формуванні майбутніх ринків, ефективно долаючи політичні й ринкові перешкоди шляхом активізації політики, створення стандартів, посилення цінових сигналів, мобілізації й спрямування капіталу та підтримки розвитку технологій.

²⁴ In 2009 legislation was enacted in California which gave local governments greater freedom to get involved in PPPs. On January 16th, 2012, Mexico enacted the *Ley de Asociaciones Publico Privadas* which allows greater cooperation between government agencies and private actors over the construction of infrastructure projects and the provision of related services. For more information see: Sherman & Sterling, LLP, *Mexico enacts PPP law*, 2012.

Важливо мати надійну методологію для оцінки потенціалу державно-приватного партнерства з точки зору стимулювання переходу до зеленої економіки з особливим акцентом на швидкості розповсюдження через міжнародні кордони. Цей підхід можна також використати для:

(а) визначення областей, в яких ДПП має сенс (і не має сенсу);

(б) визначення правильної структури ДПП, яка забезпечить реалізацію можливості;

(в) оцінки існуючих ДПП і визначення недоліків, які необхідно усунути. За нашими даними, методологічний зв'язок між зеленим зростанням та державно-приватним партнерством побудовано вперше.

Такий надійний підхід повинен враховувати зусилля, які потрібно докласти, щоб подолати перешкоди, а також те, хто має бути керівником і як найкраще уникнути незапланованих і небажаних наслідків. Він не повинен бути надміру концептуальним і складним — радше стратегічним і систематичним. Просту та легку у використанні схему було розроблено на основі аналізу існуючих успішних (і не успішних) ДПП і низки експертних опитувань та ідей, отриманих від керівників і учасників ДПП, які в даний час зареєстровані й підтримуються 3GF. Ця схема все ще вимагає доопрацювання, але очікується, що її буде вдосконалено з використанням досвіду членів 3GF та інших ключових експертів і зацікавлених сторін.

Є п'ять основних питань для оцінки того, чи зможе ДПП стимулювати перехід до зелених ринків у значному масштабі:

Питання та релевантні уточнення		
1	Чи підходить дана можливість для ДПП?	<ul style="list-style-type: none"> • Чи можна шляхом реалізації можливості значно підвищити ефективність використання ресурсів (і забезпечити пов'язані переваги для економічного зростання і зелених ринків)? • Чи існують значні перешкоди для реалізації можливості підвищення ефективності? • Чи є ДПП найбільш доцільним способом подолання цих перешкод?
2	Яким має бути масштаб і структура ДПП?	<ul style="list-style-type: none"> • Які перешкоди потрібно обов'язково подолати, щоб реалізувати ці можливості? • Беручи до уваги ці перешкоди, який з п'яти архетипів ДПП найкраще підходить для подолання основних перешкод для реалізації можливості? <ul style="list-style-type: none"> - Підвищення обізнаності і зміна поведінки - Політика, регулювання і планування - Мобілізація капіталу - Розробка продуктів - Координація • Який ступінь географічної варіативності цих перешкод?
3	Хто повинен брати участь у	<ul style="list-style-type: none"> • Які зацікавлені сторони (компанії, неурядові організації, уряд і т. д.) мають знання, вплив,

	ДПП?	<p>можливості фінансування і т. д. для подолання обов'язкових перешкод?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Які ролі відіграватимуть ці зацікавлені сторони? • Які є стимули для участі кожної з цих зацікавлених сторін? • Яким є географічний масштаб суб'єктів, які повинні бути залучені?
4	Як це ДПП досягне глобального масштабу?	<ul style="list-style-type: none"> • Які канали може використовувати ДПП, щоб максимізувати вплив у глобальному масштабі? <ul style="list-style-type: none"> - Вихід на нові ринки - Формування партнерств - Формування стандартів - Основні матеріали з відкритих джерел - Забезпечення демонстраційного ефекту - Вплив на ланцюжки створення вартості
5	Як ДПП може максимізувати зелене зростання?	<ul style="list-style-type: none"> • Чи слугує ДПП для максимізації економічного зростання і уникнення потенційних перешкод для зростання в рамках відповідних каналів? • Чи приймає ДПП комплексний підхід до ресурсів, зменшуючи кількість взаємних поступок і збільшуючи супутні вигоди для інших ресурсів?
<p>Після визначення ДПП важливо обрати для нього відповідну організаційну структуру, яка забезпечить досягнення поставлених цілей (наприклад, чітке бачення, сильне керівництво і т. д.)</p>		

Тепер ми розглянемо кожне з цих питань більш докладно.

1. Чи підходить дана можливість для ДПП?

Є три важливих підпитання, відповідь на які потрібно дати, щоб зрозуміти, чи підходить дана можливість для ДПП:

- Чи існує істотна можливість стимулювати підвищення ефективності використання ресурсів (і пов'язане економічне зростання та створення зелених ринків)?* Це передбачає оцінку глобальних потенційних вигод для суспільства, пов'язаних з можливістю підвищення ефективності використання ресурсів, пошук зв'язку з економічним зростанням (через канали, описані нижче в цьому звіті) і визначення потенціалу для створення нових зелених ринків (і чи потенційні вигоди можуть забезпечити мінімальну ставку дохідності у певному приватному секторі). Такі висновки можна зробити на основі глобальних джерел даних²⁵ і експертних опитувань.
- Чи існують значні перешкоди для реалізації можливості?* Перешкоди включають в себе (а) недостатню обізнаність і невідповідну поведінку

²⁵ For example, *Resource Revolution: Meeting the world's energy, materials, food, and water needs*, McKinsey Global Institute and McKinsey Sustainability and Resource Productivity practice, November 2011.

(недостатня обізнаність споживачів або підприємців щодо проблеми або складності зміни укоріненої поведінки); (б) *провал політики* (відсутність нормативної бази для підтримки змін); (в) *відсутність капіталу* (відсутність доступу до капіталу, необхідного для реалізації); (г) *відсутність технології* (технологія, яка потрібна для реалізації можливості, є незрілою); і (д) *відсутність координації* (недостатня ринкова участь або відсутність інфраструктури для підтримки змін). Стислий виклад цих перешкод подано нижче.

Є п'ять основних видів перешкод для ДПП з точки зору зеленого зростання

Опис				
1	Недостатня обізнаність і невідповідна поведінка	Брак інформації Укорінена поведінка	<ul style="list-style-type: none"> • Суб'єкти належним чином не поінформовані про істинну природу вигод від реалізації можливості і пов'язаних з цим витрат (наприклад, недостатня прозорість екологічного впливу ланцюжка постачання) • Щоб підвищити ефективність, необхідно внести значні зміни у поведінку або вміння (наприклад, недостатня підготовка дрібних фермерів) 	Недостатня обізнаність споживачів/підприємців або складність зміни поведінки
2	Провал політики	Нормативно-правове забезпечення Політична доцільність	<ul style="list-style-type: none"> • Відсутність регулюючих структур, які могли б підтримати реалізацію (наприклад, жодна модель не вирішує проблеми організацій) • Політичні інтереси не збігаються із заходами з підвищення ефективності (наприклад, недостатня ціна на воду) 	Відсутність політичної підтримки для створення відповідних стимулів для суб'єктів

3	Відсутність капіталу	<p>Капіталомісткість</p> <p>Наявність капіталу</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Високі капітальні витрати порівняно з обсягом розширення постачання (високі капітальні витрати на відновлювану енергію порівняно з витратами на енергію, отриману на основі викопного палива) • Відсутність доступу до розвинутих ринків капіталу для фінансування (наприклад, фінансування фермерів у країнах з низьким рівнем доходу) 	Відсутність доступу до капіталу, необхідного для реалізації
4	Відсутність технологій	<p>Технологічна готовність</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Залежність від неперевірених технологій або технологій, які ще не використовуються в комерційних /промислових масштабах (наприклад, біопаливо наступного покоління) 	Незрілість технології, необхідної для реалізації можливості
5	Відсутність координації	<p>Мережеві ефекти</p> <p>Недоліки ланцюжка постачання</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Недостатній масштаб, досягнутий промисловістю, для створення стимулів для участі в ринку • Відсутність інфраструктури, необхідної для ефективного надання рішень відповідним суб'єктам 	Недостатня участь в ринку або інфраструктура

iii. Чи є ДПП найбільш доцільним способом подолання цих ринкових перешкод? Це передбачає оцінку того, чи основні перешкоди вимагають спільних скоординованих дій з боку державних і приватних суб'єктів. ДПП, як правило, є найбільш доцільним механізмом у доконкурентних промислових ситуаціях або в ситуаціях, коли ціна є не єдиною перешкодою для реалізації. Наприклад, окрім «встановлення відповідної ціни» можуть існувати додаткові перешкоди, які потрібно подолати, щоб стимулювати зміни, у тому числі недостатня обізнаність і невідповідна поведінка, провал політики, відсутність капіталу, відсутність технології чи координації. В інших випадках новатор може не мати ніяких переваг, тому конкуренти не матимуть стимулу для вжиття заходів у певних ринкових умовах. ДПП також можуть бути доречними в тих випадках, коли існує необхідність відкинути звичайні правила, щоб стимулювати дії (наприклад, послаблення антимонопольного законодавства для заохочення співпраці по формуванню стандартів). Цей аналіз також має враховувати те, чи існують інші способи подолання виявлених перешкод, які не вимагають створення ДПП, і чи очікувані вигоди від партнерства переважають витрати часу й ресурсів, необхідних для його ефективної роботи.

2. Яким має бути масштаб і структура ДПП?

Якщо ДПП є найкращим способом реалізації можливості, воно повинне бути спрямоване на подолання основних перешкод для її реалізації та бути здатним уникнути ризику перетворення у занадто складний і дорогий механізм та ризику непередбачених негативних наслідків. На основі оцінки основних перешкод (обговорюваних у кроці 1) можна розробити відповідний архетип ДПП.

Найкращими кандидатами зазвичай є ті кандидати, які бажають встановити нові правила на ринку, наприклад, за допомогою програм сертифікації і маркування продукції. Такі ініціативи, як Bonsucro (попередня назва — Better Sugarcane Initiative (Ініціатива щодо поліпшення якості цукрового очерету)) і Forest and Marine Stewardship Councils (Лісова і Морська піклувальні ради), є прикладами таких підходів, так само як конференції Commodity Roundtable (Конференція з питань сировинних товарів), які проводяться все частіше. Ініціативи, спрямовані на мобілізацію фінансів, також відкривають нові ринкові можливості, а також створюють умови, за яких підприємства можуть вийти на ринки. Партнерства в галузі охорони здоров'я, такі як Глобальний фонд та Альянс ГАВІ, є прикладами такого типу партнерства. Інші ініціативи покликані залучати підприємства і державні установи до політичних змін, спрямованих на створення сприятливих умов для приватних і державних інвестицій. Прикладом такого партнерства є Desertec (План поставок електроенергії в Європу з Сахари) в Марокко. Це партнерство орієнтоване на інвестування у поновлювані джерела енергії і пов'язане з доступом до європейської мережі. Крім того, є партнерства, які спрямовані на зміну поведінки учасників ринку з метою впливу на поведінку уряду, наприклад ініціативи Extractive Industries Transparency Initiative (Ініціатива прозорості видобувних галузей) і Global Network Initiative (Глобальна мережева ініціатива). Навіть ті партнерства, які мають не такі глобальні цілі, наприклад сприяння обміну знаннями, підвищенню обізнаності та координації, можуть вплинути і впливають на ринкову поведінку. Як приклад можна навести ініціативи Clean Energy Ministerial (Міністерський форум з питань екологічно чистої енергетики) і Global Green Growth Forum

(Всесвітній форум зеленого зростання), які стимулюють формування нових відносин і пов'язаних з цим дій підприємств і уряду. Нарешті, є ДПП, які займаються технологіями/науково-дослідницькою діяльністю, наприклад такі платформи, як ZEP (енергія з нульовим рівнем викидів) і ETI (для технологій з низьким рівнем викидів) у Великобританії, які прагнуть скоротити тривалість досягнення новими зеленими технологіями цінової конкурентоспроможності у порівнянні з існуючими альтернативами.

В цілому це дослідження виявило п'ять основних архетипів ДПП (Додаток 4): (i) підвищення обізнаності і зміна поведінки; (ii) політика та регулювання; (iii) мобілізація капіталу; (iv) розробка продуктів; і (v) координація та реалізація. У деяких випадках ДПП повинне мати гібридну структуру, яка бере за основу декілька архетипів.

Є п'ять основних моделей успішної реалізації державно-приватного партнерства. Прогнозовані перешкоди в реалізації можна використати для визначення відповідної структури ДПП. У деяких випадках структура може базуватися на поєднанні різних моделей.

	Опис	Географічне спрямування	Приклад ДПП
Підвищення обізнаності і зміна поведінки	<ul style="list-style-type: none"> Створення прозорої схеми витрат на певні продукти та отриманих від них вигод, щоб полегшити прийняття рішень суб'єктами Забезпечення підготовки або зміни способу мислення, необхідних для підтримки зміну поведінки 	<ul style="list-style-type: none"> Транскордонне 	<ul style="list-style-type: none"> Круглий стіл з питань сталого виробництва пальмової олії (RSPO) Лісова опікунська рада (FSC)
Політика і регулювання	<ul style="list-style-type: none"> Зміна ринкових структур через регуляторну реформу або розвиток нових інструментів Спосіб накладення зобов'язань з метою формування політичної волі, необхідної для вирішення проблем 	<ul style="list-style-type: none"> Мультилокальне (первинне) Транскордонне (наприклад, міжнародна торгівля) 	<ul style="list-style-type: none"> Група по водним ресурсам (WRG)
Мобілізація капіталу	<ul style="list-style-type: none"> Підтримка мобілізації приватного капіталу шляхом зменшення пов'язаних ризиків, таких як валютний ризик, ризик, пов'язаний з певною країною, і політичний ризик, та подолання початкових проблем (наприклад, надання місцевим банкам – гарантій – за – кредитами – для – стимулювання кредитування) 	<ul style="list-style-type: none"> Транскордонне 	<ul style="list-style-type: none"> Альянс GABI
Розробка продукції	<ul style="list-style-type: none"> Сприяння розвитку продукції на ранніх стадіях шляхом забезпечення необхідних досліджень і розробок та підтримання розробників проектів і експериментальних проектів 	<ul style="list-style-type: none"> Транскордонне 	<ul style="list-style-type: none"> Глобальний інститут по розробці технологій уловлювання і зберігання вуглецю (GCCSI)
Координація і реалізація	<ul style="list-style-type: none"> Об'єднання суб'єктів з відповідних галузей для сприяння подоланню первинних мережових ефектів Об'єднання логістичних можливостей, інфраструктури, локальних мереж і досвіду управління проектами, якими не володіє окремо жодна організація 	<ul style="list-style-type: none"> Мультилокальне 	<ul style="list-style-type: none"> Програма Moving the World (Компанія TNT/Всесвітня продовольча програма (WFP)) Ініціатива в області розвитку міської інфраструктури Всесвітньої ради підприємців зі сталого розвитку (UII)

3. Хто повинен брати участь у ДПП?

Відповідь на це питання передбачає визначення основних зацікавлених сторін (наприклад, компаній, неурядових організацій, уряду і т. д.), яких потрібно залучити до ДПП, щоб воно мало успіх. При цьому необхідно враховувати основні перешкоди, які стоять на шляху реалізації можливості, а також елементи, необхідні для їх подолання. Зацікавлені сторони можуть входити до ДПП з різних причин, наприклад, через те, що вони мають необхідний досвід, вплив на осіб, які приймають рішення, можливості фінансування і т. д. Після визначення зацікавлених сторін важливо зрозуміти, які є стимули для участі кожної з них, наприклад, чи передбачаються потенційні доходи, які перевищать відповідну ставку дохідності компаній приватного сектора, чи пов'язане ДПП з вирішенням основних проблем відповідних НУО, чи може ДПП допомогти досягнути цілей державної політики і таким чином гарантувати участь уряду?

Потім важливо розглянути існуючі ДПП, які працюють у цій сфері, щоб зрозуміти, якою мірою вони вже відповідають основним проектним вимогам та вимогам до учасників, про які йшлося вище. Ці дані також можна використати для обґрунтування необхідності у поступових змінах, можливості для партнерства чи необхідності створення нового ДПП.

4. Як це ДПП досягне глобального масштабу?

Відповідь на це питання передбачає визначення відповідних каналів поширення впливу ДПП через національні кордони. Наше дослідження виявило сім основних каналів поширення впливу ДПП. Відповідний механізм поширення буде залежати від характеру перешкод та ступеня складності передачі знань/можливостей іншим регіонам. Наприклад, якщо основна перешкода пов'язана з браком інформації, який є відносно однаковим у різних регіонах (наприклад, недостатня обізнаність про масштаби проблеми витоку води з водопровідних мереж), тоді найбільш доцільним буде механізм поширення, який передбачає отримання основних матеріалів з «відкритих джерел» і дозволяє установам в інших регіонах відтворити такий вплив. Якщо основною перешкодою є технологічна незрілість, тоді найбільш доцільним буде зосередження уваги на досягненні значного масштабу з метою підвищення ефекту кривої навчання (наприклад, передові біопродукти).

Є сім способів, за допомогою яких ДПП може досягти значного масштабу

Тип	Опис	Найбільш відповідні ситуації
Вихід на нові ринки	<ul style="list-style-type: none">• Розширення діяльності існуючих партнерств для охоплення нових регіонів	<ul style="list-style-type: none">• Схожість проблем у різних регіонах забезпечує можливості для розширення; сильний ефект «навчання на власному досвіді»
Формування партнерств	<ul style="list-style-type: none">• Об'єднання сил з іншими установами або залучення нових членів до партнерства шляхом	<ul style="list-style-type: none">• Перешкоди вимагають залучення додаткових зацікавлених сторін для вирішення проблеми

	створення спілок	
Формування стандартів	<ul style="list-style-type: none"> • Сприяння корекції торговельних вимог або міжнародних стандартів міжнародними організаціями, викликаючи ще масштабніші зміни 	<ul style="list-style-type: none"> • Проблеми організацій та брак інформації є основними перешкодами
Основні матеріали з відкритих джерел	<ul style="list-style-type: none"> • Забезпечення загальнодоступної бази знань, щоб інші установи в інших регіонах могли відтворити вплив 	<ul style="list-style-type: none"> • Брак інформації є основною перешкодою в різних регіонах; відносно низька складність реалізації
Забезпечення демонстраційного ефекту або «ефекту маяка»	<ul style="list-style-type: none"> • Демонстрація потенціалу нового підходу, щоб надихнути інших до наслідування 	<ul style="list-style-type: none"> • Брак інформації є основною перешкодою в різних регіонах; середня складність реалізації
Вплив на ланцюжок постачання	<ul style="list-style-type: none"> • Сприяння діяльності на місцевому рівні, яка змусить масштабніші регіональні або глобальні галузі відкоригувати ланцюжок постачання 	<ul style="list-style-type: none"> • Велика частка можливості сконцентрована в декількох ланцюжках постачання основних суб'єктів
Досягнення поворотного моменту	<ul style="list-style-type: none"> • Сприяння збільшенню масштабу і підвищенню конкурентоспроможності через місцеві інвестиції 	<ul style="list-style-type: none"> • Технологічна готовність є основною перешкодою
ДЖЕРЕЛО: командний аналіз		

Вплив державно-приватного партнерства на ринки часто змінюється з плином часу. Приміром, часом добровільні дії партнерства, наприклад прийняття і пропаганда політики, викликають розвиток політики і нормативної бази. Діяльність Лісової опікунської ради в Китаї, наприклад, мала успіх не лише в забезпеченні участі зростаючого числа представників китайського лісового господарства та компаній-виробників лісової продукції, але й у заохоченні Департаменту лісового господарства китайського уряду до затвердження низки принципів сталого розвитку лісового господарства. Глобальна ініціатива зі звітності, спрямована на збільшення обсягу загальнодоступної звітності компаній про сталий вплив, позитивно позначилася на готовності урядів і великих фондових бірж внести нефінансову звітність у норми корпоративного управління та вимоги до звітності про ризики, пов'язані з відкритим розміщенням акцій на фондових біржах, а також безпосередньо сприяла створенню Міжнародного комітету з інтегрованої звітності, який займається створенням корпоративних стандартів звітності нового покоління, які поєднуюватимуть фінансові та нефінансові показники діяльності. Те саме стосується багатьох державно-приватних партнерств, орієнтованих на розвиток трудових відносин і сировинних товарів, — тут досягненню успіху

сприяло збільшення числа послідовників та залучення все більшої кількості політичних і регулюючих інструментів, керованих урядами та іншими державними установами.

Водночас деякі державно-приватні партнерства можуть досягнути значного масштабу просто шляхом постійного поширення їх практики — підхід, який застосувала Морська опікунська рада, чия сертифікація в даний час охоплює 10% світового промислового вилову риби. В інших сферах партнерський підхід може бути лише одним із кроків, необхідних для досягнення масштабу. Партнерства в галузі охорони здоров'я, такі як Глобальний фонд, прагнуть підтримати розвиток ефективної і сталої національної інфраструктури та фінансування галузі, в той час як партнерства, пов'язані з поширенням знань, такі як нещодавно створена Платформа для обміну знаннями про зелене зростання, цілком можуть мати обмежений термін існування, а саме доти, доки відповідні знання не будуть автономно створюватися, використовуватися і застосовуватися основними представниками дослідницької і політичної спільноти.

5. Як ДПП може максимізувати зелене зростання?

Державно-приватні партнерства можуть впливати на ринки таким чином, який приносить користь лише деяким представникам бізнес-спільноти. Певною мірою це робиться навмисно і свідомо. Компанії, які беруть участь, наприклад, у роботі Круглого столу з питань сталого виробництва пальмової олії, бажають отримати вигоду шляхом підвищення репутації та інтересу з боку обізнаних споживачів, так само як підприємства та уряди, які беруть участь в Ініціативі прозорості видобувних галузей, швидше за все отримують перевагу більш легкого або більш вигідного доступу до фінансування розвитку чи навіть комерційного фінансування. Нерівномірний вплив, однак, не завжди є навмисним чи передбачуваним. Невеликі і нові бізнес-учасники, яких часто підтримує уряд їх країн, скаржаться на те, що державно-приватні партнерства ненавмисно або іншим чином обмежують їх доступ до ринку і створюють несправедливо великі переваги для існуючих підприємств. Ця проблема стає ще більш актуальною, коли партнерства впливають на ринкову поведінку шляхом встановлення складних і дорогих стандартів, яким легше відповідати зрілим компаніям, які продають високоприбуткові фірмові продукти та послуги преміум-класу.

Такий нерівномірний вплив, з одного боку, спрямований на розвиток ринку в напрямку більш сталої діяльності, але, з іншого боку, може створювати ненавмисні або небажані обмеження, які доводиться уникати шляхом адаптації структури або пом'якшувати (Додаток 6). Від складу учасників і засновників державно-приватного партнерства залежить його структура та його навмисний і менш помітний дискримінаційний вплив. Однією із сильних сторін Глобального договору ООН, наприклад, є той факт, що більше половини його учасників не входить до ОЕСР. Те саме стосується Міжнародної організації праці ООН, яка насправді є дуже структурованим і організованим державно-приватним партнерством. Bonsucro, як багато інших партнерств, урізноманітніло свій склад компаніями з Північної Африки, Латинської і Центральної Америки, в той час як спочатку більшість членів складала європейські і північноамериканські компанії. Зараз над деякими партнерствами перевагу мають вже існуючі підприємства, особливо з Європи та Північної Америки, але в кінцевому результаті вони можуть не досягти бажаного масштабу або навіть боротися за власне існування. Стимулюючі платформи, такі як Всесвітній форум зеленого зростання, все частіше спрямовані на забезпечення більш збалансованої участі підприємств та урядів у державно-

приватних партнерствах, які прагнуть поширити можливості для зеленого зростання.

	Опис	Заходи з уникнення ризику	Приклади заходів
Ефект віддачі	<ul style="list-style-type: none"> Заходи з підвищення ефективності використання ресурсів призведуть до різкого стрибка попиту, що компенсує економію 	<ul style="list-style-type: none"> Включають заходи зі зміни поведінки з метою зміни ставлення і дій учасників 	<ul style="list-style-type: none"> Данія підтримувала ціни на нафту на високому рівні за рахунок оподаткування, а зібрані кошти використовувалися для зниження податків на працю
Торгові бар'єри	<ul style="list-style-type: none"> Країни забороняють або іншим чином обмежують імпорт, намагаючись сприяти підвищенню ефективності використання ресурсів 	<ul style="list-style-type: none"> Включають залучення ширшого набору учасників, у тому числі великих і малих організацій та масштабних міжнародних груп 	<ul style="list-style-type: none"> Половина учасників Глобального договору ООН не входить до ОЕСР Члени Bonsucro (Ініціатива щодо поліпшення якості цукрового очерету) походять з Європи, Північної Америки, Африки, Латинської і Центральної Америки Використання зворотних аукціонів з метою підвищення прозорості закупівельних тарифів
Неефективне використання капіталу	<ul style="list-style-type: none"> Бажання підвищити ефективність використання ресурсів призводить до інвестування в проекти, які використовують капітал менш ефективно, ніж інші потенційні проекти 	<ul style="list-style-type: none"> Підвищують прозорість інвестиційних проектів 	

ДЖЕРЕЛО: McKinsey Global Institute, OECD, Berkeley Roundtable, European Commission, Moody and Nogrady, von Weizsacker, Oxford University

Також важливо забезпечити застосування ДПП комплексного підходу до мобілізації ресурсів, який би зменшував кількість взаємних поступок і збільшував супутні вигоди для безпосередніх учасників та інших ключових зацікавлених сторін. Наприклад, більш енергоефективні насоси можуть спричиняти додаткове навантаження на водоносні горизонти, якщо зниження витрат на енергію діє зворотнім чином на використання води, тому можуть вимагатися додаткові дії для пом'якшення цих наслідків.

Щоб реалізувати потенціал державно-приватного партнерства в плані стимулювання швидкого й масштабного зеленого зростання, потрібно підігнати його структуру під конкретну можливість і, звичайно, забезпечити його ефективне функціонування. Це, у свою чергу, вимагає уважного підбору типу партнерства та аналізу того, як його вплив може змінюватися з плином часу. Крім того, важливим завданням є підбір учасників, адже реальний вплив буде напряму залежати від обраного типу учасників (державних чи приватних) та відповідного географічного і галузевого розподілу залежно від обсягу і динаміки цільових ринків. Переходити до другого рівня оперативної структури, включно з управлінням, фінансуванням і т. д., можна лише після вирішення вищезазначених питань.

У цьому розділі звіту міститься огляд можливостей стимулювання переходу до зеленої економіки в рамках державно-приватного партнерства в шести областях підвищення ефективності використання ресурсів, а саме в області харчових відходів, ефективності двигунних систем, витоку води з водопровідних мереж, промислових стічних вод, створення мережі та передового біопалива і біохімікатів. Ці шість можливостей було обрано на основі критеріїв, викладених у попередньому розділі, а також з урахуванням їх застосовності членами 3GF.

- **Харчові відходи.** Харчові відходи являють собою найбільшу можливість підвищення ефективності використання ресурсів з шести аналізованих тут можливостей, забезпечуючи щорічну глобальну економію на суму до 340 млрд. дол. США на 2030 рік. Ця можливість охоплює як країни з високим рівнем доходів, де ланцюжки постачання є більш ефективними, так і країни з середнім і низьким рівнем доходів з менш розвиненими ланцюжками постачання. Що стосується фруктів і овочів, приблизно 50 відсотків усієї вирощеної продукції викидається в ЄС, США і Африці на південь від Сахари.²⁶ Тим не менш, в країнах з високим рівнем доходів більшість відходів створюють кінцеві користувачі або ферми, де продукти викидаються через надвиробництво або тому, що не відповідають вимогам якості. З іншого боку, у країнах з середнім і низьким рівнем доходів неадекватна інфраструктура ланцюжка постачання спричинює створення відходів у період після збору врожаю, коли він чекає на розповсюдження. Скорочення харчових відходів буде дуже капіталомістким в країнах з низьким і середнім рівнем доходів, де інфраструктура ланцюжка постачання є недостатньо розвиненою.
- **Ефективність двигунних систем.** Підвищення ефективності двигунних систем може забезпечити щорічну глобальну економію ресурсів на суму до 240 млрд. дол. США на 2030 рік. Промислові двигунні системи складають приблизно 45 відсотків світового споживання електроенергії і 70 відсотків споживання у виробничому секторі. Підвищення ефективності двигунних систем являє собою одну з найбільших можливостей підвищення енергоефективності в промисловому секторі. Водночас двигунні системи є маловивченою можливістю з точки зору оптимізації ефективності. У той час як підвищення ефективності двигунів самих по собі може знизити споживання електроенергії певної установки на 2-5 відсотків, підвищення ефективності систем, в які вбудовано двигуни, може забезпечити економію на 20-30 відсотків.²⁷
- **Витік води з водопровідних мереж.** Зменшення витоку води у всьому світі може забезпечити економію ресурсів на суму до 170 млрд. дол. США на 2030 рік. У багатьох країнах марнується більше третини водопровідної води, а в деяких країнах ця цифра набагато вища. У Туреччині, наприклад, марнується 59 відсотків водопровідної води. З точки зору економії об'єму покращення іригаційних систем приносить найбільшу користь. Зважаючи на те, що водопровідна вода коштує приблизно в 15 разів більше, ніж вода, яка постачається для сільськогосподарських цілей, у зв'язку з вимогою її ощадливого використання, економія за рахунок зменшення витоку з водопровідних мереж буде значно вищою.
- **Повторне використання стічних вод.** У журналі Global Water Intelligence зазначалося, що світ повинен повторно використовувати половину води, що постачається, щоб досягти цілей зі зменшення обсягу використання води протягом найближчих двох десятиліть.²⁸ Поточний об'єм повторно використаної води в більшості країн навіть близько не досягає цього рівня — в Сполучених Штатах і Китаї повторно використовується 14 відсотків води, в Іспанії — 11 відсотків, а в Мексиці — лише 4 відсотки.²⁹ Минулий аналіз цього питання, проведений компанією McKinsey, показує, що збільшення повторного використання стічних вод може забезпечити

²⁶ FAO: "Global Food Losses and Food Waste: Extent, Causes and Prevention", 2011

²⁷ UNIDO: "Motor Systems Efficiency Supply Curves", December 2010

²⁸ "Global Water Market 2011", Global Water Intelligence, 2011.



²⁹ Ibid.

щорічну економію ресурсів на суму до 45 млрд. дол. США на 2030 рік.

- **Створення мережі.** Оптимізація транспортної інфраструктури для підтримки інтеграції відновлюваних джерел енергії являє собою значну економічну можливість. Річні інвестиції у розширення транспортної інфраструктури в Європі у розмірі 1,5 млрд. дол. США можуть забезпечити щорічну економію електроенергії на суму до 11 млрд. дол. США на 2030 рік і економію вуглецю на суму 1 млрд. дол. США, які разом забезпечують чисті заощадження на суму більше 10 млрд. дол. США в рік.³⁰ Ці заощадження базуються в основному на скороченні витрат на виробництво електроенергії за рахунок нижчих вимог до відносно вуглемістких резервних потужностей всієї системи. Якщо припустити, що європейську можливість можна екстраполювати на весь світ, щорічна економія у 2030 році складе приблизно 35 млрд. дол. США. Оцінка економії, пов'язаної зі створенням мережі, заснована на оцінці для Європи на 2030 рік (з "Power Perspectives 2030" («Енергетичні перспективи на 2030 рік»), Європейський кліматичний фонд, 2011 р.) з урахуванням частки Європи у світовому виробництві енергії у 2030 році (12%) та частки світового виробництва енергії в країнах, де частка відновлюваних джерел складає більше 25% в плані потужності (36%), так як у таких країнах можливість створення мережі, ймовірно, буде найбільшою. Більш докладні відомості див. у додатку.
- **Передове біопаливо і біохімікати.** Можливість економії за рахунок переходу з викопних видів палива і хімічних речовин на біопродукти важко кількісно оцінити, тому що основні технології, такі як переробка лігноцелюлозної біомаси (ЛЦ), лише починають використовуватися у промисловому масштабі. Наведена тут оцінка заснована на тому, що 60 млрд. галонів біопалива, що постачається, забезпечують безпосередні переваги в плані викидів вуглецю у розмірі 30 дол. США на тонну. Розвиток економічно ефективного ринку передових біопродуктів також закладе основу для передового біопалива і біохімікатів, забезпечуючи додаткові переваги.

Реалізація цих можливостей потребує подолання різноманітних перешкод

Кожна з цих можливостей вимагає індивідуального підходу, який слід зосередити на конкретних труднощах, пов'язаних з цією можливістю, враховуючи їх регіональну варіативність. Хоча на шляху до реалізації кожної з цих можливостей стоїть чимало перешкод, цей аналіз орієнтується на найбільш складні перешкоди, усунення яких сприятиме подоланню решти перешкод. Найскладніші перешкоди для реалізації кожної можливості, розглянутої в даному документі, наведено нижче:

Складно 	Брак інформації	Укорінена поведінка	Нормативно-правове забезпечення	Політична доцільність	Капіталомісткість	Наявність капіталу	Технологічна готовність	Мережеві ефекти	Недоліки ланцюжка постачання
Деякі труднощі 									

³⁰ Note that for grid integration, the resource benefits are assumed to be the energy savings costs and carbon benefits relative to a "less transmission" scenario. To manage intermittency, additional backup capacity from fossil fuel is assumed to be needed. The benefits could be higher, however, if the additional capacity was assumed to be additional renewable capacity. For more information, see "Power Perspectives 2030: On the Road to a Decarbonised Power Sector," 2011.

Харчові відходи (країни з високим рівнем доходів)	Red	Red	Red	White	White	White	Yellow	White	Yellow
Харчові відходи (країни з середнім/низьким рівнем доходів)	Red	Yellow	Yellow	Yellow	Red	White	Yellow	White	Red
Двигунні системи	Red	Yellow	Yellow	White	Yellow	White	Yellow	Yellow	White
Витік води з водопровідних мереж	Red	White	Yellow	Red	Red	White	White	White	White
Створення мережі	Yellow	White	Red	Red	Yellow	Yellow	White	Yellow	White
Промислові стічні води	Red	White	Yellow	White	Yellow	White	White	Yellow	Yellow
Передове біопаливо і біохімікати	White	White	Yellow	Yellow	Red	White	Red	Red	Yellow

- Харчові відходи (країни з високим рівнем доходів).** Основними перешкодами для скорочення харчових відходів у країнах з високим рівнем доходів (наприклад, Сполучених Штатах і Європі) є **брак інформації, укорінена поведінка та нормативно-правове забезпечення**. Важливо відмітити, що ці три основних перешкоди стосуються **запобігання** утворенню харчових відходів і втраті продовольства у ланцюжку постачання. Якщо говорити про переспрямування наявних харчових відходів у продуктивне русло, то основною перешкодою є **недоліки ланцюжка постачання**. Брак інформації в основному виникає через відсутність даних про харчові відходи, яка пов'язана зі збереженням конфіденційності роздрібних і гуртових підприємств та відсутністю механізмів відстеження для ферм і кінцевих користувачів. Брак інформації, у свою чергу, погіршує проблему укоріненої поведінки, оскільки громадськість не має достатніх відомостей про істинний масштаб проблеми. Крім того, плутанина з датами «продати до» і «на вітрині до» викликає утворення значного об'єму харчових відходів. Дослідження британського ДПП WRAP показує, що 10-20 відсотків споживачів покладаються на дату «спожити до», а не на власне відчуття придатності харчових продуктів, що призводить до викидання їжі, навіть якщо вона все ще придатна до споживання.³¹ Укорінення поведінки відбувається як серед споживачів, так і серед роздрібних торговців: споживачі можуть собі дозволити викидати їжу і не мають особистого стимулу для зміни свого підходу до придбання і споживання харчових продуктів, в той час як роздрібні торговці отримують вигоду, потураючи примхам споживачів (наприклад, любові до повністю заповнених полиць), що безпосередньо

³¹ WRAP: "Consumer insight: date labels and store guidance," May 2011, p.

веде до утворення відходів. Нарешті, нормативно-правове забезпечення, таке як «Закони доброго самаритянина», які існують в Сполучених Штатах і звільняють бакалійників від відповідальності за продовольчі товари, які вони жертвують на благодійність, допомогло б прояснити зобов'язання, пов'язані з пожертвуванням харчових продуктів. Крім того, у багатьох випадках уряди країн ЄС могли б раціоналізувати законодавство, яке стосується виробництва кормів для тварин. Такі країни, як Південна Корея і Японія, в яких вимоги менш обтяжливі, перетворюють у корми для тварин більшу кількість відходів, що проносить більші вигоди, ніж компостування чи спалювання.

- **Харчові відходи (країни з низьким і середнім рівнем доходів).** Об'єм харчових відходів у ланцюжку постачання збільшується в залежності від рівня економічного розвитку країни і частки сучасних форматів роздрібною торгівлі у її продовольчій системі. Перешкодами в країнах з середнім і низьким рівнем доходів в першу чергу є **недоліки ланцюжка постачання, брак інформації і капіталомісткість**. Понад 60 відсотків можливості полягає в скороченні об'єму швидкопсувних відходів по всьому ланцюжку постачання, а досягнення цієї мети потребує використання сучасних систем холодного зберігання. Річні витрати на систему такого типу з потужністю 30 000 тонн складуть в Китаї більш ніж 100 млн. дол. США. Недоліки ланцюжка постачання виникають частково через недостачу капіталу і частково через брак інформації і недостатню прозорість ланцюжка постачання. Фермерам, гуртовим і роздрібним торговцям зазвичай не вистачає сміливості для інвестування, якщо вони не впевнені в тому, що інші учасники будуть робити співмірні інвестиції в інші ланки ланцюжка.
- **Ефективність двигунних систем.** Прогрес у сфері підвищення ефективності двигунних систем блокують щонайменше дві важливих перешкоди. **Брак інформації**, який частково пов'язаний з відсутністю стандартів класифікації енергоефективності двигунних систем, відображається в низькій обізнаності керівників щодо того, скільки електроенергії можна потенційно зекономити за рахунок оптимізації операцій. **Проблеми організацій**, наприклад, така структура управління, в якій керівники не мають стимулу для зниження вартості життєвого циклу двигунів, які вони купують, також перешкоджають швидкому прогресу, незважаючи на те, що 90 відсотків загальної вартості життєвого циклу деяких двигунів складають витрати на електроенергію.³²
- **Витік води з водопровідних мереж.** Витоку води з водопровідних мереж сприяють декілька перешкод, але основними є три з них. Першою перешкодою є **політична доцільність**. Вирішення проблеми витоку води з водопровідних мереж може мати обмежений політичний потенціал і високі потенційні недоліки. Витік води є прихованою проблемою, яка, як правило, не турбує людей, поки не торкнеться їх самих. Вирішення проблеми часто передбачає політично непопулярні кроки з підвищення тарифів, від'єднання несанкціонованих підключень і порушення дорожнього руху під час ремонту труб. Другою перешкодою є **брак інформації**: немає прозорих даних про ступінь і місця витоків у зв'язку з відсутністю або неадекватністю систем обліку і виявлення витоків. Розподільні мережі в багатьох містах не розділено на окремі зони, що створює додаткові

32 WEG Electric Corp., "Three Phase Motor Manual and Product Overview," p. 2 or IEA's working report on "Energy-Efficiency Policy Opportunities for Electric Motor-Driven Systems", p. 72.

перешкоди для виявлення та ізоляції витоків. При недостатності відомостей про проблему витoku важко визначити ділянки, які потребують ремонту в першу чергу, і неможливо контролювати прогрес на шляху до скорочення витоків. Ще однією основною перешкодою є **капіталомісткість**, оскільки заміна і ремонт систем розподілу води зазвичай вимагають високих попередніх капіталовкладень. Лондон, наприклад, нещодавно витратив 650 млн. фунтів стерлінгів на заміну старої вікторіанської магістральної мережі і продовжує інвестувати в заміну і ремонт по 130 млн. фунтів стерлінгів в рік.

- **Повторне використання стічних вод.** Найбільш значною перешкодою для підвищення об'єму повторного використання стічних вод по всьому світу є **брак інформації**. Як правило, такий брак інформації відноситься до однієї з двох категорій. Перша — промислові суб'єкти погано поінформовані про альтернативні джерела води для своїх виробничих процесів. Друга — спостерігається низький рівень обізнаності про реальну вартість води, використовуваної в промислових процесах, у рамках цілої системи. Більшість промислових суб'єктів зосередилася на найбільш видимих витратах на постачання води та утилізацію стічних вод, але приділяє мало уваги витратам на обробку та енергію або вартості хімічних речовин, які вода переносить в рамках виробничого процесу. Дослідження промисловості показує, що справжні витрати, пов'язані з водою, можуть перевищувати загальну суму, сплачену за воду, у 100 разів.
- **Передове біопаливо і біохімікати.** На кожному етапі процесу виробництва біопродуктів виникають різні перешкоди. В області виробництва біопалива існує три основні перешкоди: **технологічна готовність**, капіталомісткість і недоліки ланцюжка постачання. Перші 3-4 виробники промислового масштабу, які з'являться, будуть накопичувати досвід і відігравати важливе значення для розвитку технології, яка б могла скоротити витрати. **Капіталомісткість** виробництва біопалива з лінгоцелюлози також складає проблему у зв'язку з необхідністю переходу від демонстраційного до промислового масштабу та складністю належної оцінки вуглецю та інших зовнішніх факторів (наприклад, забезпеченості енергоресурсами), пов'язаних з нафтою. Нарешті, розвиток галузі передової біопереробки потребує більш тісних зв'язків з сільськогосподарським виробництвом і розробки нових бізнес-моделей для управління взаємодією цих двох світів.

Що стосується біохімікатів, основними перешкодами на шляху до подальшого розвитку є непередбачувана **рентабельність інвестицій** і **малий розмір кінцевих ринків (за виключенням декількох низькорентабельних хімічних речовин великого обсягу, таких як ПЕ і ПП)**, тому вони неконкурентоспроможні у більшості сегментів ринку порівняно з альтернативами на нафтохімічній основі. Хоча існує невелика частка клієнтів, які стверджують, що готові платити більшу (в розумних межах) ціну за такі продукти, як біопластмаса або біохімікати, може бути важко знайти ринки значного розміру (які дозволили б значно знизити витрати за рахунок збільшення об'єму). Тому спочатку увага буде приділятися піднабору процесів, які можуть бути конкурентоспроможними (або близькими до цього) з самого початку.

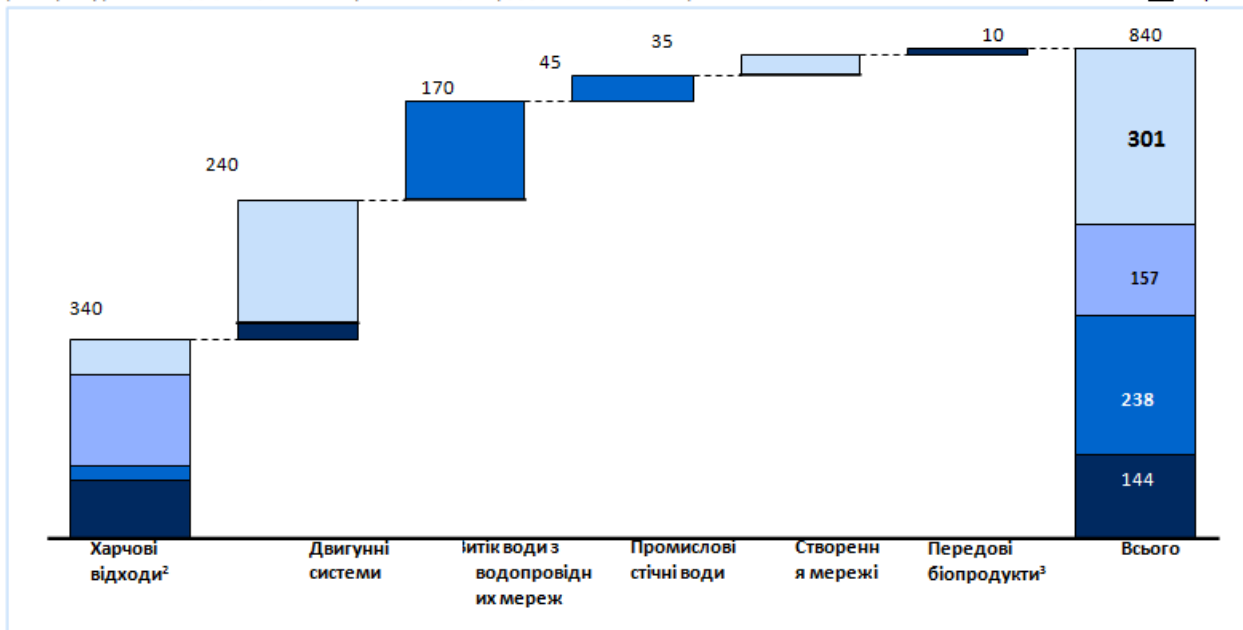
Обсяг економії за рахунок реалізації кожної з можливостей

Деякі можливості приносять вигоди одразу в декількох сферах, наприклад у

сфері харчових продуктів, води та енергії. Вони розраховуються на основі аналізу зв'язків між ресурсами. Наприклад, на більш пізніх етапах ланцюжка постачання харчові відходи приносять вигоди у вигляді енергії. Об'єм енергії, отриманої з харчових відходів кінцевого користувача, приблизно в 8 разів перевищує об'єм енергії з відходів після збору врожаю.

Реалізація можливості підвищення ефективності використання ресурсів у глобальному масштабі забезпечить щорічну економію на суму більше 840 млрд. дол. США на 2030 рік

Щорічні ресурсні вигоди, соціальна перспектива, млрд. дол. США, 2030 р.



1 Річні витрати на реалізацію, поділені на річний обсяг ресурсних вигод. Якщо число менше 1, це означає, що вигоди перевищують пов'язані з ними витрати.
 2 Середня ефективність витрат суспільства виключає витрати, враховує лише харчові відходи з ланцюжка постачання і виключає витрати й вигоди від споживчих харчових відходів.
 3 Виключає вуглецеві вигоди від біопалива наступного покоління.

Приблизна ціна

Всі ціни базуються на середніх цінах у 2010 році. Ціни на ресурси розраховуються на глобальному рівні, як у звіті про революцію ресурсів, за винятком енергії, на яку використовуються регіональні ціни.

Можливість	Одиниця вимірювання	Ціна з соціальної точки зору	Джерело
Вода	дол. США/куб. метр	<p>Глобальна несубсидована: Глобальна, промисловість — 0,9 дол. США Глобальна, сільське господарство — 0,1 дол. США Глобальна, комунальний тариф — 1,5 дол. США</p> <p>Національна: Мексика, промисловість — 0,26 дол. США Мексика, сільське господарство — 0,26 дол. США Мексика, комунальний тариф — 0,49 дол. США Корея, промисловість — 0,07 дол. США Корея, сільське господарство — 0,02 дол. США Корея, комунальний тариф — 0,48 дол. США Данія, промисловість — 8,83 дол. США</p>	<p>Вода для сільськогосподарських цілей: Продовольча і сільськогосподарська організація (FAO), Група по водним ресурсам (WRG) на 2030 р.</p> <p>Вода для промислових цілей: Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD), Група по водним ресурсам (WRG)</p> <p>Вода для комунальних цілей: журнал Global Water Intelligence (GWI), Група по водним ресурсам (WRG)</p> <p>Регіональні дані: Водні ресурси Кореї, Ініціатива зі створення мережі відновлюваних джерел енергії (RGI)</p>
Електрика	дол. США/гігават-годин (ГВт-год)	<p>Глобальна несубсидована: 108 дол. США Мексика, несубсидована: 149 дол. США Корея, несубсидована: 144 дол. США Данія, несубсидована: 161 дол. США</p>	<p>Глобальні дані: Enerdata, Міжнародне енергетичне агентство (IEA)</p> <p>Мексика: Comisión Federal de Electricidad (CFE), компанія Economist Intelligence Unit</p> <p>Корея: компанія KEPCO</p>

Вуглець	дол. США А/тонна	Несубсидована: 30 дол. США Субсидована: 0 дол. США (Те саме в Мексиці, Південній Кореї і Данії)	Крива витрат на зменшення викидів парникових газів McKinsey
Харчові продукти	дол. США А/тонна	Швидкопсувні: 305,30 дол. США, по всьому світу Нешвидкопсувні: 209,70 дол. США, по всьому світу	Продовольча і сільськогосподарська організація (FAO), Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD)
Передові біопродук ти	дол. США А	Бензин: 3,64 дол. США/галон Етанол: 2,095 дол. США/галон	Міжнародне енергетичне агентство (IEA)

Приблизний обсяг

Обсяг ресурсних вигод від реалізації можливостей підвищення ефективності розраховується на основі потенційних покращень, для настання яких є «об'єктивні підстави». Для розрахунку використовуються дані тематичних досліджень або порівняння ефективності по відношенню до аналогів.

Можливість	Ресурсні вигоди	Приблизний глобальний обсяг	Приблизний обсяг по країнах і регіонах
	млрд. до л. США, 2030 р.		

Харчові відходи	340	<p>Відходи з ланцюжка постачання: країни з високим рівнем доходів знизять відходи в кінці ланцюжка постачання на 8%; країни з низьким і середнім рівнем доходів досягнуть 50% обсягу відходів від упаковки/розповсюдження в розвинених країнах</p> <p>Відходи після збору врожаю: країни з низьким і середнім рівнем доходів досягнуть обсягу відходів після збору врожаю, що складає 50-80% відходів у країнах з високим рівнем доходів в залежності від типу харчових продуктів (швидкопсувні у порівнянні з нешвидкопсувними); підвищення ефективності порівняно з базовим сценарієм не передбачається через відсутність історичних даних</p> <p>Відходи кінцевого споживання: передбачається 30% скорочення обсягу в країнах з високим рівнем доходів; у країнах з низьким і середнім рівнем доходів скорочення обсягу не передбачається</p>	<p>Регіональний обсяг: глобальний обсяг, розбитий по країнах і їх виробництву та по регіонах і їх харчових відходах на основі даних Продовольчої і сільськогосподарської організації (FAO).</p> <p>Обсяг по країнах: ґрунтується на даних про виробництво у країні та порівнянні очікуваного покращення по відношенню до передових країн.</p> <p>Мексика: покращення у сфері обробки і зберігання продуктів після збору врожаю в усіх категоріях харчових продуктів; потенційне покращення у сфері переробки і упаковки олійних культур, фруктів і овочів; покращення у сфері розповсюдження практично у всіх категоріях</p> <p>Південна Корея: потенційне покращення у сфері обробки після збору врожаю зернових, коренеплодів, бульбоплодів, фруктів і овочів; покращення у сфері упаковки зернових, коренеплодів і бульбоплодів; потенційне покращення у сфері розповсюдження м'яса, коренеплодів і бульбоплодів</p> <p>Данія: потенційна економія після збору врожаю у всіх категоріях харчових продуктів; покращення у сфері</p>
-----------------	-----	---	--

<p>Витік води з водопровідних мереж</p>	<p>170</p>	<p>Результати тематичних досліджень екстрапольовано на інші країни світу на основі їх рівня розвитку і відправної точки по витoku води (наприклад, 5% скорочення в Південній Африці, 16% — в Бразилії) Відсоток втрати води: Мексика — 45%, Корея — 18%, Данія — 10% Передбачається, що в Мексиці буде вкрадено 10%, а в Кореї і Данії 0% Можливість розраховується на основі припущення, що країни зможуть досягти 7% скорочення обсягу витoku (поточний показник у Німеччині) до 2030 року Передбачається, що обсяг витoku при звичайному ході діяльності буде таким же, як поточний обсяг</p>	<p>Грошовий еквівалент реалізації можливості у конкретній країні розраховується з використанням несубсидованої ціни на первинний ресурс (комунальна вода) і різниці між несубсидованими і субсидованими цінами на пов'язані заощадження у вигляді енергії або викидів вуглецю</p>
---	------------	--	---

<p>Промислові двигунні системи</p>	<p>240</p>	<p>Аналіз ринку двигунних систем показує, що можливість заощадження на 2030 рік складе 240 млрд. дол. США щорічно, що відповідає 10-відсотковому скороченню обсягу порівняно з обсягом використання електроенергії у виробничому секторі при звичайному ході діяльності. Інформація ґрунтується на версії 2.1 кривої витрат на зменшення викидів вуглецю McKinsey з використанням місцевих цін на електроенергію (як показано в Таблиці А2). Передбачається, що нові двигунні системи споживатимуть 60-65% електроенергії, спожитої в промисловості (залежно від країни). Заощадження були розділені на дві категорії: економія за рахунок заміни промислових двигунів на більш ефективні системи і економія за рахунок модернізації старих двигунів. Передбачається, що щороку списуватиметься 5% двигунів. Передбачається, що в середньому 20% замінені двигунів (залежно від країни) будуть мати високу енергоефективність при звичайному ході діяльності; що стосується підвищення ефективності, вона виросте до 30% в 2015 році, до 50% в 2020 році і до 100% в 2030 році. Передбачається, що нові ефективні двигуни будуть споживати на 20-25% менше енергії (залежно від країни).</p>	<p>Для розрахунку заощаджень використовувалися місцеві ціни на електроенергію. Мексика: передбачається, що нові двигуни споживатимуть на 25% менше енергії. Передбачається, що двигунні системи споживатимуть 60% використовуваної електроенергії. Передбачається, що частка ефективних двигунів серед нових і модернізованих двигунів складе 10% при звичайному ході діяльності, і після цього їх ефективність виросте до середнього світового показника. Данія: передбачається, що нові двигуни споживатимуть на 20% менше енергії. Передбачається, що двигунні системи споживатимуть 65% використовуваної електроенергії. Передбачається, що частка ефективних двигунів серед нових і модернізованих двигунів складе 30% при звичайному ході діяльності, і після цього їх ефективність виросте до середнього світового показника. Корея: передбачається, що нові двигуни споживатимуть на 20% менше енергії. Передбачається, що двигунні системи споживатимуть 60% використовуваної електроенергії. Передбачається, що частка ефективних двигунів серед нових і модернізованих двигунів складе 30% при звичайному ході діяльності, і після цього їх</p>
------------------------------------	------------	--	--

Можливість	Ресурсні вигоди млрд. дол. США	Приблизний глобальний обсяг	Приблизний обсяг по країнах і регіонах
Передове біопаливо і біохімікати	10	<p>Передбачається, що обсяг виробництва біопалива на основі лінгоцелюлози складе 60 млрд. галонів на рік на 2030 рік. Ця цифра базується на припущенні, що в 2020 році встановлена потужність складатиме від 5 до 10 млрд. Досвід роботи з біопаливом першого покоління говорить про можливість збільшення на 5 млрд. доларів на рік, тому воно передбачається в період між 2020 і 2030 рр. Скорочення викидів вуглецю розраховується на основі порівняння вуглецевих викидів від етанолу і вуглецевих викидів від нафти з поправкою на відмінності в енергоємності.</p>	<p>Економія по країнах розраховується на основі проєктованого розміру ринку бензину в 2030 році і частки цього ринку, яку може захопити лінгоцелюлозний етанол з урахуванням напрямку політики уряду і доступності біомаси.</p> <p>Данія: передбачається, що в 2030 році лінгоцелюлозний етанол перетягне на себе 30 відсотків попиту на бензин.</p> <p>Південна Корея: передбачається, що обсяг лінгоцелюлозного етанолу буде обмеженим до 2025 року, оскільки спостерігається сильна орієнтація на біодизельне паливо. До 2030 року лінгоцелюлозний етанол перетягне на себе 10 відсотків попиту на</p>

Створення мережі	35	<p>Ґрунтується на вигодах, пов'язаних з цінами на вуглецеві квоти та енергоносії, які розраховано на основі показника повної приведеної вартості електроенергії (LCOE), наведеного у звіті "Power Perspectives 2030" («Енергетичні перспективи на 2030 рік»)³³ по Європі. Розраховується на основі різниці між сценаріями «менше постачання» і «відстеження».</p> <p>Екстрапольовано на глобальні заощадження на основі частки Європи у світовому виробництві енергії та частки світового</p>	<p>Обсяг ресурсних вигод Данії розраховується на основі обсягу вигод від реалізації можливості в Європі відповідно до частки Данії в обсязі потужностей виробництва відновлюваних джерел енергії, збільшених в період з 2009 по 2030 рік.</p> <p>Обсяг в інших регіонах розраховується на основі глобального обсягу відповідно до частки кожного регіону в обсязі потужностей виробництва, збільшених в період з 2009 по 2030 рік.</p>
Повторне використання стічних вод	45	<p>Базовий сценарій, наведений у прогнозі журналу Global Water Intelligence на 2015 рік, екстрапольовано на 2030 рік по регіонах; в плані підвищення ефективності передбачається, що збір, обробка та повторне використання досягне верхнього квартиля у країнах з високим рівнем доходів, середнього квартиля у країнах із середнім рівнем доходів і нижнього квартиля у країнах з низьким рівнем доходів</p>	<p>Можливість повторного використання промислових стічних вод для Мексики ґрунтується на відомостях, отриманих від Групи по водним ресурсам 2030 р. (Water Resources Group 2030).</p> <p>Потенціал для Данії та Південної Кореї розраховано на основі потенціалу Західної Європи та Азіатсько-Тихоокеанського регіону, а потім масштабовано до рівня країни з використанням коефіцієнту промислового водокористування у відповідному регіоні</p>

³³ European Climate Foundation, "Power Perspectives 2030: On the road to a decarbonised power sector," 2030.

Механізм ДПП у розвитку дорожньої інфраструктури

На особливу увагу заслуговує застосування механізму державно-приватного партнерства у процесі розвитку дорожньої інфраструктури. Концесійні угоди є найбільш поширеним видом ДПП при будівництві об'єктів дорожньої інфраструктури, зокрема, доріг, мостів та тунелів. Застосування такої моделі зумовлене обмеженістю бюджетних ресурсів.

Таблиця. Співвідношення платних та безкоштовних доріг у деяких країнах світу у 2008 р.

КРАЇНА	ПРОТЯЖНІСТЬ МЕРЕЖІ ДОРІГ, ТИС. КМ	ПРОТЯЖНІСТЬ АВТОМАГІСТРАЛЕЙ (EXPRESSWAYS), ТИС. КМ	ПРОТЯЖНІСТЬ МЕРЕЖІ ПЛАТНИХ ДОРІГ, ТИС. КМ	ЧАСТКА ПЛАТНИХ ДОРІГ У ЗАГАЛЬНІЙ МЕРЕЖІ, %	ЧАСТКА ПЛАТНИХ ДОРІГ У МЕРЕЖІ АВТОМАГІСТРАЛЕЙ, %
США	6383,4	249,1	8,4	0,13	3,3
Японія	1144,4	15,1	9,2	0,8	60,9
Франція	981,8	9,8	7,9	0,8	80,6
Іспанія	662,4	9,0	2,6	0,39	28,9
Аргентина	500,0	10,4	9,8	1,96	94,2
Італія	479,6	6,6	5,6	1,17	84,8
Мексика	303,3	5,7	5,7	1,88	100,0
Португалія	72,5	1,5	1,2	1,66	80,00

Джерело: Платные дороги: зарубежный опыт и выводы для России: довідка Науково-дослідного інституту транспорту і дорожнього господарства Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: strategy2020.rian.ru/load/366077675

При оформленні концесійних угод важливо визначити форму прибутку приватного партнера. До таких форм належать:

Плата за користування автошляхами згідно з визначеним тарифом:

- Закрита – в'їзд та виїзд з автошляху закритий, що дає змогу регулювати оплату відповідно до відстані поїздки.
- Відкрита – фіксована плата на в'їзді незалежно від відстані поїздки.
- Віньєт – фіксована щорічна плата автовласників за користування дорогами.
- Електронна – рахунки за проїзд відповідно до даних GPS (використовується переважно для вантажного транспорту).

Фінансування таких проектів винятково на основі державно-приватного партнерства є можливим лише у високорозвинених країнах, де платоспроможність населення створює підґрунтя для отримання приватним інвестором прибутку від плати за проїзд. Тому концесійні проекти з будівництва доріг можуть потребувати державного субсидування. Саме тому в таких країнах, як Польща, Угорщина, Чехія та Мексика, приватні інвестори отримують від держави компенсацію за збитки, пов'язані з недостатнім обсягом автомобілепотоків на платних автошляхах. У розвинутих країнах,

зокрема Франції та Італії, фінансування розвитку дорожньої інфраструктури здійснюється переважно за допомогою ДПП. Так, у Франції за рахунок приватних інвестицій побудовано мережу автомобільних доріг протяжністю майже 7 тис. км, обслуговування яких здійснюється за рахунок плати за користування за встановленими тарифами. Важливо, що у більшості країн ЄС фінансування поточного ремонту та обслуговування безкоштовних автошляхів загального користування здійснюється за рахунок податків, які називаються цільовими.

Також існує практика платного в'їзду до центру міст із високою щільністю автомобілепоту (наприклад, у Лондоні). У Німеччині платними є лише деякі відрізки доріг, що ведуть до рекреаційних зон Альпійських гір. При цьому на території ЄС діють жорсткі обмеження тарифів за користування мережею автомобільних доріг.

Таким чином, реалізація інвестиційного проекту з будівництва доріг, спрямованого на отримання економічного ефекту, має свої особливості. Зокрема, тарифні обмеження за користування дорогою значно підвищують період окупності проекту, а отже, такі проекти стають менш привабливими для інвесторів. Також слід взяти до уваги той факт, що використання ДПП для розвитку мережі автошляхів загального користування обмежується інтенсивністю автомобілепоту та платоспроможністю громадян.

З метою ефективної реалізації державної політики у сфері інфраструктури та реалізації ефективних методів фінансування створення сучасної транспортної мережі в Україні необхідно, насамперед, визначити чітку стратегію подальшого розвитку дорожньої інфраструктури та встановити перелік проектів з будівництва автошляхів, до яких доцільно застосувати механізм ДПП. Варто посилити контроль якості та управління роботами з ремонту та будівництва доріг, зокрема із залученням міжнародних експертних та контролюючих груп, запровадити реалізацію проектів із будівництва доріг загального користування на умовах концесії. Потрібно також розробити механізм компенсації потенційних збитків приватних інвесторів з державного та місцевих бюджетів відповідно до локалізації проекту будівництва дорожнього покриття, а також встановити тарифи за проїзд дорогами, побудованими на концесійних засадах, для вантажного та комерційного транспорту, оскільки автомобілепотік приватного характеру може виявитися низьким.

Досвід Угорщини свідчить про доцільність залучення міжнародних експертів та контролюючих організацій у процесі будівництва автошляхів.

У Польщі, яка вступила до Європейського Союзу у 2004 році, будівництво значного обсягу мережі доріг загального користування було профінансовано за підтримки ЄС. Зауважимо, що ця країна є одним з найбільших реципієнтів фінансової допомоги для нових членів ЄС, при цьому значний обсяг наданих коштів спрямовується на будівництво мережі доріг. Така фінансова допомога, яка надається за умови співфінансування проектів за рахунок державного бюджету країни-реципієнта, коливається у межах 25 % – 75 % вартості проекту.

Таблиця. Шляхи фінансування доріг загального користування в Україні

ВАРІАНТ	ПЕРЕВАГИ	НЕДОЛІКИ	ВИСНОВОК
Збереження існуючої системи фінансування дорожнього господарства (бюджетні кошти, кредитні кошти)	Відсутність необхідності компенсації збитків приватним інвесторам	Великі ризики щодо повернення залучених коштів, значне навантаження на державний бюджет	Малоефективний
Фінансування розвитку дорожньої інфраструктури винятково за допомогою ДПП	Зменшення навантаження на державний бюджет та підвищення якості об'єктів дорожньої інфраструктури	Високий ризик недоотримання приватним інвестором очікуваного прибутку через низьку щільність автомобілепотуку та недостатню платоспроможність громадян	Недостатньо пристосований до умов України
Фінансування розвитку дорожньої інфраструктури зарахунок поєднання бюджетних ресурсів та інших джерел фінансування (залучених коштів міжнародних фінансових організацій, кредитів під державну гарантію та коштів інвесторів, ДПП)	Формування стабільних джерел фінансування дорожнього господарства, запровадження ДПП	Високі вимоги до нормативно-правової бази регулювання ДПП та захисту прав інвестора	Оптимальний

Джерело: складено автором на основі Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013–2018 рр.

Сценарії і пропозиції ДПП для НРІП

Вихідні фактори для моделі ДПП

Концепція НРІП затверджена рішенням Новороздільської міської ради (рішення №810 від 24 липня 2015р.) Новороздільський індустріальний парк (парк Еко-ощадних матеріалів, продукції та технологій) спеціалізуватиметься на виробництвах для зменшення споживання природних ресурсів, первинній обробці та переробці сировини вторинного походження, виробництвах з сировини природного походження. Такий проект є фактично внеском у загальну стратегію переходу України до зеленої економіки.

Концепція НРІП передбачає зонування території, зокрема придатних для розміщення виробництв промислових площ (загальна площа – 24,2 га). 51% придатних площ передбачається для розміщення виробництв пріоритетних напрямків спеціалізації, ще 10% - для розміщення складських та логістичних приміщень (сировинна зона).

Загальна територія НРІП складає 46,4га. Ділянка належить до типу пост-індустріальних – розташована та території колишнього гірничо-хімічного підприємства (“Сірка”). Станом на вересень 2015р. “Сірка” являє собою дві окремі юридичні особи:

1. Роздільське державне гірничо-хімічне підприємство “Сірка” (РДГХП “Сірка”) – відповідає за утримання території “Сірки” у належному стані, проведення рекультивациі на основі державних програм та надання послуг. Підприємство володіє парком техніки. Підприємство знаходиться на стадії банкрутства, відповідає за борги підприємства “Сірка”, зокрема перед Пенсійним Фондом України.
2. Новороздільське державне гірничо-хімічне підприємство “Сірка” (НДГХП “Сірка”) – має на балансі ліквідне майно колишньої “Сірки”, зокрема мережу газопроводів, запаси фосфогіпсів, споруди виробничого призначення тощо.

Територією “Сірки” проходять залізничні гілки (балансоутримувач не визначений), мережі електропостачання ПАТ “Львівобленерго” та ТОВ “Енергія-Новий Розділ” та газопровід високого тиску ТОВ “Енергія-Новий Розділ”. Територією НРІП пролягає дорога, що знаходиться в експлуатації але потребує капітального ремонту. Правовий статус дороги не визначений (НМР припускає, що балансоутримувачем з РДГХП “Сірка”, сервітути НМР не оформлено). До північної межі території НРІП прокладена дороги загального користування, балансоутримувачем яких є Служба автомобільних доріг Миколаївського району, НМР та РДГХП “Сірка” (на території “Сірки”, правовстановчі документи відсутні).

До південної межі НРІП проходить ґрунтова дорога (балансоутримувачем не встановлений), що переходить в асфальтовану на межі керамічного заводу (балансоутримувачем дороги є ПрАТ “Роздільський керамічний завод”).



Условные обозначения

- Охранная зона территории Г.Т.
- Вода в источнике водоснабжения
- Охранная зона скважины
- Охранная зона водопроводной сети
- Охранная зона канализации

- Мест. дороги
- Канал
- Газопровод
- Линия электропередачи
- 10 линия подстанции электроэнергети 25/0

- 20 линия подстанции вода
- 26 линия подстанции канализация
- Проектная ГРП

У рамках виконання Проекту ЄС НМР виступає замовником кількох пакетів ПКД для інфраструктури НРІП, що розробляються у серпні-грудні 2015р.:

1. ПКД інженерної інфраструктури НРІП (електропостачання, газопостачання, водопостачання та водовідведення).
2. Робочого проекту під'їзних доріг до НРІП.
3. Робочого проекту внутрішніх доріг НРІП.

Відповідно до концепції НРІП, на етапі 0 розвитку НРІП (2016-2017) триватиме спорудження основних інфраструктурних об'єктів НРІП.

На підставі результатів зустрічей із заінтересованими сторонами проекту створення НРІП (НМР, ГС "Центр "Регіональний Розвиток", ТОВ "Енергія-Новий Розділ", РДГХП "Сірка", НДГХП "Сірка", СПД Шульга, ГО "Інститут регіонального розвитку", департаментами Львівської обласної адміністрації, ТОВ "Гірхімпром", ТОВ "Комунальник") у червні-вересні 2015р. було визначено та проаналізовано кілька можливих сценаріїв використання інструменту ДПП у проекті створення НРІП. Ціль первинного аналізу – визначити ті сценарії для ДПП, що придатні для подальшого ідентифікаційного аналізу, тобто в яких доцільне залучення приватного партнера для досягнення мети державного партнера в ДПП (у даному випадку – НМР).

Можливі сценарії для використання моделі ДПП для НРІП:

<p>Побудова та використання інфраструктури НРІП</p>	<p>Ключовим інтересом НМР є підведення необхідної інфраструктури до ділянки НРІП. Наявність інфраструктури (точки підключення, відповідальні за експлуатацію організації, цінова політика) дозволить НМР залучати якірних резидентів в НРІП та проводили конкурс на визначення керуючої компанії НРІП. Станом на кінець 2015р. наявність інженерної інфраструктури є ключовим фактором подальшого розвитку проекту НРІП.</p> <p>Наявність інтересу державного партнеру (НМР) та можливості залучення приватного партнера (обмеження на залучення приватних інвесторів або природні монополії відсутні) створюють бізнес-кейс для ДПП.</p>
<p>Будівництво дороги до НРІП</p>	<p>У рамках проекту ЄС розробляється робочий проект будівництва / реконструкції дороги до НРІП. Наявність такого проекту дозволяє НМР вступати у відносини з приватним сектором для створення ДПП для безпосереднього будівництва, управління та підтримки (або комбінації кількох з цих фаз) дороги.</p> <p>Зважаючи на наявність дороги на території НРІП, потреба для державного партнера (НМР) виникне на етапі розвитку НРІП, оскільки для вантажних перевезень резидентів НРІП використовуватиметься північна під'їзна дорога, що також використовується приватним та громадським транспортом. Проведений у 2015р. ремонт дорожнього полотна цієї дороги є</p>

	<p>додатковим фактором відведення вантажного руху на південну дорогу НРІП. Отже, на етапі 2 розвитку НРІП (див. концепцію) може виникнути бізнес-кейс для будівництва південної ділянки до НРІП.</p>
<p>Управління НРІП</p>	<p>Залучення керуючої компанії (приватного партнера) для управління НРІП (як передбачено Законом України “Про індустриальні парки”) за своєю суттю є ДПП. Державний партнер (НМР) заінтересований у залученні інвестицій, створенні робочих місць та сплаті податків до місцевого бюджету. Приватний партнер має інтерес в обслуговуванні резидентів парку, - наданні інженерної інфраструктури у користування, наданні послуг з обслуговування спільної інфраструктури тощо.</p> <p>Майно (територія НРІП) передається в довгострокову оренду та по її закінченні відбувається передача території власнику - НМР.</p> <p>Водночас порядок передачі території індустриального парку в управління керуючій компанії визначений Законом “Про індустриальні парки” та залежить від стану наявної інженерної інфраструктури, інтересу з боку якірних інвесторів тощо. Істотне значення мають умови для залучення КК з боку НМР (умови конкурсу на залучення КК).</p>
<p>Створення та управління центром первинної обробки ВЕЕО</p>	<p>Особливістю концепції НРІП є фокус на переробку сировини вторинного походження, у т.ч. відходів електронного та електричного обладнання. Створення даної підгалузі у НРІП вимагає наявності пунктів / центрів первинної обробки - де зібрана у регіоні сировина (ВЕЕО) розбиратиметься на компоненти відповідно до категорій складності переробки (первинні матеріали та сировина для вторинної переробки). Системи збору та переробки ВЕЕО залежать від впровадження відповідних Директив ЄС. Економічно доцільно створювати регіональні системи збору та первинної обробки, які дозволяють ефект масштабу.</p> <p>У випадку НМР наявність центру первинної обробки ВЕЕО у НРІП може стати фактором інвестиційної привабливості НРІП для переробних підприємств підгалузі, - фактор доступу до сировини. Наявність такого регіонального центру у Новому Роздолі обумовить конкурентні переваги НРІП у цій галузі у Львівській області та загалом Західній Україні. Отже, НМР має бізнес-кейс для створення такого центру первинної обробки ВЕЕО. Залучення приватного партнера може пришвидшити процес створення такого центру в НРІП.</p>

Подальше дослідження є ідентифікаційним, відповідно до типології досліджень, рекомендованих до проведення програмою розвитку ДПП в Україні (P3DP)³⁴. Ідентифікаційне дослідження окреслює сферу господарської діяльності, визначає можливі цілі та характеризує середовище для впровадження ідеї потенційного ДПП. Результатом ідентифікаційного дослідження є аналіз доцільності впровадження ДПП та рекомендації щодо подальших кроків – проведення функціональних досліджень, підготовки попереднього або повноцінного ТЕО проекту ДПП або відмови від ідеї ДПП.

Для подальшого глибшого ідентифікаційного дослідження було відібрано сценарій побудови інженерної інфраструктури та створення та управління центром первинної обробки ВЕЕО. У першому випадку це є ключовим інтересом НМР, вимагається вже у 2016р. та є передумовою для успішного залучення якірних інвесторів та керуючої компанії. У другому випадку важливим є фактор конкуренції з боку інших промислових та логістичних майданчиків – створення профільного центру первинної обробки ВЕЕО наприклад у діючих сортувальних центрах / пунктах обробки ТПВ зменшить привабливість НРІП як майданчика для розвитку галузі переробки сировини вторинного походження.

Для сценарії побудови дороги до НРІП доцільним є використання системи BOT (build-operate-transfer) / Будувати – експлуатувати – передати – концесії. За даної моделі ДПП приватний партнер інвестує у будівництво дороги, відповідає за її отримання та передає її на баланс концесієдавця (НМР) після завершення договору концесії. Для НМР входження до такого ДПП є доцільним виключно на етапі розвитку НРІП, коли вантажний рух північним шляхом до межі НРІП створюватиме перепони (перевищуватиме пропускну спроможність дороги) іншим видам учасників дорожнього руху. Істотною умовою є відсутність альтернативних джерел фінансування проекту (наприклад з коштів ДФРР або планованого Державного дорожнього фонду). Передумовою для ДПП є ефективна робота НРІП, наявність 20 промислових підприємств та території промислового парку та стабільні надходження від КК до місцевого бюджету, оскільки державний партнер (НМР) прийматиме частину комерційних ризиків проекту побудови південного під'їзду до НРІП.

³⁴ Практичний посібник з підготовки техніко-економічного обґрунтування та застосування методики проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства. 2012 <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/03/PracticalGuide.pdf>

Сценарії ДПП для побудови та використання інфраструктури НРІП

Ключовим фактором успішності НРІП є забезпечення доступу для інфраструктури (електропостачання, технічного та господарського водопостачання, водовідведення, газопостачання згідно із концепцією НРІП) на межі території НРІП для керуючої компанії. Наявність такої інфраструктури дозволить НМР знайти керуючу компанію та перейти до загосподарювання території – пошуку та розміщення підприємств-учасників ІП. Пришвидшення процесу входження в НРІП інвесторів є кінцевим бажаним результатом для НМР, оскільки саме господарська діяльність у парку призводить до створення робочих місць, зростання регіонального валового продукту та збільшення надходження податків до місцевого бюджету.

У рамках Проекту ЄС НМР розробляє проектну-кошторисну документацію підведення інженерної інфраструктури до НРІП та, відповідно, буде власником даної документації. Орієнтовні обсяги фінансування для підведення необхідної для НРІП інфраструктури:

- Технічне водопостачання
- Господарське водопостачання
- Водовідведення
- Електропостачання

Зважаючи на проходження газопроводу середнього тиску безпосередньо вздовж межі ділянки НРІП, додаткове будівництво газотранспортної мережі у НРІП на цьому етапі (етап 1 розвитку НРІП відповідно до концепції) не передбачається. Водночас розробляється ПКД на побудову гілки газопроводу високого³⁵ тиску до середини ділянки НРІП із побудовою регуляторного пункту для зменшення тиску. Така схема газопостачання дозволить у перспективі будувати внутрішні газопроводи до регуляторного пункту та встановлювати ГРП у відповідних зонах НРІП на півночі або півдні ділянки.



Мал. Точки підключення інженерної інфраструктури НРІП

- 1 – Точки підключення водопостачання та електропостачання
- 2 – Точка підключення до газопроводу середнього тиску (вже наявна)
- 3 – Точка підключення до ГРП (планованої)

³⁵ Або середнього тиску, станом на 30 жовтня 2015р. розробники не визначились

Відповідно до концепції НРІП, затвердженої рішенням Новороздільської міської ради (рішення №810 від 24 липня 2015р.), зобов'язання будівництва інженерної інфраструктури закріплюється за НМР. Лише після підведення необхідної інженерної інфраструктури, передбачається проведення конкурсу на вибір КК для НРІП. Водночас бюджет розвитку НМР (планований на 2015 – 664 тис. грн. 2014 – 1930 тис. грн.) є недостатнім для фінансування робіт з безпосереднього спорудження інженерної інфраструктури. Відповідно до технічного завдання на проектування, джерелами фінансування можуть бути кошти обласних програм та кошти ДФРР. Зважаючи на невизначеність цих джерел фінансування (публічного фінансування), існує бізнес-кейс для проекту ДПП. НМР заінтересована у підведенні інженерної інфраструктури для прискорення процесу відбору КК та початку комерційної експлуатації НРІП (створення робочих місць, збільшення податкових надходжень до міського бюджету). Також у НМР відсутні фінансові ресурси для забезпечення території НРІП до належного рівня інвестиційної привабливості.

Бізнес-кейс для ДПП з побудови інженерної інфраструктури можна розділити на два окремі кейси:

1. **(Кейс 1)** Будівництво інфраструктури технічного та господарського водопостачання, водовідведення та електропостачання за ПКД, розробленого у рамках Проекту ЄС. Побудова даної частини інфраструктури дозволить НМР розпочати процес пошуку КК для НРІП, - південна частина НРІП стане інвестиційно привабливим об'єктом (готовою для розміщення виробництв).
2. **(Кейс 2)** Будівництво інфраструктури для газопостачання за ПКД, розробленого у рамках Проекту ЄС. Побудова даної частини інфраструктури дозволить НМР пришвидшити процес освоєння північної частини території НРІП. Даний кейс є менш імовірним, оскільки передбачає ДПП на етапі роботи КК. Простішим рішенням може стати передача (на платній основі) пакету ПКД від НМР до КК для будівництва газопроводу та регулярного пункту коштом КК. Водночас кейс для ДПП залишається як стимул для швидшого загосподарювання (передачі в оренди резидентам) північної частини території НРІП або для стимулювання конкурентного середовища у забезпеченні газом резидентів НРІП.

Розглянемо цей бізнес-кейс ДПП з побудови інженерної інфраструктури за стадіями інфраструктурних проектів (див. вище Модель державно-приватного партнерства). Як кейс 1 так і кейс 2 підпадають під дану оцінку.

Стадія	Опис
Визначення потреб в інфраструктурі	Визначені на етапі виконання Проекту ЄС відповідно до концепції НРІП.
Пропозиція рішення	Визначене на етапі виконання Проекту ЄС розробником ПКД.
Проектна	Розроблена у рамках Проекту ЄС. Власником

документація	є НМР.
Фінансування проекту	1. Коштом приватного партнера ДПП. 2. Коштом НМР (наприклад за рахунок проектівДФРР).
Будівництво	1. Коштом приватного партнера ДПП. 2. Коштом НМР (наприклад за рахунок проектівДФРР).
Експлуатація / Утримання	1. Приватний партнер ДПП. 2. НМР передає збудовану інфраструктуру в управління КК НРІП.
Власність	1. Приватний партнер ДПП. НМР продає пакет ПКД на будівництво інженерної інфраструктури приватному партнеру. 2. НМР.

Відповідно, можливо кілька сценаріїв ДПП (ПП – приватний партнер):

	Визначення потреб в інфраструктурі	Пропозиція рішення	Проектна документація	Фінансування проекту	Будівництво	Експлуатація / Утримання	Власність
Сценарій 1. ВОО (build-own-operate) Буду-володій-експлуатуй	НМР	НМР	НМР	ПП	ПП	ПП	ПП
Сценарій 2. ВОТ (build-operate-transfer) Будуй-експлуатуй-передавай (концесія)	НМР	НМР	НМР	ПП	ПП	ПП	НМР
Сценарій 3. ВООТ (build-own-operate-transfer) Будуй-володій-експлуатуй-передавай	НМР	НМР	НМР	ПП	ПП	ПП	ПП НМР

Сценарій 4. BLT (build-lease-transfer) Будуй-орендуй- передавай	НМР	НМР	НМР	ПП	ПП	НМР /КК	НМР
Сценарій 5. Оренда	НМР	НМР	НМР	НМР	НМР	ПП	НМР
Сценарій 6. Будівництво з орендою.	НМР	НМР	НМР	НМР	ПП	ПП	НМР

Табл. Сценарії ДПП для побудови та використання інженерної інфраструктури НРІП

Сценарій 1 (ВОО) передбачає продаж пакету ПКД приватному партнеру та будівництво ним інженерної інфраструктури відповідно до ПКД. Інвестор отримує збудовану інфраструктуру у власність та розпоряджається нею на власний розсуд. Даний сценарій ДПП є недоцільним для НРІП, оскільки логічним є передача пакету ПКД керуючій компанії індустріального парку – передбачити пакет ПКД інфраструктуру як частину активів, які НМР передаватиме КК НРІП на етапі конкурсного відбору КК для НРІП. Отже, у подальшому даний сценарій не розглядатиметься.

Сценарій 2 (ВОТ) є класичною концесією, коли приватний партнер фінансує та будує об'єкти інженерної інфраструктури та експлуатує їх, отримуючи плату за користування об'єктом інфраструктури від кінцевих клієнтів та вносячи концесійні платежі за право створення та управління об'єктами концесії. Закон України про концесії³⁶ регулює дану форму ДПП.

Сценарій 3 (ВООТ) є специфічною формою концесії, за якої право власності на об'єкт інфраструктури переходить до приватного партнера на період користування об'єктом інфраструктури і лише по завершенні періоду концесії об'єкт концесії передається в власність концесієдавцю (у даному випадку НМР). Формат ВООТ є погано врегульованим українським законодавством, відповідно у подальшому аналізі розглядатиметься лише формат ВОТ.

Сценарій 4 (BLT) передбачає фінансування та будівництво об'єкту інфраструктури приватним партнером, з передачею об'єкта в управління державному партнеру. У випадку НРІП об'єкти інфраструктури, збудовані приватним партнером, передаються в управління або комунальному підприємству НМР або безпосередньо КК НРІП відповідно до зобов'язань згідно із договором про передачу в управління індустріального парку.

Формати сценаріїв 5 та 6 – оренда об'єктів інфраструктури та будівництво з подальшою орендою приватним партнером не розглядаються у подальшому, оскільки являють собою класичний спосіб будівництва об'єктів інфраструктури органами місцевого самоврядування (відбір підрядника за тендерними процедурами). За цих сценаріїв НМР не отримує жодних переваг відповідно до бізнес-кейсу (див. вище).

Отже, для подальшого аналізу доцільності розглядатимуться сценарії ВОТ та

³⁶ <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/997-14>

BLT. Аналіз сценаріїв ДПП доцільно проводити у контексті ситуації на місці, - на основі інформації, отриманої під час зустрічей команди авторів дослідження у Новому Роздолі, проведених у липні – вересні 2015р.

Для аналізу на етапі проведення ідентифікаційного дослідження доцільно розглянути наступні аспекти³⁷:

- Переваги для державного партнера - яким чином виконується бізнес-кейс для ДПП для державного партнера у ДПП.
- Переваги для приватного партнера - у чому полягає бізнес-кейс для приватного партнера у ДПП.
- Альтернативні варіанти досягнення мети ДПП - як співвідноситься даний сценарій ДПП як спосіб досягнення мети ДПП для державного партнера із іншими варіантами досягнення мети, - без ДПП, або іншим сценарієм ДПП.
- Заінтересовані сторони - ідентифікація організацій, компаній та інституцій, які можуть бути задіяні у процес планування та реалізації даного ДПП.
- Необхідні умови для впровадження - опис істотних умов, за яких можливий або є більш ефективним даний сценарій ДПП.
- Аналіз ризиків - можливі економічні, фінансові, екологічні та політичні ризики для даного сценарію ДПП.

Сценарій 2. BOT (Build-Operate-Transfer) Будувати - експлуатувати - передати.

Переваги для державного партнера	Будівництво інженерної інфраструктури приватним партнером дозволить підвищити інвестиційну привабливість ділянки для потенційних КК - сценарій задовільняє умови бізнес-кейсу для ДПП. У випадку, якщо НМР не отримає підтримку з боку ДФРР для будівництва інженерної інфраструктури у 2016р., даний сценарій стає альтернативним варіантом рішення шляхів розвитку НРІП для НМР.
Переваги для приватного партнера	Отримання гарантованого доходу за період реалізації проекту (до завершення періоду концесії). Ключовим для цього є стабільний попит на послуги постачання електроенергії, водопостачання та водовідведення.
Альтернативні варіанти досягнення мети ДПП	Будівництво інженерної інфраструктури коштом ДФРР є найкращим (бажаним, preferred) варіантом, оскільки дозволить НМР мати дану інфраструктуру на балансі НМР та передати її разом із земельною ділянкою НРІП керуючій компанії під час конкурсу на визначення КК для НРІП. Другим за пріоритетністю для НМР є варіант фінансування будівництва інженерної інфраструктури коштом програм міжнародної технічної допомоги (МТД), зокрема Програми транскордонного співробітництва Польща-Білорусь-

³⁷ Розроблено на основі матеріалів Практичний посібник з підготовки техніко-економічного обґрунтування та застосування методики проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства. 2012 <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/03/PracticalGuide.pdf>

	України 2014-2020, конкурси якої очікуються у 2016р.
Заінтересовані сторони	<p>ТОВ “Енергія-Новий Розділ” – власник мережі електропостачання, приєднання до яких планується в ПКД інженерної інфраструктури НРІП. Можлива заінтересована сторона у ДПП (приватний партнер). НМР має частку власності (10%) в ТОВ “Енергія-Новий Розділ”³⁸.</p> <p>РДГХП “Сірка” – прокладання інженерної інфраструктури вимагатиме дозволів / сервітутів на використання земельних ділянок цього підприємства (особливо водопостачання). РДГХП “Сірка” внесено у програму приватизації МЕРТ на 2015р.³⁹</p>
Необхідні умови для впровадження	<p>Інтерес приватного інвестора можливий у випадку, якщо існує один або кілька інвесторів, заінтересованих у розміщенні виробничих потужностей в НРІП.</p> <p>Іншою одночасною умовою для приватного партнера з інтерес з боку потенційної керуючої компанії.</p> <p>Наявність резидентів НРІП та КК НРІП є сигналом для приватного партнера, що він матиме стабільні надходження від резидентів НРІП за користування інфраструктурою, а КК відповідатиме за пошук нових резидентів для НРІП.</p>
Аналіз ризиків	<p>Комерційним ризиком є необхідність підключення до приватних мереж (ТОВ “Енергія-Новий Розділ”) та/або використання земель РДГХП “Сірка”, що вимагає відповідних технічних умов та юридичного оформлення на етапі впровадження. Відсутність згоди, зміни керівництва (істотно для РДГХП “Сірка”) або комерційні перешкоди (непривабливі умови підключення) роблять проект ДПП комерційно непривабливим.</p> <p>Комерційним ризиком є необхідність підтвердження намірів з боку резидентів та потенційних керуючих компаній для початку розгляду ДПП. Підписання зобов’язуючих угод такими заінтересованими сторонами є малоюмовірним, що зменшує привабливість ДПП для приватного партнера. Можливим варіантом зменшення цього ризику є підписання зобов’язуючих угод з умовою підведення інженерної інфраструктури.</p> <p>Комерційним ризиком проекту є необхідність змінювати ПКД через виявлення нових умов на ділянці. Такі нові умови можуть виникнути з причини приватизації РДГХП “Сірка” та змін на територіях, де планується прокладання інженерної інфраструктури</p>

³⁸ Згідно даних відкритого реєстру юридичних осіб <https://usr.minjust.gov.ua/ua/freesearch> (жовтень 2015)

³⁹ Інформація НМР станом на вересень 2015р.

	<p>до ділянки НРІП. Також нові умови можуть бути пов'язані з особливостями пост-індустріальних територій (виявлення нових об'єктів, відсутність на ділянках під час розробки ПКД).</p> <p>Комерційним ризиком проекту є рівень платежів (платежі за транспортування електроенергії, транспортування води тощо – відрізняти від плати за ресурси), встановлених приватним партнером ДПП за використання інфраструктури КК НРІП (або безпосередньо резидентам НРІП).</p> <p>Нестабільна політична ситуація та непривабливий інвестиційний клімат в Україні є істотними ризиками для цього проекту ДПП через складність залучення інвесторів та високий ризик відмов резидентів НРІП від розміщення підприємств навіть за умови наявної підписаної угоди про інвестиції в НРІП.</p>
--	--

Сценарій будуй-використовуй-передавай (BOT) імовірно може бути реалізованим у випадках:

- Відсутності фінансування на проект підведення інженерної інфраструктури з ДФРР та програм МТД.
- Наявності одного або кількох якірних інвесторів в НРІП, готових підписати угоди.
- Наявності потенційних керуючих компаній, заінтересованих у подальшому залученні інвесторів в НРІП та управління інфраструктурою на території НРІП (відповідно до концепції).
- Інтересу з боку ТОВ “Енергія-Новий Розділ” до входження в ДПП з НМР для підведення інженерної інфраструктури. Інтерес залежить від потенційного обсягу споживання послуг резидентами НРІП та відповідних доходів ТОВ “Енергія-Новий Розділ” у разі швидшої підготовки інженерної інфраструктури.
- Наявності у потенційної КК партнерів, які готові та спроможні виступити приватним партнером у ДПП для підведення інженерної інфраструктури. Компанії з управління комерційної та промислової нерухомості з країн ЄС часто працюють з профільними інвесторами та можуть виступити гарантами отримання такими інвесторами платежів від державного партнера у ДПП.

Сценарій 4. BLT (Build-Lease-Transfer) Будувати – орендувати – передати.

<p>Переваги для державного партнера</p>	<p>Будівництво інженерної інфраструктури приватним партнером дозволить підвищити інвестиційну привабливість ділянки для потенційних КК - сценарій задовільняє умови бізнес-кейсу для ДПП.</p> <p>За даного сценарію державний партнер (НМР) матиме додатковий актив (інфраструктуру) для передачі в управління КК НРІП.</p> <p>У випадку, якщо НМР не отримає підтримку з боку ДФРР для будівництва інженерної інфраструктури у 2016р., даний сценарій стає альтернативним варіантом рішення шляхів розвитку НРІП для НМР.</p>
---	--

Переваги для приватного партнера	Отримання гарантованого доходу за період реалізації проекту (до завершення періоду концесії). Ключовим для цього є стабільний попит на послуги постачання електроенергії, водопостачання та водовідведення.
Альтернативні варіанти досягнення мети ДПП	Аналогічно до сценарію 2.
Заінтересовані сторони	Аналогічно до сценарію 2.
Необхідні умови для впровадження	Аналогічно до сценарію 2.
Аналіз ризиків	<p>Аналогічно до сценарію 2.</p> <p>Особливим ризиком для даного сценарію є складність юридичного оформлення лізингу інфраструктури приватним партнером у ДПП державному партнеру (НМР) з паралельною / одночасною передачею цього об'єкта КК НРІП для поточного управління. Тобто за утримання об'єкту відповідає НМР (державний партнер), яка передає цей об'єкт в управління КК. Водночас такий сценарій підвищує переваги ДПП для приватного партнера, оскільки робить цей об'єкт більш привабливим для КК. Наявність управління об'єктами інфраструктури з боку КК зменшує комерційні ризики проекту ДПП для приватного партнера.</p> <p>Менший ніж для сценарія 2 комерційний ризик встановлення необґрунтованих або комерційно непривабливих для КК та/або резидентів НРІП тарифів за використання інженерною інфраструктурою.</p>

Сценарій 4 (BLT) є більш доцільним у порівнянні із сценарієм 2 (BOT), оскільки за сценарію BLT НМР як державний партнер у ДПП має більше переваг – привабливість території НРІП перед потенційними керуючими компаніями зростає через наявність на ділянці інженерної інфраструктури (підготовленої у рамках ДПП) та можливості управляти цими об'єктами інфраструктури. Отже, імовірність швидшого входження КК та резидентів в НРІП зростає.

Можна припустити, що приватним партнером ДПП за сценарію BTL стане партнер майбутньої керуючої компанії. Наявність такого партнера та/або його залучення у проект ДПП може стати критерієм відбору КК для НРІП – преференції для керуючої компанії, яка здатна забезпечити ДПП для підведення інженерної інфраструктури до території НРІП. Приватний партнер ДПП, маючи досвід співпраці з даною КК, матиме більше гарантій регулярного надходження коштів за використання інфраструктури та, відповідно, гарантій повернення проінвестованих в ДПП коштів. Необхідно провести юридичний аналіз сумісності такої вимоги з українським законодавством.

Для кейсу 2 даного сценарію ДПП (побудова газопровідної інфраструктури до середини ділянки ДПП - від газопроводу ТОВ "Енергія-Новий Розділ") придатним є сценарій 2 (ВОТ). Оскільки на території НРІП наявна інфраструктура газопроводів, які належать на даний момент НДГХП "Сірка", та розташовані у південній частині (точка підключення 2 на мал. вище), з якої розпочнеться освоєння території НРІП, потреби у побудові даного газопроводу на підготовчому етапі немає. У випадку, якщо транспортні потужності газопроводу НДГХП "Сірка" будуть вичерпані першими резидентами індустріального парку або у випадку вимог з боку інвесторів щодо потужностей газопроводу понад планові, виникне бізнес-кейс для побудови газопровідної інфраструктури. У такому випадку НМР матиме три варіанти подальших дій - переговори з КК щодо забезпечення необхідної інфраструктури власним коштом, пошук коштів з національних та європейських програм або залучення приватного партнера для ДПП. Перший варіант є найбільш доцільним, проте проект газопроводу, що розробляється у 2015р. в рамках Проекту ЄС, передбачає прокладання газопроводу поза межами НРІП. Відповідальність за прокладання такої інфраструктури не може покладатись на КК згідно із логікою договорів на управління ІП (неможливість КК нести відповідальність за інфраструктури на території поза межами ділянки НРІП). Другий сценарій є тривалим в часі і не може гарантувати певності результатів (конкурсний відбір заявок). Отже, за такого сценарію ДПП є привабливим, найшвидшим та найдоцільнішим варіантом. Як власник газопроводу високого тиску, до якого планується приєднання газопроводу середнього тиску та його підведення до середньої точки НРІП, ТОВ "Енергія-Новий Розділ" може стати приватним інвестором у ДПП.

Для обох кейсів даного сценарію істотною є роль та інтереси ТОВ "Енергія-Новий Розділ" на етапі визначення КК для НРІП.

1. У випадку інтересу ТОВ "Енергія-Новий Розділ" до участі в управлінні НРІП, доцільно розглядати компанію як приватного партнера в ДПП.
2. У випадку відсутності прямого інтересу компанії в участі у конкурсі на визначення керуючої компанії НРІП, доцільно визначити рамкові умови взаємодії майбутньої КК щодо умов підключення до мереж ТОВ "Енергія-Новий Розділ" (базові критерії визначення справедливих умов підключення) та закріпити ці домовленості до початку формального процесу відбору КК. Окремим меморандумом доцільно закріпити можливість залучення компанії як приватного партнера до ДПП з підведення інженерної інфраструктури.
3. Проміжним варіантом є залучення ТОВ "Енергія-Новий Розділ" в якості міноритарного партнера в КК для НРІП та як приватного партнера в ДПП з підведення інженерної інфраструктури. За такого сценарію компанія отримує можливість впливати на ціноутворення для резидентів НРІП, водночас не беручи участі в оперативному управлінні парком, Таким чином компанія отримує гарантії на завантаження / використання інженерної інфраструктури для зменшення ризиків неповернення інвестицій у рамках ДПП.

Згідно проведеного аналізу, на етапі пошуку КК команда, що відповідає за просування проекту НРІП, має пропонувати варіант ДПП з побудови інженерної інфраструктури заінтересованим компаніям. Наявність варіанту залучення партнерів таких потенційних КК як приватних партнерів в ДПП стане привабливим фактором у процесі переговорів з боку новороздільської команди.

Сценарії ДПП для створення та управління центром первинної обробки відходів електронного та електричного обладнання (ВЕЕО)

Відповідно до концепції НРІП, затвердженої рішенням Новороздільської міської ради (рішення №810 від 24 липня 2015р.), однією із спеціалізацій НРІП визначена переробка ВЕЕО. Із підписанням Угоди про асоціацію з ЄС у червні 2014р. Україна як держава взяла на себе зобов'язання впровадити норми директив ЄС, які стосуються ВЕЕО, зокрема Директиви 2012/19/EU про ВЕЕО40 та Директиви 2006/66/ЕС щодо батарейок та акумуляторів⁴¹, до національного законодавства. Ключовим принципом даних директив є запровадження принципу розширеної відповідальності, за якого забруднювач, у даному випадку – виробник або імпортер обладнання, несе відповідальність за його виведення з ринку. Вищезгадані директиви закріплюють обов'язок країн-членів ЄС впровадити принцип розширеної відповідальності у власне законодавство та закріплює за Європейською Комісією право встановлювати норми виведення ВЕЕО з обігу для кожної країни та ЄС загалом, що пізніше затверджуються на рівні Європейської Ради (European Council).

Системи поводження з ВЕЕО, які відповідають Директивам ЄС, включають наступні групи заінтересованих сторін:

1. Виробники та імпортери електронного та електричного обладнання (producers / importers) – відповідають за сплату визначеного національним законодавством збору до фонду (платформи, системи) та контролюють ефективність використання коштів фонду. Фонд доплачує за збір та переробку ВЕЕО. У кожній країні ЄС діє окремий реєстр виробників та імпортерів ВЕЕО.
2. Переробні підприємства (recyclers) – відповідають за первинну обробку (reprocessing, розбирання на частини отриманої сировини) ВЕЕО та її подальшу переробку (recycling). Можливі рівні переробки, або спеціалізація – коли переробні підприємства спеціалізуються на певних типах частин ВЕЕО (плати, акумулятори, тощо). Переробні підприємства ліцензуються відповідними державними органами влади, звітують та перевіряються відповідно до норм законодавства. У кожній країні ЄС діє окремий реєстр переробних підприємств ВЕЕО.
3. Пункти збору (collection points) – у різних країнах ЄС пункти збору можуть вирізнятися залежно від місцевих систем поводження з ТПВ. Функції пунктів збору можуть виконувати органи місцевого самоврядування (local authorities), компанії із збору ТПВ (waste management companies) або пункти прийому (collection sites).
4. Логістичні компанії та перевізники (logistic companies, hauliers) – відповідають за відповідальне перевезення ВЕЕО від пунктів збору до переробних підприємств.
5. Колективні платформи (clearing houses, collective schemes) – системи колективної відповідальності, які переважно контролюються виробниками та переробниками та відповідають за відслідковування процесів збору та переробки ВЕЕО, подання інформації про обсяги

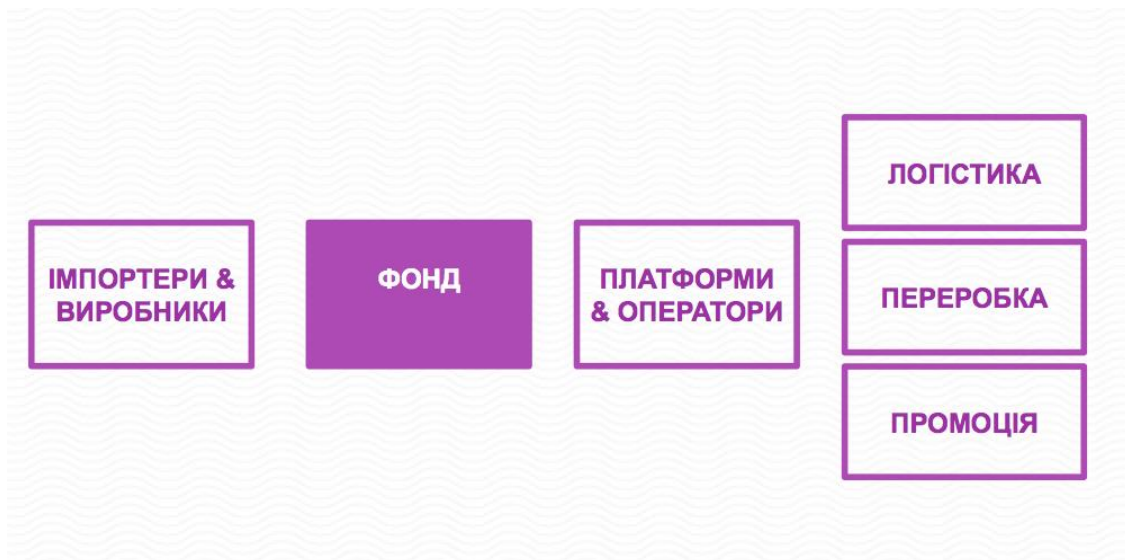
⁴⁰ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32012L0019>

⁴¹ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX:32006L0066>

збору та переробки ВЕЕО органам влади. Колективні платформи відповідають за екологічне просвітництво населення та збільшення обсягів ВЕЕО, що надходять у систему для переробки.

Схематично логіки системи поводження з ВЕЕО згідно директив ЄС показана на мал. нижче.

- Основу системи складає фонд, до якого сплачують внески виробники та імпортери.
- Фонд оплачує послуги колективних платформ поводження з ВЕЕО (колективних систем).
- Колективні платформи відповідають за збір (логістику), переробку ВЕЕО та промоцію необхідності переробки ВЕЕО серед населення та підприємств.



Кожна країна ЄС та країни, що взяли зобов'язання інтегрувати відповідні директиви ЄС у національне законодавство, самостійно визначає спосіб функціонування національної системи поводження з ВЕЕО відповідно до загальноєвропейських принципів. У Данії діє монополія колективної платформи DPA System (<https://www.dpa-system.dk/>), у Швеції - монополія системи El Kretsen (<http://www.el-kretsen.se/>). Інші країни (наприклад Польща, Німеччина, Франція) дозволяють функціонування різних колективних платформ на ринку. Повний перелік дозволених колективних платформ відслідковується Європейською Комісією та оприлюднюється нею (перелік колективних платформ станом на жовтень 2015р. - http://ec.europa.eu/environment/waste/weee/pdf/contacts_ms_weee.pdf).

Моделі управління реалізацією відходів електричного та електронного обладнання.

Для кращого розуміння роботи систем утилізації відходів електричного й електронного устаткування в Німеччині, Швеції та Шотландії наведені деякі загальні зауваження, пов'язані з можливостями моделювання цих систем. Крім загальних політичних рамок умов, надається фінансовий та системний аналіз з метою узагальнення переваг і конкретних регіональних відмінностей. Комерціалізація збору відходів може здійснюватися за трьома схемами:

1. Перетікання потоків матеріалів
2. Цикл роботи
3. Географічні умови

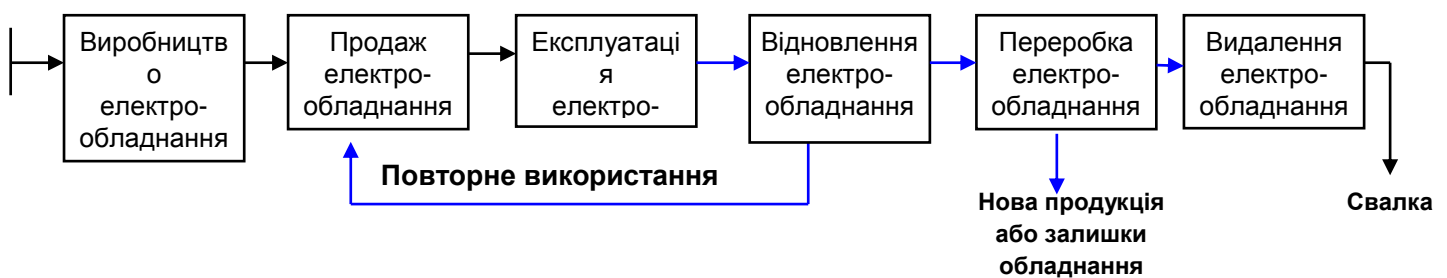


Рисунок: Цикл роботи електронного та електричного обладнання.

Джерело: «Програма ООН із захисту навколишнього середовища (ЮНЕП)» Електронні відходи Том III, «Системи утилізації електронних відходів», стор. 12

Модель перетікання потоків матеріалів ґрунтується на розділенні процесу на етапи, кожен з яких представляє собою вид обробки або іншої діяльності. Модель перетікання потоків матеріалів розглядає всі одиничні процеси, що протікають в межах визначених кордонів. Стрілки вказують передачу матеріалу від одного одиничного процесу до іншого. Є два типи одиничних процесів:

Тип 1 характеризує процес, який не змінює й не перетворює матеріал, тобто яким електрообладнання приходить, таким після використання й іде.

Тип 2 передбачає перетворення матеріалу в якісь нові матеріали (продукти, відходи і т.д.), наприклад, обробка відходів, включаючи демонтаж / спалювання / переплав і т.д.

Фаза I: Блок операцій, процеси та види діяльності: виробництво й продаж електричного та електронного обладнання, у тому числі імпорт, експорт і повернення для ремонту та повторного використання.

Фаза II: Блок операцій, процеси та види діяльності: експлуатація електрообладнання, а також використання його в домашніх, офісних і промислових умовах.

Фаза III: Блок операцій, процеси та види діяльності: відбір електрообладнання, що відпрацювало свій термін, передачу його на місця обробки і поховання, а також імпорт та експорт такого обладнання.

Фаза IV: Блок операцій, процеси та види діяльності: альтернативні процеси з обробки та видалення відходів електрообладнання, наприклад, ремонт, дезактивація, демонтаж, подрібнення, поховання й спалювання. Таким чином,

відбір і вивіз є, основними аспектами кожної з чотирьох фаз. Відбір і транспортування в процесі потоку матеріалу стають основними факторами вхідних і вихідних функцій кожного етапу чотирьохфазної моделі.

Соціальна політика в рамках «розширеної відповідальності виробника» або «повернення товару постачальнику» для системи управління утилізацією відходів електрообладнання, зазвичай, може бути розділена на три складові: відбір, національна реєстрація та логістика. Основні фактори, що впливають на соціальну політику, наведені нижче:

1. Закон, роль і відповідальність різних зацікавлених сторін відповідно до законодавства.
2. Загальна інвентаризація відходів електрообладнання для визначення масштабного чинника, що впливає на соціальне середовище.
3. Відстані та інші аспекти географії країни (області, району, міста), так як менші відстані знижують витрати на транспорт та логістику.
4. Чисельність і щільність населення, підвищення яких збільшує економічну ефективність і масштабний фактор.
5. Вартість робочої сили, так як відбір, сортування та обробка відходів – трудомісткі операції.
6. Тривалість часу виконання робіт.
7. Ставлення споживачів до процесів утилізації.
8. Рівень інформованості про процеси переробки конкретних типів відходів.

Нижче наведені деякі головні елементи механізму «повернення», які впливають з нормативно-правової бази в умовах розширеної відповідальності виробника:

1. Визначення, що є відходами електрообладнання.
2. Предмети, які підпадають під визначення відходи електрообладнання.
3. Кінцева дата імплементації.
4. Порядок інвентаризації відходів.
5. Визначення понять виробника, імпортера, експортера, дистриб'ютора, місця відбору, розбирача, утилізатора, місця розвантаження й т.д.
6. Фізична та фінансова відповідальність за збір відходів електрообладнання споживачів, які не є приватними домовласниками.
7. Фізична відповідальність за збір відходів електрообладнання, що належить приватним домашнім господарствам, місця та зацікавлені сторони, з яких починається ця відповідальність (наприклад, відповідальність настає, коли відходи вже доставлені на пункти збору).
8. Покладання відповідальності за збір, обробку, відновлення, утилізацію та видалення відходів електрообладнання з приватного домогосподарства, розміщених в точках збору.
9. Покладання фінансової відповідальності за збір відходів електрообладнання в приватних домашніх господарствах.
10. Тип фінансового механізму (наприклад індивідуальної фінансової відповідальності або колективної фінансової відповідальності як для старих, що представляють історичну цінність, так і для нових відходів з приватних домогосподарств).
11. Форма фінансової гарантії для управління реалізацією відходів електрообладнання від приватних домогосподарств.
12. Статус дистанційних продавців та їх реєстрація.
13. Покладання відповідальності за відходи електрообладнання, що утворюються у інших споживачів, що не відносяться до приватних домогосподарств.

14. Маркування відходів електроустаткування для ідентифікації виробника.
15. Реєстрація та звітність виробника (наприклад, періоди звітності, критерії відмінностей між відходами B2B і B2C, визначення поняття «поставити на ринок» і формати звітності).

Системи збору, транспортування й повернення.

Більшість схем в Європі, використовує муніципальні пункти збору (крім схем прямого повернення виробнику або роздрібному продавцю). Компанія Ely-Kretsen в Швеції є типовим прикладом використання виключно муніципальних пунктів збору. Муніципальні пункти збору вважаються економічно ефективними, оскільки вимагають мінімальних витрат на утримання та оновлення.

Сумарно система управління реалізації відходів електроустаткування може бути розглянута, як та, що складається з трьох частин:

- 1. Система збору** має відходів, в якій витрати на утримання місць оперативного збору й витрат на компенсацію екологічних наслідків транспортування відходів електроустаткування залежать від гео-економічних чинників та вибраної кількості доступних місць збору й обробки;
- 2. Система обробки**, яка розраховує кількість матеріалів, відновлених в процесі переробки та пов'язаних з ними доходів і витрат;
- 3. Система керівництва та фінансування**, яка розраховує накладні витрати на експлуатацію всієї системи реалізації відходів.

Важливо враховувати кілька аспектів, що відносяться до інфраструктури збору та транспортування. Для вибору правильного пункту збору доцільно:

- проаналізувати споживання, вивчити системи збору (повернення роздрібному продавцю, муніципальні пункти збору, і т.д.);
- розрахувати обсяг автоперевезень відходів;
- розрахувати кількість ємностей різної місткості, необхідних для транспортування відходів електрообладнання;
- оптимізувати маршрути і частоту операцій по збиранню відходів з урахуванням доступності пунктів збору.

В основному системи збору відходів електричного та електронного обладнання можуть бути умовно розділені на системи доставки і системи відбору.

Системи доставки.

Якщо споживач сам приносить відходи електричного та електронного обладнання в місце збору, це розглядається як система доставки. В принципі цей спосіб добре підходить для старого обладнання, яке можна транспортувати, і в тих випадках, коли немає автомобіля. Це буває при короткій відстані до пункту збору та малій кількості старого обладнання. Якщо відстань до пункту збору або кількість вантажу занадто великі, система може стати непривабливою для кінцевого споживача, так як останній власник змушений взяти на себе логістику доставки. Це може привести до пониження прибутковості повернення в порівнянні з системою збору. Якщо пункти збору організовані так, щоб дозволити видалення різного типу відходів, це може позитивно вплинути на мотивацію людей повернути свої відходи. Центр утилізації.

У Німеччині місця збору відходів називаються Wertstoffhof, що безпосередньо

перекладається як «ферми ресурсів» і підкреслює значення відходів в якості вторинної сировини. Центр утилізації в якості точки збору є дуже популярним, оскільки при його використанні витрати на збір старого обладнання відносно низькі. Наприклад, дрібне обладнання збирається в коробчасті піддони, а великогабаритне – в транспортні контейнери. Ще однією перевагою утилізаційного двору є можливість управляти утилізацією старого обладнання. Крім того, при наявності кваліфікованого персоналу, може бути організована попереднє сортування відходів, а також укладання в більші упаковки для подальшого транспортування.

Недоліком утилізаційного двору є високий попит на землю, яка необхідна для розміщення більшої кількості відходів. Крім того, зазвичай, останні власники воліють розміщувати невелике електронне обладнання в звичайних побутових збірниках відходів, замість того, щоб перевозити їх автомобілем на 12 утилізаційних дворів. Не користується попитом також доставка систем великої побутової техніки через труднощі транспортування цього виду обладнання.

Контейнерні збірні пункти

Мале електронне обладнання може бути зібрано за допомогою контейнерних сховищ, так, як це здійснюється у разі збору відходів скла та паперу, особливо в густонаселених районах. Перевагою є легкий доступ людей до контейнера. Крім того, ця система збору є економічно ефективною, що вже доведено на прикладі інших типів відходів.

З іншого боку несортоване колекція в контейнері може створити проблеми. Іншим недоліком є можливе пошкодження обладнання й видалення різномірних матеріалів. Крім того, контейнер може бути пошкоджений, розграбований або підпалений, оскільки він стоїть в громадському місці без нагляду.

Доставка (збір) у магазині.

У більшості районів магазини вже мають системи збору відходів батарейок і легкої упаковки. У цих пунктах збору можна розмістити підходящі коробки, які забезпечать постійний збір високоякісного малого електронного обладнання. Цей метод отримав високе визнання й пропонує хорошу можливість управління збором старого обладнання. Ще одна перевага – ефективність витрат.

Недоліком може бути те, що сьогодні таким чином може бути зібрано й велике обладнання. При цьому можливе пошкодження старого обладнання, а також змішання різних типів обладнання, що може викликати проблеми при сортуванні.

Вантажний автомобіль для збору старого електронного устаткування (вуличний збір).

Ще один спосіб для збору старого обладнання – використання для збору спеціального вантажного автомобіля, який їздить фіксованими маршрутами в спеціальні пункти збору й підбирає старе обладнання у останніх власників.

Перевага цього методу збору є професійне попереднє сортування відходів

персоналом вантажівки. Крім того, для останнього власника зменшується відстань перевезення і є хороші можливості управління збором старого обладнання. Недоліком буде те, що останній власник має зберігати старе обладнання до фіксованої дати збору, що може призвести до більш низьких ставок повернення. Також негативний вплив роблять високі витрати на техніку, персонал і втрати часу.

Системи «пікап»

Система «пікап» полягає у відборі старого електрообладнання з вантажівок, що його збирають на місці, де генеруються відходи. Ці місця обслуговуються, наприклад, на вимогу, або в певній послідовності. Утилізація старого обладнання відбувається практично біля вхідних дверей кінцевого споживача. Системи «пікап» можуть бути згруповані у спеціальному місці поруч з місцем збору великогабаритних відходів, місці повернення продавцю відпрацьованого обладнання в процесі поставки нового, місцях збору відходів на вимогу або легкої упаковки відходів.

Попутний збір великогабаритних відходів.

Під час нормального збору великогабаритних відходів можна збирати також старе електронне обладнання. Ця система «пікап» може працювати по сигналу від мешканців або без цього сигналу. З міркувань ефективності збір на вимогу має бути використаний тільки для великого обладнання. Збір відходів електронного та електротехнічного обладнання одночасно зі збором громіздких відходів може призвести до більш високих норм прибутковості, оскільки збір біля дверей останнього власника вимагає менше зусиль. Зусилля, що витрачаються при цьому методі збору, залежать від персоналу, часу, маршруту транспортування й технології, що використовується. Під час збору старого обладнання персонал повинен забезпечити безпечне навантаження й транспортування обладнання вагою до 120 кг. Тому для старого електрообладнання бажано використання спеціальної вантажівки.

Перевагою цього способу збору є те, що він вже довів свою ефективність на практиці, а також те, що старе обладнання може бути зібрано й попередньо відсортовано без ушкоджень. Для ефективного подальшого транспортування обладнання до приймальних пунктів можуть бути використані більш великі транспортні одиниці. Гнучкість цієї схеми дозволяє здійснювати збір як звичайним шляхом, так і на вимогу. Недоліком є небезпека пограбування або пошкодження, викликана втручанням людини або зміною погодних умов. Крім того, на додачу до вже витраченим високим зусиллям на час, технологію й персонал, збір на вимогу викличе додаткові зусилля, пов'язані з організацією роботи. З іншого боку збір на вимогу може запобігти холостим пробігам транспорту, які можуть виникнути у разі регулярного збору відходів.

Повернення від дистриб'ютора (збір при поставці нового обладнання).

Якщо приватна особа купує нове обладнання, то безпосередньо після доставки нового обладнання можна забрати старе. У цьому випадку останній власник витрачає менше зусиль. Цей спосіб підходить для всіх видів обладнання, але, особливо, для великого обладнання. Крім того, можна піддати старе обладнання тестуванню, щоб оцінити, чи є сенс в ремонті, та/або як обладнання може бути повторно використано. Компанії-продавці можуть використовувати цей метод як інструмент маркетингу. Негативним фактором

може бути відповідні витрати останнього власника з повернення старого обладнання, так як продавець не зобов'язаний робити це.

Збір разом з полегшеною упаковкою (мале обладнання),

Відходи електричного та електронного обладнання компактних розмірів можуть бути укладені в легку упаковку разом з відходами загального регіонального збору. Це було б зручним для видалення його останнім власником. Додаткові витрати на збір залишаються відносно низькими, так як система вже на місці й витрати на збір і сортування незначні. Однак, легка упаковка збирається в машини з ущільнювачами вантажу, які частково руйнують і псують електричні та електронні вироби. Змішування сухих батарей з акумуляторами неможливо виключити. Виникає прихована небезпека загоряння акумуляторів, що мають механічні пошкодження. Після видалення головних частин і батарей, піддане такому збору зношене устаткування придатне тільки для механічного ремонту.

Отже, переваги: зручності для останнього власника, низькі додаткові витрати на збір, розширені можливості для компактного обладнання. До недоліків можна віднести: придатність тільки для невеликих виробів, забруднення й пошкодження зібраних продуктів, ризик самозаймання у разі механічних пошкоджень. Слід зауважити, що юридична допустимість цього методу є спірною. У даний час вона може бути перевірена тільки в експериментальному масштабі.

Управління збором відходів електрообладнання (досвід Німеччини).

Загальна політична й правова база в Німеччині задається Законом про вторинну економіку Kreislaufwirtschaftsgesetz (KrWG). Він вимагає створення програм по зниженню відходів для всіх німецьких земель. Загальна мета полягає в поділі використання ресурсів та економічного зростання. Для відходів електронного та електричного обладнання був прийнятий «Закон про розміщення на ринку, повернення та екологічну утилізацію електричного та електронного обладнання» (Elektro - und Elektronikgerätegesetz - ElektroG).

Закон ElektroG імплементує директиви Євросоюзу WEEE (2002/96 / EG) - «Про відходи електричного та електронного обладнання» та RoHS (2002/95 / EG) - «Обмеження використання певних небезпечних речовин» в німецьке законодавство. Після прийняття Євросоюзом оновленої директиви RoHS (2011/95 / EC) був створений новий закон ElektroStoffV. Оновлена Директива Євросоюзу WEEE2 (2012/19 / EC) - «Про відходи електричного та електронного обладнання» досі не імплементована у німецьке законодавство. Перша юридична пропозиція про перегляд закону ElektroG в даний час обговорюється в ході законодавчого процесу після осінніх виборів 2013 року.

ElektroG зобов'язує муніципалітети, забирати старе обладнання з приватних домоволодінь і зробити його доступним для подальшого утилізації виробниками. Збір та обробка старого електронного обладнання створює цікаві можливості для компаній з утилізації побутових відходів. Закон про вторинну економіку (KrWG) і переглянута директива ЄС щодо відходів електричного та електронного обладнання (WEEE) підсилює зобов'язання збільшити потужності систем збору, особливо для малого обладнання, з метою підвищення ефективності утилізації.

Стаття 5 Директив ЄС щодо відходів електричного та електронного обладнання (WEEE) описує порядок роздільного збору старої техніки з метою зниження обсягів несортованого домашнього сміття та забезпечення належної обробки всіх використовуваних електричних та електронних виробів державами-членами ЄС. Власник не повинен утилізувати своє старе обладнання разом з побутовими відходами. Для того, щоб контролювати, що старе обладнання не було обманом утилізовано або експортовано, відповідальним національним органом повинна бути забезпечена реєстрація виробника електричних і електронних виробів.

Закон про електротехнічні відходи, ElektroG (§ 6, абзац 2, в поєднанні з § 3 абзацами 11 і 12) зобов'язує виробників і дистриб'юторів реєструвати свої продукти, перш ніж виставляти їх на ринок. Реєстрація необхідна, як для продажів приватним споживачам, так і компаніям (B2C і B2B)

Продукція, що реалізується за схемою «Бізнес-Споживач» (B2C) може бути використана в приватних домогосподарствах. Якщо виробник може довести, що ця продукція використовується тільки в бізнес-середовищі, вона розглядається як продукція, що реалізується за схемою «Бізнес-Бізнес» (B2B) (Закон про електротехнічні відходи – ElektroG, § 6, абзац 3, рядок 2).

У Німеччині реєстрація продукції організована Асоціацією з реєстрації старого електронного обладнання Stiftung EAR (Elektro-Altgeräte Register). Реєстрація гарантує, що виробник взяв на себе відповідальність за обробку та вилучення своєї продукції відповідно до Закону про електротехнічних відходи ElektroG.

Крім того виробники зобов'язані встановити точку збору для свого старого обладнання. Якщо вони не надають її, Органи управління державними відходами (öffentlich-rechtliche Entsorgungsträger – öre) повинні взяти на себе цю функцію у своєму регіоні, а виробник оплачує витрати зі збирання, сортування та утилізацію. Органи управління державними відходами (öre) теж реєструються в Асоціації EAR.

Системи збору, транспортування й повернення. Загальні відомості про процес збору в Німеччині:
Органи державного управління відходами зобов'язані забезпечувати пункти збору для використаного обладнання з приватних домашніх господарств у своєму районі. Використана електротехнічна продукція розділена на п'ять окремих груп, у тому числі:

1. велика побутова техніка;
2. холодильники;
3. інформаційні та телекомунікаційні продукти, розважальна електроніка;
4. газорозрядні лампи;
5. дрібна побутова техніка, освітлення, електричні та електронні інструменти, іграшки, обладнання для спорту й відпочинку, медичні вироби, прилади для спостереження та управління.

Виробник повинен забезпечити за свій рахунок державні компанії по збору відходів спеціальними контейнерами, які необхідні для правильного збору відпрацьованої продукції. Використані продукти можуть бути принесені, як кінцевими користувачами, так і дистриб'юторами (система повернення). Органи управління державними відходами (öre) також можуть забирати стару продукцію в приватних домогосподарствах (система «пікап»). Якщо контейнер заповнений, Органи управління державними відходами (öre) повідомляють про

це Асоціації з реєстрації старого електронного устаткування (EAR). Тоді Асоціація вирішує, хто з виробників електронних і електротехнічних виробів несе відповідальність за вивезення цього контейнера та надання нового порожнього контейнера. Асоціація видає офіційне замовлення на видалення й постачання. Отримавши його, виробник знає, коли й де забрати повний контейнер і забезпечити порожній контейнер. Якщо виробник виконує свої зобов'язання, Органи управління державними відходами (öRE) посилають підтвердження Асоціації. Виробник зобов'язаний тепер інформувати Асоціацію про реальну кількість вивезених використаних продуктів. Цей процес називається «координація вивезення». Логістика схеми «повернення» – це ще один процес, який знаходиться у сфері відповідальності виробника й компанії, що утилізує відходи за контрактом.

Система транспортування

Положення Закону про електротехнічні відходи (ElektroG), що стосуються логістики утилізації та збору, вимагають інфраструктури для реалізації. Необхідно мати ефективні логістичні системи для збору, зберігання й транспортування відходів, так як ці процеси беруть на себе значною частку загального обсягу витрат. Отже в організації та здійсненні цих процесів може бути знайдений високий потенціал оптимізації. Цілі і завдання цієї інфраструктури повинні бути порівняні з квотою збору відходів. Важливі також квоти на переробку зібраної відпрацьованої продукції. Відстань для транспортування повинна бути короткою. Крім того, слід розглянути питання комплектації транспорту та вибору відповідних транспортних засобів. Потрібно забезпечити мінімальне пошкодження застарілої продукції і стеження за матеріальними потоками під час перевезення. Формування логістичної системи повинно враховувати також непередбачені обставини, наприклад, небезпеки, пов'язані з перевезенням токсичних речовин або велику кількість можливих пунктів збору.

Пункти збору та передачі відходів

Органи управління державними відходами (öRE) повинні встановити пункти збору, де використане обладнання від приватних домогосподарств в їхньому регіоні може бути безкоштовно повернуто кінцевими користувачами та дистриб'юторами. Кількість точок збору або місць, де вони поєднуються з Пікап-системами, визначається щільністю населення у відповідному регіоні та географічними умовами. Точки збору можуть працювати одночасно, як пункти передачі. Залежно від просторових умов пункти збору можуть бути об'єднані з «пікап»-системами. Пункти передачі служать в той же час, як точки взаємодії між Органами управління державними відходами (öRE), з одного боку, і виробниками або дистриб'юторами, з іншого боку, коли відходи вже розділені на п'ять встановлених груп. Адаптовані для збору та транспортування контейнери повинні бути прийняті в місці збору й відповідати транспортному потенціалу. Наприклад, є переносний контейнер з об'ємом 10 м³, або роликові контейнери ємністю від 30 м³ до 50 м³ для першої, другої, третьої та п'ятої груп. Останній контейнер має ту перевагу, що необхідний мінімум відібраної кількості груп досягається, коли він повністю заповнений.

Системи повернення

Закон про електротехнічні відходи (ElektroG) фіксує зобов'язання виробників з організації повернення відходів електронного та електричного обладнання й

створення відповідних зворотних та логістичних систем. Закон передбачає чотири можливі способи (сценарії) видалення відходів з метою здійснення збору та вивезення використаної продукції. Повернення вживаного обладнання з приватних домашніх господарств через державні пункти збору. Традиційні системи відбору назад для приватних домогосподарств, дистриб'юторів або виробників можуть допомогти за їх бажанням створити свою власну систему повернення. Приватні домогосподарства мають можливість принести свої використані продукти, безкоштовно. Ці програми повернення можуть бути організовані у вигляді пунктів збору відходів на площах компаній, що займаються видаленням відходів або логістичних фірм, а також аналогічних пропозицій магазинів.

Мотивація для створення власної системи повернення може ґрунтуватися на економічній ефективності варіантів збору й утилізації, та/або інтересу виробника до покращення іміджу та підвищення лояльності до нього клієнтів. У разі продукції підвищеної цінності, що була використана переважно або виключно на комерційній основі, яка має, як і раніше, залишкову вартість у кінці терміну її корисного використання, логістична структура, створена спеціально для повернення використовуваного обладнання, може бути відповідним рішенням. Якщо мова йде про дешеву масову продукцію, то, зазвичай, вважається, що спільне використання існуючих логістичних структур для повернення вживаного устаткування є більш вигідною альтернативою. Інформаційний потік в таких системах повернення залежить від їх індивідуальної конфігурації і не може бути розглянутий в загальних рисах.

Для реалізації відходів електричної та електронної продукції у Німеччині найбільш поширений спосіб полягає у використанні засобів громадського збору. Компанія Hellmann Process Management GmbH & Co. KG розробила додаток до смартфона, що дозволяє знайти найближчий центр збору. Ця програма під назвою eschrott дозволяє приватним особам і бізнес-користувачам знайти майданчики збору відходів по всій Німеччині. Крім того, нові пункти збору можуть бути додані в базу даних. Мережа «Новини» повідомляє про останні зміни й відображує прес-релізи. Далі, під назвою «Більше» (Mehr) з'являється, наприклад, функція «Стоп» (eSchrott Melden), яка може бути використана, щоб дати інформацію про незаконну утилізацію відходів. Крім того, можна звернутися безпосередньо в Асоціацію з реєстрації старого електронного устаткування (EAR), і батарейний реєстр. Якщо відпрацьоване електрообладнання має цінність після закінчення циклу роботи, власник має можливість отримати пропозицію на повторне його використання. Використане обладнання відновлено для подальшого його використання. Додаток доступний безкоштовно для смартфонів і планшетів по виносці <http://www.umweltmanager.net/recyclingsuche-app>

Саксонія-Ангальт – область у східній частині Німеччини. Є 14 адміністративних районів, де одна з компаній є Органом управління державними відходами (öR) і несе відповідальність за організацію робіт з утилізації відходів. На мапі, що додається, показано розподіл пунктів збору. Є в цілому 57 пунктів збору в регіоні площею 20 446 квадратних кілометрів і населенням 2 246 мільйона. Як приклад для Саксонії-Ангальт буде описаний процес збору відходів електронної продукції в Галле (населення 220 000, площа – 135 квадратних кілометрів). Керуючою компанією зі збору громадських відходів у Галле є HWS – Hallesche Wasser- und Stadtwirtschaft GmbH. 800 співробітників піклуються про постачання питної води та утилізації стічних вод. Компанія HWS також

надає послуги з утилізації відходів для муніципалітету. Будучи Органом управління державними відходами, компанія HWS зобов'язана встановити пункти збору відходів електронного та електричного обладнання безкоштовно. Кількість об'єктів збору було прийнято з урахуванням чисельності населення, регіональних умов і політичних цілей утилізації. HWS управляє роботою трьох утилізаційних дворів, де може бути утилізовано використане обладнання всіх п'яти категорій.

На цих дворах передбачена утилізація також інших відходів, з метою підвищення мотивації для останнього власника розпоряджатися своєю системою утилізації відходів електрообладнання та полегшення вирішення логістичних питань.

Компанія HWS зв'язується з Асоціацією по реєстрації старого електронного устаткування (EAR), повідомляє дані про кількість відходів. Асоціація видає замовлення на збір відходів конкретному виробникові. Цей виробник зобов'язаний забрати контейнер і забезпечити замість нього порожній контейнер безкоштовно.

HWS має також можливість вибрати прямий маркетинг для конкретних груп відходів, що збираються. Це в даний час здійснюється для груп номер один, два, три й п'ять, що покладає відповідальність за відібрану продукцію безпосередньо на HWS.

Для того щоб продати старе обладнання, публікується виклик на торги, де утилізаційні компанії можуть зробити пропозицію щодо передачі їм використаних одиниць продукції. HWS вибирає найдорожчу пропозицію строком на один рік. У результаті компанія, що виграла торги, стає партнером HWS за контрактом і отримує певну групу збору для подальшої переробки. Після відбору використана продукція транспортується на завод для попередньої обробки.

Тут її готують для подальшої переробки. Згодом вона піддається утилізації чи відновленню на заводі. HWS зобов'язана інформувати Асоціацією по реєстрації старого електронного устаткування (EAR) про кількість зібраної, відновленої та розміщеною продукції.

Прямий маркетинг стає більш важливим напрямком бізнес-діяльності компанії HWS і змушує її підвищити квоту збору. Це має бути реалізовано за допомогою додаткових комбінацій систем доставки й «пікап»-систем. HWS організовує таку комбінацію для збору використаного обладнання, що супроводжує відбір великогабаритних відходів, і збору на вимогу. Перший має перевагу виставити використані одиниці продукції на передні двері разом з великогабаритними відходами. Це стосується, в першу чергу, великого устаткування й телевізорів, для доставки яких на пункти збору потрібно докласти додаткових логістичних зусиль. Відбір цього устаткування за схемою «пікап» організований за допомогою спеціального вантажного автомобіля, який привозить зібрані відходи в довколишні утилізаційні двори. Має сенс здійснити збір старого обладнання спеціальною машиною для того, щоб здійснити попереднє сортування в процесі збору. Збір на вимогу доступний тільки для великої побутової техніки.

Контейнерний збірний пункт для малої побутової техніки.

У світлі змін Директиви ЄС щодо відходів електричного та електронного

обладнання (WEEE), а також після обговорень в рамках екологічного проекту Єврокомісії LIFE+, почав працювати новий пілотний проект Євросоюзу WEEENMODELS, який збільшив квоти на збір відходів електрообладнання. У ході виконання цього проекту, в містах будуть розміщені нові контейнери для малого електронного обладнання, як додаткові пункти збору.

Завод з оброблення відходів електроустаткування (WEEE)

Іншою новою сферою господарської діяльності компанії HWS є обробка використаних електронних виробів на спеціальному заводі за адресою Äußere Hordorfer Straße. Для цього компанія HWS в рамках державно-приватного партнерства з компанією IGE Hennemann GmbH здійснила будівництво заводу «для обробки небезпечних відходів». 350 000 євро були інвестовані в інфраструктуру та обладнання. У даний момент на заводі працюють 7 співробітників. У майбутньому можливе розширення штату до 19 робочих місць.

Управління збором відходів електроустаткування (WEEE) (досвід Швеції)

Подібно Німеччині муніципалітети мають особливе значення для управління збором відходів у Швеції. Кожен муніципалітет повинен мати план роботи з відходами, і вони мають право автономного положення по відношенню до виробників, що гарантується шведською конституцією. Головні цілі управління роботами по відходах відповідають цілям Європейського Союзу.

1. Профілактика.
2. Підготовка для повторного використання.
3. Переробка.
4. Інше використання, особливо в енергетиці.
5. Видалення.

Основи політики

Визначення виробника закладено в Шведському Зводі законів (Указ 2005: 209: 13).

«Відповідно до цього Указу виробником є особа, яка:

1. виробляє електричні та електронні вироби й продає їх під власною маркою,
2. продає під власною маркою електричні та електронні вироби, які не мають бренду, але які можна віднести до виробника, згідно пунктів 1, або 3, на професійній основі, або імпортує електричні й електронні товари в Швецію або експортує таку продукцію зі Швеції в іншу країну, яка є членом Євросоюзу. Термін виробник не відноситься до людини, яка тільки забезпечує фінансування в рамках угод про позику, лізинг, оренду або купівлю в розстрочку, що відносяться до продукту, незалежно від того, чи означає угода, що право власності на Продукт буде або може бути передано».

Розділ 8 встановлює обов'язок муніципалітетів брати на себе відповідальність за відходи, що утворюються в приватних господарствах. Мається на увазі, що, з цієї причини, відходи повинні бути перевезені і/або перероблені, або розміщені на підприємстві з переробки відходів.

Правила, що стосуються обробки та реєстрації відходів електроустаткування (WEEE) були закладені в указі 2005: 209.16. Питання обробки та відповідальності при утилізації батарейок викладені в Указі 2008: 834.17

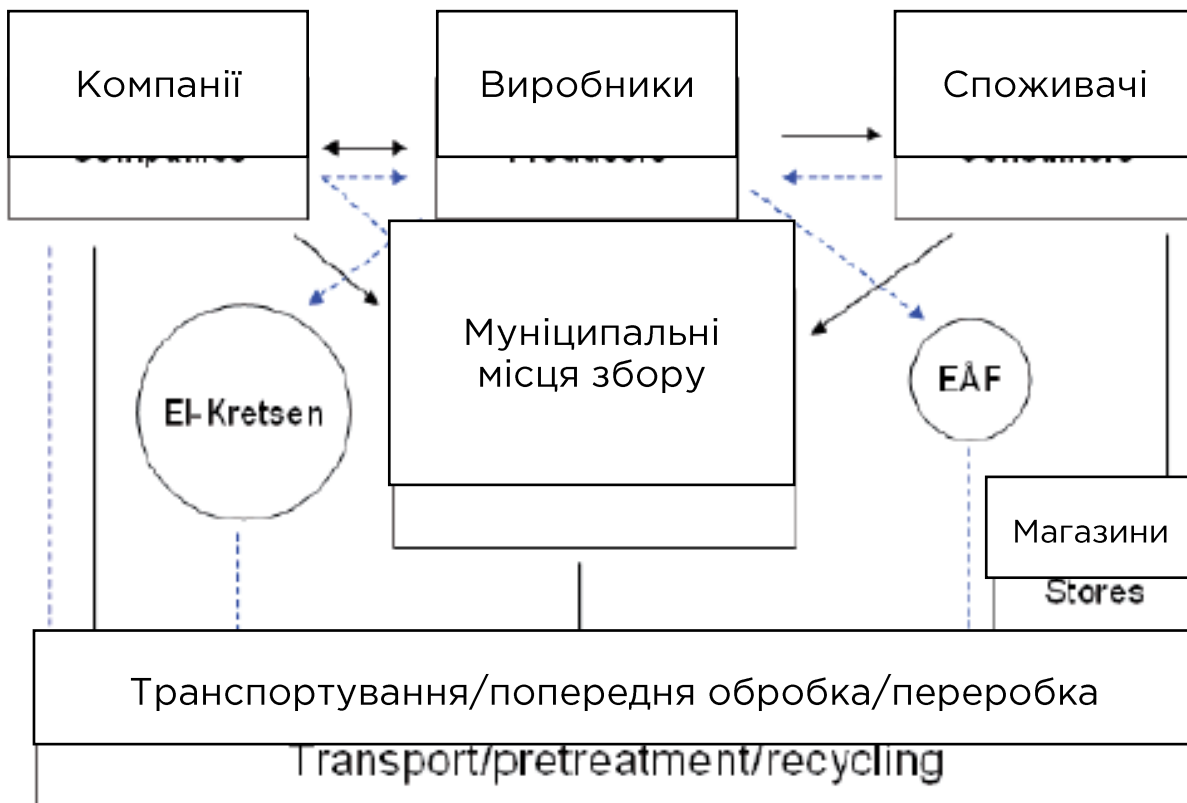
З розділах 12-15 порядок обробки відходів виробником пояснюється більш докладно. Відповідно до розділу 12 виробники зобов'язані обробляти відходи електроустаткування, яке було продано після 12 серпня 2005 року. Розділ 13

просить виробників взяти участь у відповідній обробці відходів електроустаткування, які утворилися в приватних домогосподарствах з виробів, проданих до 12 серпня 2005 року. Частку участі слід вимірювати згідно ринковій частці на підставі даних, щодо кількості проданих побутових виробів. Розділ 14 покладає на виробників відповідальність за всю продукцію, яка була випущена на ринок до 12 серпня 2005 року й не були відібрана приватними домогосподарствами, якщо вона була відправлена виробникам у зв'язку з тим, що виробник був її продавцем. Це застосовано, тільки, якщо продукція є аналогічною за типом, або виконує ті ж функції, що продукція, що випускається виробником. Розділ 15 призначає виробника організацією, яка має здійснювати безкоштовне обслуговування приватних домогосподарств. У розділі 16 виробники зобов'язані для відходів, що утворилися в Швеції, відповідно до розділів 12-13, створити, принаймні, один або більше відповідних систем збору. Утилізація відходів, зазначених у розділі 14 повинна здійснюватися у простий і практичний спосіб. Відходи, зазначені в розділі 12-14 вимагається транспортувати й піддавати обробці з метою відновлення енергетичних і службових ресурсів або іншими природоохоронними добротними способами. Система збору відходів визначається як відповідна вимогам розділу 17, якщо:

- надається простий доступ і хороше обслуговування;
- гарантується спрощена процедура сортування для домашніх господарств та інших користувачів;
- є в наявності достатнє географічне поширення систем збору відходів, відповідно до розділу 12;
- є система збору відходів у кожному муніципалітеті відповідно до статті 13,
- відходи можуть бути доставлені до системи збору, навіть якщо є обмежена відповідальність виробника за цю продукцію, у випадках, якщо вони того ж типу, як ті прилади, для яких система збору призначена, а також якщо:
- це сприяє повторному використанню;
- це не представляє шкоди для навколишнього середовища;
- це є результатом проведення консультацій між виробником і муніципальною владою.

Збір, транспортування й Система повернення.

Відповідальність за збір відходів електроустаткування (WEEE) була покладена на виробника в Швеції 1 липня 2001. У цьому контексті між Шведської Асоціацією з управління відходами (Avfall Svergie), компанією «Ель-Крецен» (El-Kretsen), що займається збором відходів електрообладнання, а з 2008 року й компанією EAF, що підключилася до цієї роботи, виникло співробітництво, при якому витрати на збір відходів покриваються муніципалітетами.



Малюнок: Інформаційний потік системи збору відходів у Швеції
 Джерело: Шведське агентство з охорони навколишнього середовища. 2 009, сторінка 2

Аналіз Шведського Зводу Законів (2005: 209) показує, що фізична й фінансова відповідальність за збір відходів лежить на виробниках. На практиці важливу роль у процесі збору грають муніципалітети. Існує угода з компанією «Ель-Крецен», про те, що муніципалітети несуть відповідальність за інфраструктуру збору відходів електроустаткування від приватних домогосподарств. Виробники повинні фінансувати повернення й транспортування відходів до місць утилізації. Це звільняє виробника від збору, шляхом обміну у відношенні 1:1 (старе на нове), що було передбачено в попередній Директиві 2000 року (2000:208,21)

Компанія «Ель-Крецен» організовує загальнонаціональну систему збору та переробки відходів електроустаткування у Швеції. Система називається Elretur і управляється у співпраці зі шведською владою. Це є перевагою для приватних домашніх господарств, бо вони можуть розміщувати свої відходи електроустаткування разом з іншими відходами на об'єктах збору. З іншого боку система корисна й для виробників, так як вони можуть використовувати вже сформовану громадську інфраструктуру збору. Elretur є єдиною загальнонаціональною системою збору. Збір відходів електрообладнання в основному здійснюється 630 муніципальними центрами утилізації. У співпраці між Шведською Асоціацією з управління відходами (Avfall Svergie) і компанією «Ель-Крецен» був побудований контейнер для збору ламп і малого електронного обладнання. Крім того, Шведське агентство з охорони навколишнього середовища (SEPA) формулює рекомендації для муніципалітетів, щоб показувати подальший потенційні поліпшення. Рекомендується, щоби муніципалітети разом з SEPA організували контроль виробників і заводів по обробці відходів. Особливо це стосується контролю переробки холодильників для зниження викидів озоноруйнуючих речовин. Агентство SEPA також працює над економічним інструментарієм, що

дозволить скоротити використання кадмію в батареях, на зразок інструментарію, який був використаний для ртуті. Повинен проводитися також моніторинг належного поводження з відходами електрообладнання шляхом виконання Агентством SEPA аналізів на основі наданих даних від виробників про обсяг продажів, квоту на збір і найменування переробленої продукції.

Найкраще практичне вирішення по збору невеликого електронного обладнання було визначено в місті Евле, яке знаходиться в 200 км на північ від Стокгольму. Муніципальна компанія з управління відходами *Gastrikeatervinnare* відповідає за збір відходів електрообладнання в муніципалітетах Евле, Сандвікен, Хуфорш, Окелбу й Олкарлеби. Ця область має площу 4477 км² і населення 160 тисяч.

У цій області працюють 13 утилізаційних дворів, де люди можуть розміщувати свої відходи. П'ять років тому муніципалітет почав збирати електронні відходи за допомогою спеціального вантажного автомобіля. Такий підхід корисний для людей, які не мають власного автомобіля й не можуть доїхати до утилізаційних дворів. Цей вантажний автомобіль їздить круглий рік з фіксованим маршрутом через муніципалітети до певних місць, де він стоїть протягом 2 годин, і люди можуть принести свої відходи. Але регулярні огляди побутових відходів показали, що кількість відходів електрообладнання в них може бути ще знижена.

Оскільки ця частка вважається занадто високою, заплановані подальші заходи для спрощення збору відходів електрообладнання. Для цього було створено співпрацю між компанією з управління відходами та роздрібними магазинами торгової мережі «Курник». У всіх магазинах цієї мережі були встановлені спеціальні контейнери для збору малого електронного обладнання, батарей та освітлювальних ламп. У цілому було створено 28 нових пунктів збору. Співпраця з мережею «Курник» повинна забезпечити простий спосіб збору, який підходить для багатьох людей. Спорощення цих контейнерів відбувається кожні 4-6 тижнів.

На практиці організація збору відходів здійснюється у співпраці між виробниками, дистриб'юторами та муніципалітетами. Хоча відповідальність за збір лежить на дистриб'юторах, відповідальність за фінансування збору є частиною договірних схем, і, в кінцевому рахунку лежить на виробниках. Але для забезпечення взаємодії використовується муніципальна інфраструктура. Зокрема, в якості місць збору відходів використовуються так звані «Місця Цивільних Зручностей». У відповідності зі своїми зобов'язаннями дистриб'ютори пропонують обслуговування з повернення товарів, на зразок обслуговуванню в магазинах. Потрібен дистриб'ютор, або відповідна схема повернення після завершення терміну служби обладнання, щоб забрати його від користувача, незалежно від того, чи буде воно замінено. Це правило застосовується на ринку відходів електрообладнання, починаючи з 13-го серпня 2005 року. В інших випадках обладнання підлягає збору з боку дистриб'ютора, якщо він змінив обладнання та не попередив про необхідність його попереднього підживлення. Якщо є попит на обробку відходів електрообладнання, обробка повинна здійснюватися «Авторизованим оброблювальним підприємством» (ATF). Таке підприємство потрібно для виконання стандартів «Положення про ліцензування управління переробкою відходів електрообладнання (MLR) від 1996 року. При цьому, сама переробка повинна здійснюватися згідно рекомендацій «Положення про найкращі види обробки для утилізації й відновлення» (BATRRT) Тільки «Затверджене й авторизоване оброблювальне підприємство» (AATF) і затверджені експортери

можуть перевірити правильність обробки відповідно до правил і рекомендацій. Такі підприємства (AATF) створені в Шотландії.

У такий же спосіб, як були створені Положення про відходи електрообладнання (WEEE), були розраховані й показники переробки. Ця оцінка заснована на даних Великобританії. Відповідно з цією оцінкою обсяги переробки відходів електрообладнання домашніх господарств в Шотландії складають 41 385 т (Великобританія - 454 283 т). Окремі оцінки кількості відходів електрообладнання в загальному потоці побутових відходів за 2009-2010 роки становлять 34 169 т. Щодо обладнання, що повертається виробнику, за системою повернення після зносу, ця частина становить приблизно 10 %, від результатів дійсної оцінки, наведеної вище (41 385 т). Якщо додати ще відходи від комерційної та технічної діяльності (C & I), які перероблені в кількості 1 306 т, і врахувати відхилення, наведені в журналі «Будівництво та знесення» щодо обсягу перероблених відходів електрообладнання, обсяги в Шотландії виростають до 42 691 т. Це приблизно складає 30,6 %.

Як уже згадувалося магазини та інші постачальники електронної продукції пропонують схему повернення відходів всередині магазину. Крім того, існує можливість залишити старі товари в окремих магазинах, які мають спеціальні контейнери. Це такі магазини, як Morrisons Supermarket на вулиці King або Sainsbury's supermarket на шосе Berryden Road. Ці контейнери можуть бути використані, в основному для малого обладнання, такого як мобільні телефони, ігрові консолі, DVD-плеєри й т.д. Стосовно до інших відходів електрообладнання, обмеження по довжині становлять 50 см. Ці спеціальні контейнери позначені синіми крапками на карті.

2009/2010			2010/2011	
тон		кг/чол.	тон	кг/чол.
Відходи електрообладнання Холодильники та морозильники	386	1,72	507	2,26
Відходи електрообладнання великі домашнього застосування.	209	0,93	271	1,21
Відходи електрообладнання дрібні домашнього застосування	105	0,47	297	1,33
Відходи електрообладнання	229	1,02	499	2,23

електронно-променеві трубки				
Відходи електрообладнання Люмінесцентні лампи	1	0	1	0
Усього	930	4,14	1575	7,03

Зростання кількості зібраних відходів електрообладнання в Абердіні (Шотландія) показує успіх систем збору у цьому місті. Від 4,14 кг на одного мешканця в 2009/10 роках до 7,03 кг на одного мешканця в 2010/11 роках. Це суттєве збільшення збору. Особливе збільшення зборів відпрацьованих електронно-променевих трубок може бути викликано випуском нових рідкокристалічних і плазмових плоских екранів для телевізорів і комп'ютерів із заміною старих екранів. Збільшення збору малого електронного устаткування підтримується шляхом створення децентралізованих пунктів збору й спеціальних контейнерів.

Ефективність системи збору залежить від зони покриття й щільності населення. Залежно від просторового середовища слід розглядати, обидві системи, які пропонуються в комбінації. Аналіз переваг і недоліків представленої системи збору призводить до висновку, що утилізаційний двір дуже добре підходить в якості місцевого пункту збору відходів електрообладнання. Відстань до домашніх господарств не повинна бути занадто великою, так як мотивація останнього власника є важливою передумовою для утилізації використаних продуктів. У цьому відношенні необхідно здійснити інтенсивну роботу по зв'язках з громадськістю, щоб інформувати мешканців, що живуть поруч, про можливості утилізаційного двору. Перевагою для останнього користувача є також можливість принести інші відходи. Він економить час і відстань, що може збільшити його мотивацію.

У цьому контексті, можливо, варто вивчити, чи може бути реалізовано збільшення годин роботи або можливість розпоряджатися відходами електрообладнання за межами нормальних годин роботи для того, щоб збільшити обсяги збору. Був описаний кращий досвід в Шевде, Швеція, який пропонує утилізацію відходів електрообладнання протягом 24 годин та 7 днів. Крім того, існує цілий ряд передових методів, які використовують для збору сміття, щоб збільшити швидкість збору компактного використаного обладнання. Ці контейнери були успішно створені в Галле (Німеччина), де вони розташовані поруч з контейнерними місцями для скла та інших видів відходів. У Евле (Швеція) спеціальні контейнери для малого обладнання, батарей і лампочок були розміщені в магазинах. Магазинний збір також виявився успішним в Абердіні, Шотландія. У цих випадках рівень збору виріс і менше відходів електрообладнання потрапило в звичайні побутові відходи. Витрати при цьому були відносно низькими.

Для великого устаткування поєднання систем принесення та відбору на місці («пікап»-система) може сприяти подальшій оптимізації системи збору. «пікап» використаної продукції має сенс, якщо транспортування вимагає додаткових зусиль від останнього власника, наприклад, для телевізорів і великої побутової техніки. Супровідний відбір відходів електрообладнання разом зі збором

великогабаритних відходів може призвести до нестійкого розміщенню використаного електрообладнання, але може бути й корисний в залежності від швидкості збору. Ця додаткова «пікап»- система пов'язана з більш високими витратами.

Ситуація в Україні

В Україні станом на жовтень 2015р. впровадження системи поводження з ВЕЕО не відбувається. Водночас у 2013р. був розроблений проект технічної допомоги TWINNING (міжурядові проекти технічної допомоги) UA/13/ENP/EN/39 Introduction of a Management System of Wastes of Electric and Electrical Equipments (WEEE) in Ukraine (Впровадження системи поводження з ВЕЕО в Україні). Технічне завдання цього проекту передбачає надання технічної допомоги Міністерству регіонального розвитку та будівництва України з розробки відповідного законодавства та його впровадження. Станом на жовтень 2015р. проект Twinning знаходиться на стадіях підписання та не розпочався. Обсяг передбаченого фінансування – 1,2 млн. євро⁴².

Зважаючи на необхідність впровадження даної системи в українське законодавства, виникатиме потреба в організації відповідних підсистем, зокрема збору/логістики та переробки. Для Нового Роздолу загалом та НРІП зокрема це становить стратегічну можливість. Наявність центру первинної обробки ВЕЕО у НРІП може стати фактором інвестиційної привабливості НРІП для переробних підприємств підгалузі. Якщо в НРІП існуватиме такий центр, до якого буде забезпечене постачання ВЕЕО, з'являється фактор доступу до сировини та відповідно бізнес-кейс для розміщення переробних підприємств ВЕЕО саме в НРІП. Отже, створення центру первинної обробки ВЕЕО стає фактором інтересу НМР (державного партнера у потенційному ДПП).

Центри первинної обробки ВЕЕО являються собою спеціалізовані логістичні комплекси, в яких відбувається розвантаження вантажних машин, що перевозять необроблені ВЕЕО. Центр включає відповідно обладнання складські приміщення та лінії первинного обробки – сортування, розробки та подріблення, а також складські приміщення відсортованої сировини з ВЕЕО за її видами. Компанії із вторинної переробки ВЕЕО використовують логістичні потужності центру для отримання сировини для власних виробництв (у випадку НРІП – підприємства, розміщені у зоні Втр згідно концепції НРІП). Центр первинної обробки ВЕЕО може бути розташований у Сировинній зоні НРІП, передбаченій концепцією НРІП.

Наявність такого регіонального центру у Новому Роздолі обумовить конкурентні переваги НРІП у цій галузі у Львівській області та загалом Західній Україні. Отже, НМР має бізнес-кейс для створення такого центру первинної обробки ВЕЕО. Залучення приватного партнера може пришвидшити процес створення такого центру саме в НРІП.

Приватним партнером для створення Центру первинної обробки ВЕЕО можуть бути:

- Комерційні колективні платформи, які планують вихід на український ринок та відповідно шукають конкурентні переваги для своїх систем саме на українському ринку. Наявність такого центру під їхнім управлінням може бути фактором конкурентоспроможності їх на ринку Західної України.
- Компанії зі збору та переробки ТПВ, що працюють у Західній Україні, - оскільки логістичний супровід системи поводження з ВЕЕО може бути їхнім новим видом бізнесу після запуску у дію системи поводження з ВЕЕО за європейськими стандартами в Україні.

⁴² http://www.esteri.it/mae/gemellaggi/tacis/ucraina/ua_13_enp_en_39.pdf

Зважаючи на вищенаведене, єдино доцільною моделлю для ДПП щодо Центру первинної обробки ВЕЕО є **модель ВОТ** (будуй-управляй-передавай). У табл. нижче наводиться аналіз за факторами ідентифікаційного дослідження.

Переваги для державного партнера	Створення конкурентних переваг для Нового Роздолу та НРІП зокрема для первинної обробки ВЕЕО, - найбільший пункт збору та первинної обробки ВЕЕО. Формування фактору інвестиційної привабливості для профільних інвесторів та прискорення інвестиційного процесу в НРІП.
Переваги для приватного партнера	Можливість управління Центром первинної обробки ВЕЕО - конкурентні переваги на ринку колективних систем ВЕЕО або логістичного обслуговування систем поводження з ВЕЕО.
Альтернативні варіанти досягнення мети ДПП	НМР може розглядати можливість залучення коштів профільних обласних програм (екологічна, розвитку промисловості) або обласного екологічного фонду. Проте станом на жовтень 2015р. ці програми не передбачають фокус на питаннях ВЕЕО через відсутність законодавчої бази та прямої доцільності.
Заінтересовані сторони	Оператори колективних систем, заінтересовані у виході на українських ринок. Діючі оператори систем поводження з ТПВ у Західній Україні.
Необхідні умови для впровадження	Наявність поступу із затвердженням та впровадженням проекту Twinning, - прискорення розробки відповідної законодавчої бази для національної системи поводження з ТПВ.
Аналіз ризиків	Комерційний ризик - конкуренція з боку існуючих пунктів обробки та складування ТПВ, де можуть бути розміщені Центри первинної обробки ВЕЕО. Водночас таке розташування є непривабливим для підприємств первинної обробки (умови роботи для працівників) та стримуватиме розвиток кластеру з переробки ВЕЕО. Політичний ризик - відтермінування впровадження відповідних директив ЄС на невизначений термін. Економічний ризик - можливість неузгодженості інтересів КК та НМР у питанні розвитку сировинної зони та розбіжності щодо умов розміщення Центру первинної обробки ВЕЕО у НРІП. Питання може бути вирішене на етапі проведення переговорів з КК та підписання угоди. Наявність поступу з ДПП може слугувати додатковим позитивним фактором переговорів з КК для НМР.

Отже, розміщення Центру первинної обробки ВЕЕО на умовах ДПП BOT (build-operate-transfer) є рекомендованим для розробки ТЕО. Фактором прийняття рішення щодо розробки ТЕО є підписання Міністерством регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ вищезгаданою угоди по проекту Twinning та початку розробки національної системи поводження з ВЕЕО.

Рекомендації з впровадження для Новороздільської міської ради

На основі проведеного ідентифікаційного дослідження можливих моделей ДПП для розвитку НРІП, можна надати наступні рекомендації для НМР залежно від етапу розвитку НРІП (див. затверджену концепцію).

Етап 0. Початковий етап.

Ключовим інтересом для НМР на даному етапі розвитку є побудова інженерної інфраструктури (особливо електропостачання, водопостачання та водовідведення). Наявність такої інфраструктури є ключовим фактором приваблення якірних інвесторів та керуючої компанії.

1. У випадку неможливості фінансування будівництва інженерної інфраструктури коштом ДФРР та/або програм ЄС, рекомендується НМР провести переговори щодо інтересу ТОВ “Енергія-Новий Розділ” в управлінні та підведенні інфраструктури до НРІП.
2. У випадку інтересу з боку ТОВ “Енергія-Новий Розділ” в управлінні НРІП провести переговори щодо залучення ТОВ “Енергія-Новий Розділ” як приватного партнера у ДПП з будівництва інженерної інфраструктури на умовах BLT (будуй-орендуй-передавай).
3. У випадку відсутності з боку ТОВ “Енергія-Новий Розділ” інтересу в безпосередньому управлінні, провести переговори щодо залучення ТОВ “Енергія-Новий Розділ” як приватного партнера у ДПП з будівництва інженерної інфраструктури на умовах BOT (будуй-експлуатуй-передавай). Провести переговори та підписати меморандум, в якому закріпити істотні умови доступу до інфраструктури, збудованої у рамках ДПП. Даний договір ДВВ та меморандум істотних умов доступу має бути долученим до процесу переговорів з потенційними резидентами та керуючими компаніями.

Етап 1. Початок освоєння НРІП

Ключовим інтересом НМР на даному етапі розвитку з закріплення нових галузей, відповідно до концепції, для їхнього подальшого розвитку в індустріальному парку.

1. Пошук приватного партнера для ДПП з розміщення Центру первинної обробки ВЕЕО на умовах ДПП BOT (build-operate-transfer).
2. Фактором прийняття рішення щодо розробки ТЕО є підписання Міністерством регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ вищезгаданою угоди по проекту Twinning та початку розробки національної системи поводження з ВЕЕО.

Етап 2. Розширення освоєної території НРІП.

Із початком активного освоєння території НРІП промисловими підприємствами, можуть виникати проблемні питання із рухом вантажних машин по дорогах загального користування та недостатності потужностей газопостачання.

1. Провести переговори (із залученням КК НРІП) щодо інтересу ТОВ

“Енергія-Новий Розділ” в управлінні та підведенні газопроводу середнього тиску до середньої точки НРІП від газопроводу високого тиску, власником якого є ТОВ “Енергія-Новий Розділ”. У випадку інтересу – розробити ТЕО щодо ДПП з підведення газопроводу та регуляторного пункту.

2. Підготувати ТЕО та провести переговори з приватними партнерами для сценарію побудови дороги до НРІП на умовах BOT (build-operate-transfer) / Будувати - експлуатувати - передати - концесії. За даної моделі ДПП приватний партнер інвестує у будівництво дороги, відповідає за її отримання та передає її на баланс концесієдавця (НМР) після завершення договору концесії.
3. Сценарії доцільні за умови ефективної роботи НРІП (відповідно до концепції, отримання податкових та рентних платежів НМР від резидентів та КК НРІП) та відсутності альтернативних джерел фінансування робіт.

Рекомендації щодо нормативно-законодавчої бази ДПП

В Україні застосування ДПП унормовується Законом «Про державно-приватне партнерство» (від 1 липня 2010 р. № 2404-VI з останніми змінами та доповненнями від 16.10.2012 р.), базові положення якого, за оцінками експертів, відповідають сучасним європейським правовим орієнтирам. Закон визначає, що проекти ДПП повинні відповідати таким основним критеріям: - мати довготривалий характер (понад 5 років);

- передбачати передання приватному партнеру частини ризиків у процесі реалізації проектів; - мати вищі техніко-економічні показники ефективності, ніж у разі реалізації без участі приватного партнера.

Державно-приватне партнерство (ДПП) визначено серед ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем. Висока ефективність ДПП як форми взаємодії держави та бізнесу доведена досвідом багатьох країн світу. Сьогодні актуалізувались об'єктивні обставини для запровадження механізмів ДПП. Для реалізації масштабних модернізаційних проектів в різних секторах економіки потрібні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. В умовах післякризового розвитку зростає також інтерес бізнесу до державної підтримки, яка дозволить знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проектів для кредитних організацій.

Водночас зазначений Закон має й певні недоліки. По перше, не встановлено мінімальну частку участі у проекті приватного партнера (зокрема, у розвинених країнах мінімальна частка приватного фінансування складає 25 %). У зв'язку з цим навіть мінімальна частка приватного фінансування у спільному проекті дозволяє відносити його до категорії ДПП, перекладаючи більшу частину відповідальності на державу. По-друге, відсутні чітко визначені механізми практичної реалізації (визначення етапів реалізації проектів ДПП, створення мотивації для іноземних інвесторів тощо). По-третє, відповідно до ст. 7 державно-приватне партнерство поширюється на об'єкти, що перебувають у державній або комунальній власності; тим самим унеможлиблюється реалізація таких проектів як будівництво об'єктів приватним партнером з наступним їх передаванням державному (комунальному) партнеру. По-четверте, залишається не визначеною роль Державного фонду регіонального розвитку у фінансуванні проектів ДПП.

У 2011-2012 рр. прийнято низку нормативних документів щодо методик і процедур, пов'язаних із реалізацією ДПП. Згідно цих документів, ще на етапі до підписання угоди про ДПП приватному партнерові потрібно пройти складні процедури узгоджень. Водночас, він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно затвердженого порядку, спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ДПП.

Таким чином, нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є дуже складною, багаторівневою і бюрократизованою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму для активізації інвестиційної діяльності. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності реальних проектів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів. Існує також низка

суперечностей у інституційному забезпеченні ДПП. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є спеціально уповноваженим органом з питань державно-приватного партнерства. До його основних завдань віднесено формування та забезпечення реалізації політики у сфері ДПП.

Міністерство проводить моніторинг ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері ДПП, організовує перевірки виконання договорів, укладених у рамках ДПП.

Суттєвою перешкодою для практичного запуску інвестиційних проектів на засадах ДПП, особливо на регіональному та місцевому рівнях, є відсутність кадрового забезпечення із відповідним рівнем методологічної та методичної підготовки. Діяльність працівників структурних підрозділів, які відповідають за сферу інвестиційної діяльності, спрямована насамперед на перерозподіл бюджетних коштів, виділених на інвестиційну діяльність.

Успішний розвиток ДПП як механізму активізації інвестиційної діяльності та залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі для держави сфери можливий лише за умови, коли буде забезпечено баланс інтересів держави і приватного інвестора. Правова форма здійснення ДПП повинна забезпечити для інвестора привабливість, безпеку вкладення коштів в державну власність і реалізувати основну мету проекту, тобто розвивати ту сферу, яка стратегічно важлива для держави. Для цього держава повинна сприймати приватного інвестора як рівноправного партнера. Вимагаючи від нього виконання передбачених угодою зобов'язань, держава має, зі свого боку, гарантувати виконання власних зобов'язань в повному обсязі.

До ризиків та перешкод для успішного практичного впровадження проектів ДПП на даному етапі насамперед належать:

- можливості неефективного управління з боку приватного партнера майном, наданим державним партнером для виконання умов договору, несвоєчасного введення в експлуатацію предмета договору та його невідповідності критеріям, передбаченим договором;
- невпевненість приватних партнерів щодо виконання своїх фінансових зобов'язань у довгострокових проектах через те, що держава не може гарантувати мінімальний обсяг споживання товарів або послуг та встановлення цін (тарифів) на товари, що виготовляються, або послуги, які надаються приватним партнером, на рівні, що відповідає економічно обґрунтованим витратам на їх виготовлення чи надання та забезпечує окупність інвестицій;
- відсутність у Бюджетному кодексі можливості гарантування компенсації збитків приватного партнера, пов'язаних з невідповідністю попиту на товари та послуги запланованим показникам, невиконанням державою зобов'язань за договорами ДПП, відшкодуванням різниці в тарифах тощо;
- відсутність гарантій виконання фінансових зобов'язань щодо проектів ДПП на весь термін їх реалізації з боку держави, що пов'язано з щорічним затвердженням бюджету та корегуванням бюджетних програм;
- відсутність податкових і митних пільг для реалізації проектів ДПП, що знижує їхню привабливість для приватних партнерів за наявності таких пільг для інших форм державного стимулювання інвестиційної діяльності;
- можливість зміни нормативної бази, зокрема, внесення змін до податкового та регуляторного законодавства, зміни стандартів якості (підвищення вимог) до товарів і послуг, які надаються приватним партнером за умовами договору,

що може спричинити істотну зміну умов участі приватних партнерів у проектах;

- відсутність впевненості приватного партнера у можливості рівноправного з державою захисту своїх інтересів у системі правосуддя, зокрема, можливості вимагати від держави виконання зобов'язань та компенсації понесених втрат через невиконання зобов'язань; - відсутність гарантії отримання приватним партнером від органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування дозвільних документів та погоджень, необхідних для виконання умов договору, у тому числі отримання права користуватися земельною ділянкою, необхідною для виконання умов договору;

- наявність високого рівня корупції в органах влади, що призводить до подорожчання проектів ДПП для приватного партнера. Водночас можна стверджувати, що ця проблема не є принципово нездоланною. Зокрема, за умови запуску перших реальних концесійних договорів та належного виконання державою взятих на себе зобов'язань можна прогнозувати поступове здешевлення концесійних договорів до загальносвітових рівнів.

Для практичного запровадження основних форм ДПП з метою залучення приватних інвестиційних ресурсів для модернізації української економіки необхідне проведення цілеспрямованої послідовної державної політики розвитку ДПП. Вона має бути спрямована на формування сприятливого економічного та управлінського середовища для розроблення й реалізації проектів ДПП, а саме:

- удосконалення нормативно-правової бази регулювання відносин ДПП; - удосконалення інституційного забезпечення розвитку ДПП; - підвищення гарантій захисту інтересів державних та приватних партнерів ДПП у процесі розроблення, затвердження та реалізації проектів.

Необхідною передумовою ефективного розвитку ДПП є формування загального сприятливого середовища для бізнесу, що передбачає покращення інвестиційного клімату, податкового та регуляторного середовища. З метою якнайшвидшого усунення найбільш гострих проблем і перешкод у розвитку основних форм ДПП та активізації їх практичного запровадження необхідно:

- підготувати урядовий звіт про стан запровадження механізму ДПП для реалізації інвестиційних проектів та основні шляхи підвищення ефективності ДПП;

- провести парламентські слухання, присвячені розвитку ДПП в Україні з метою виявлення проблем і перешкод для успішної реалізації проектів ДПП, вироблення на основі широкої дискусії рекомендацій щодо врегулювання всіх гострих проблем;

- передбачити проведення щорічного моніторингу ефективності реалізації проектів ДПП та у разі необхідності внесення за його результатами пропозицій щодо вдосконалення відповідного законодавчо-нормативного забезпечення;

- сформулювати на державному, регіональному та місцевому рівнях бази інвестиційних проектів, що можуть бути реалізовані на засадах ДПП, розробити техніко-економічне обґрунтування проектів. При цьому можна передбачити, що витрати на таке обґрунтування будуть компенсовані приватним інвестором після прийняття рішення щодо реалізації проекту;

- прискорити підготовку та розпочати реалізацію пілотних проектів ДПП у сфері будівництва автомобільних доріг та модернізації ЖКГ;

- опрацювати фінансові моделі та форми ДПП для їх застосування з метою реформування сфер охорони здоров'я та освіти.

Для удосконалення інституційного та правового забезпечення підготовки й реалізації проектів ДПП необхідно:

- чітко визначити повноваження органів влади, які залучаються на всіх етапах підготовки та реалізації проектів ДПП на державному, регіональному і місцевому рівнях з метою усунення дублювання функцій; визначити органи, які можуть укласти договір ДПП в якості його сторони;
- створити Центр державно-приватного партнерства при Державному агентстві з інвестицій та управління національними проектами України, що втілюватиме проекти з ДПП, в тому числі а рамках реалізації Національних проектів; налагодити співпрацю Центру з Міжнародним центром ДПП Європейської економічної комісії ООН (UNECE International PPP Centre of Excellence);
- опрацювати можливість спрощення законодавчо-нормативної бази ДПП;
- Мінрегіонбуду розробити Державну цільову програму модернізації та розвитку систем теплозабезпечення України на 2012-2022 роки на основі затвердженої концепції, передбачивши застосування форм ДПП для її реалізації;
- розробити і затвердити регіональні програми комплексного оновлення основних фондів та розбудови інфраструктури;
- внести корективи до навчальних планів закладів, що готують фахівців для державного та муніципального управління шляхом запровадження спеціалізованих курсів щодо механізмів ДПП;
- запровадити програми підвищення кваліфікації працівників місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з питань впровадження ДПП у сфері ЖКГ;
- забезпечити підготовку та розповсюдження посібників із застосування форм ДПП в різних сферах економіки, таких як транспортна інфраструктура, житлово-комунальне господарство тощо.

Рекомендації щодо застосування інструментів ДПП у політиці регіонального розвитку

Практична реалізація державної регіональної політики безпосередньо залежить від інтенсивності процесів пошуку та залучення внутрішніх ресурсів розвитку на регіональному і місцевому рівнях. З-поміж апробованих у світі механізмів активізації економічного зростання на регіональному і місцевому рівнях, здатних сформуванати мультиплікативний ефект, провідного значення для України набуває державно-приватне партнерство.

Механізм ДПП формує підґрунтя для спільної відповідальності держави, громади і бізнесу за розвиток секторів, що мають пріоритетне значення для регіональної економіки. Зокрема, йдеться про реалізацію інфраструктурних проектів (перш за все дорожньо-транспортної інфраструктури), модернізацію сфери ЖКГ (водопостачання, водовідведення, утилізація сміття тощо), житлове будівництво. Потужний потенціал ДПП існує й у сфері розвитку енергетики (у т.ч. впровадженні технологій альтернативної та відновлюваної енергетики), інноваційного та венчурного підприємництва, формування регіональної інформаційної та освітньої систем. Практика використання механізму ДПП в регіонах України демонструє його значний потенціал щодо стимулювання регіонального розвитку.

Зокрема, застосування ДПП було передбачено як невід'ємну умову успішної реалізації Національних проектів. Наприклад, на засадах ДПП у межах Національного проекту «Енергія природи» будуються сонячні електростанції загальною потужністю 220 МВт (Одеська область); реалізуються інвестиційні проекти за напрямом «Біржа проектів».

Застосування ДПП також створює потужні можливості для реалізації інфраструктурних проектів у регіонах України. Інфраструктурні проекти, підготовлені до реалізації на засадах ДПП на регіональному рівні, у тому числі:

- на Кіровоградщині аналізується питання передачі аеродромного комплексу «Канатове» зі сфери управління Міністерства оборони до сфери управління обласної державної адміністрації з метою створення на його базі індустріального парку. У м. Кіровограді започатковано проект «Будівництво сучасного комплексу з переробки твердих побутових відходів»;
- Волинська ОДА опрацьовує питання організації промислової зони «ТехноПарк-Ковель» та будівництва Луцького регіонального сміттепереробного комплексу;
- для Одеської області актуальним є питання впровадження проектів, спрямованих на використання енергозберігаючих технологій, що передбачає освоєння альтернативних джерел енергії та розвиток відновлюваної енергетики;
- в АР Крим проводиться робота щодо практичної підготовки двох пілотних проектів державно-приватного партнерства: «Комплексна реконструкція парку відпочинку ім. Гагаріна у м. Сімферополь» та «Створення єдиної комплексної системи управління відходами на території Євпаторійсько-Сакського регіону»;
- Київська ОДА оголосила конкурс щодо передачі у концесію цілісного майнового комплексу комунального підприємства «Білоцерків-водоканал» тощо.

Попри низку успішних прикладів, варто зазначити, що потенціал ДПП у розвитку інфраструктурних об'єктів, що на регіональному рівні мають велике соціальне значення (наприклад - проекти з постачання води), залишається значною мірою нереалізованим. Наприклад, частка населення, яке

обслуговується приватними операторами водопостачання та водовідведення, в Україні становить лише 5 % (в Росії – 27 %, Грузії – 25 %, Казахстані – 41 %, Вірменії – 53 %). Зважаючи на критичний стан значної частини інженерних мереж (внаслідок високих показників їх фізичного зношення – до 70-80 %), залучення приватного капіталу у сферу водопостачання та водовідведення було б своєчасним і доцільним.

Значного поширення в Україні набула реалізація інвестиційних проектів на засадах ДПП у формі концесії, що застосовується у сфері надання житлово-комунальних послуг (організація та надання послуг зі збору та вивозу сміття у населених пунктах, теплозабезпечення, водопостачання та водовідведення). Водночас, розвиток концесії характеризується територіальною нерівномірністю застосування: станом на кінець 2012 р. в регіонах України діяло 74 укладених договорів концесії, 55 з яких – на території АР Крим. При цьому тільки впродовж 2012 р. в Україні було розірвано 8 договорів концесії через недостатність обсягів та порушення сторонами умов інвестування. Ефективність використання механізму ДПП у регіонах України перебуває на досить низькому рівні, свідченням цього є наступне:

1) Вкрай низькою є частка приватних інвестицій (не більше 10 %) під час реалізації переважної більшості проектів ДПП (за світовими стандартами такі проекти взагалі не можуть вважатись державно-приватними). Решту витрат за такими проектами ДПП доводиться фінансувати з державного (або регіонального) бюджету. Так, наприклад, на початковому етапі підготовки України до проведення чемпіонату «Євро-2012» планувалось за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів профінансувати не більше 52 % вартості усіх запланованих робіт. Проте внаслідок труднощів із залученням приватних інвестицій державі довелося профінансувати понад 80 % усіх видатків.

2) Проекти ДПП в Україні майже не використовуються для реконструкції та будівництва автомобільних доріг. В Україні немає жодного діючого концесійного договору щодо побудови автомобільних шляхів. Окремі проекти на засадах концесії пропонувалися неодноразово (у 2008 р. – будівництво кільцевої дороги у Києві, у 2010 р. – автодороги Львів-Краківець), проте жоден з цих проектів не був реалізований на практиці.

3) В Україні не зафіксовано випадків успішного залучення приватних інвестицій на засадах ДПП до реалізації стратегічно важливих соціально-гуманітарних проектів (у т.ч. у сфері освіти, охорони здоров'я, розвитку та підтримки культурно-історичної спадщини тощо).

4) У 2012 р. ефективного застосування ДПП можна відзначити тільки в окремих випадках: побудова футбольних стадіонів у Донецьку та Харкові; реконструкція системи тепло- та водопостачання у м. Краматорську; передача у концесію двох шахт у Донецькому регіоні. Впродовж було 2013 р. передбачено застосування ДПП для вирішення енергетичної проблеми України, а саме – з метою освоєння родовищ сланцевого газу. У 2013 р. переможцем конкурсу на розробку Юзівського родовища сланцевого газу (Донецька та Харківська області) стала англійсько-голландська «Shell», а Олеського (Львівська та Івано-Франківська області) – американська «Chevron». Ці компанії щоправда вийшли з України після дестабілізації політичної ситуації.

Серед системних проблем використання механізму ДПП на місцевому і регіональному рівні доцільно виокремити такі: \

- недостатня привабливість для приватних інвесторів значної частини об'єктів, на яких передбачається реалізація проектів на засадах ДПП (зазвичай це об'єкти ЖКГ із фізично зношеним обладнанням, що потребують значних фінансових ресурсів при невизначених термінах отримання прибутку від їх експлуатації);
- відсутність податкових чи митних пільг для приватних інвесторів у процесі реалізації проектів ДПП;
- недосконалість вітчизняної нормативно-правової бази (зокрема, труднощі з отриманням приватним інвестором дозвільних документів та погоджень, необхідних для виконання умов договору), у якій не передбачено норм, що існують у розвинених країнах світу (обговорення умов виплати приватним власникам компенсацій у випадку невиконання державою своїх зобов'язань за укладеними договорами, відшкодування різниці у тарифах тощо);
- відсутність використання досвіду країн ЄС щодо співпраці держави та бізнесу на засадах ДПП у гуманітарній сфері; - високий рівень корупції, що збільшує транзакційні витрати бізнес-структур та мінімізує підприємницьку ініціативу приватних інвесторів (у т.ч. - іноземних);
- недостатня фахова підготовка державних службовців, які займаються питаннями ДПП, низький рівень їх мотивації щодо пошуку та роботи з приватними інвесторами з метою започаткування проектів на засадах ДПП;
- низька обізнаність представників бізнесу щодо переваг використання механізмів ДПП в процесі розвитку підприємницької діяльності; Навесні 2012 р. «Програма розвитку державно-приватного партнерства» (проект Агентства США з міжнародного розвитку) оприлюднила результати дослідження рівня розуміння і обізнаності щодо ДДП в Україні. Базове опитування показало, що тільки 35 % респондентів коректно розуміють сутність ДПП як проекту на засадах довгострокових відносин між державними органами та приватними компаніями. При цьому найнижчий рівень поінформованості спостерігається серед підприємців, найвищий - серед представників місцевих органів влади.
- низький рівень довіри представників бізнесу до влади внаслідок непослідовності прийняття економічних та політичних рішень. Пріоритетні напрями використання механізму ДПП в Україні: Побудова нових та реконструкція старих автомобільних доріг на умовах концесії. За даними Державної служби автомобільних доріг України, понад 90 % українських доріг потребують ремонту, а для задоволення потреб української економіки у найближчі роки потрібно збудувати ще понад 4,5 тис. км нових доріг (орієнтовна вартість таких робіт - понад 200 млрд грн, що значно перевищує можливості державного бюджету).

Розвиток (та модернізація) об'єктів сфери житлового-комунального господарства. Для модернізації підприємств ЖКГ (у т.ч. впровадження нових енергоощадних та очисних технологій, підвищення енергоефективності будівель, поліпшення якості питної води тощо) потрібні сотні мільйонів гривень інвестицій, ефективно залучити які можливо тільки на засадах ДПП. Геологічна розвідка родовищ та видобуток корисних копалин. В Україні традиційно актуальною залишається проблема видобутку власного природного газу (зі сланців, або на шельфі Чорного моря), що дозволить суттєво знизити залежність національної економіки від імпорту енергоносіїв. Реалізація подібних інвестиційних проектів потребує залучення потенціалу ДПП. Реалізація спільних проектів у гуманітарній сфері (освіта, наука, екологічний туризм, рекреація, охорона пам'яток культурної та природної спадщини, будівництво зон відпочинку (сквери, паркові зони) та ін.).

Механізм ДПП має вагомий позитивний ефект в процесі реалізації проектів, пов'язаних з інвестуванням у оновлення матеріально-технічної бази начальних закладів; проведення ремонтно-реставраційних робіт на об'єктах культурної та історичної спадщини; для розбудови природних заповідників, ландшафтних природних парків у обмін на отримання приватними інвесторами частини прибутку від туристичної діяльності; популяризації та реалізації проектів, пов'язаних із дотриманням здорового способу життя, проведенням масштабних спортивних заходів, формуванням екологічної свідомості (у т.ч. в процесі формування у населення культури ресурсозбереження та раціонального поводження з відходами (зокрема – щодо їх сортування, недопущення та ліквідації стихійних звалищ ТПВ) та ін.

З метою активізації державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики необхідно:

1. На державному рівні вдосконалити нормативно-правову базу: - внести зміни до Закону України «Про державно-приватне партнерство». Зокрема, викласти частину першу ст.7 у такій редакції: «Об'єкти державно-приватного партнерства - об'єкти, що: перебувають у державній або комунальній власності; збудовані і введені в експлуатацію приватним партнером на свій ризик і передані державному партнеру з подальшим відшкодуванням їх вартості на договірних умовах». Частину першу ст.1 (перелік ознак ДПП) необхідно доповнити: «участь приватного партнера у реалізації проекту повинна становити не менше, ніж 25 % від його загальної вартості»; - зменшити кількість погоджувальних процедур на етапі укладання договорів; - передбачити можливість надання приватному партнеру пільг (у випадку укладання стратегічно важливого договору) і посилити санкції за невиконання зобов'язань; - запровадити механізм компенсації збитків (як державі, так і приватному партнеру), завданих внаслідок одностороннього розірвання контракту; - у разі невиконання приватним партнером взятих на себе зобов'язань передбачити можливість заміни його без необхідності проведення нового конкурсу.

2. Кабінету Міністрів України та Міжвідомчій координаційній комісії з питань регіонального розвитку посилити роботу щодо популяризації механізму ДПП у регіонах.

3. На міжрегіональному рівні створити координаційні органи з представників держави, бізнесу та громадянського суспільства з метою проведення моніторингу реалізації проектів ДПП, формування бази даних проектів для потенційного залучення приватних інвесторів, надання консалтингових та інших послуг.

4. На місцевому рівні провести громадські обговорення для визначення соціально важливих проблем, до вирішення яких може бути залучено приватний капітал. Залучити до розробки проектів ДПП організації громадянського суспільства, представників засобів масової інформації та представників широкої громадськості.

5. Розробити низку заходів щодо підвищення кваліфікації та мотивування працівників місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, що займаються реалізацією проектів ДПП.

6. Провести інформаційну кампанію серед представників бізнесу щодо

інформування про переваги ДПП та створення позитивного іміджу держави як сумлінного партнера. Застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики дозволить: залучити нові ресурси для проведення модернізації у регіонах України; знизити навантаження на видаткову частину державного та регіональних бюджетів; залучити до реалізації інвестиційних проектів фінансові ресурси, що до цього перебували «у тіні»; перерозподілити ризики та посилити відповідальність сторін ДПП за реалізацію інвестиційних проектів на місцевому, регіональному рівнях тощо.