

DOI: 10.5281/zenodo.3804945

UDC: 334.7

JEL: L 32

ECONOMIC JUSTIFICATION OF PROJECT DECISIONS IN THE FIELD OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТНИХ РІШЕНЬ У СФЕРІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Oleh Ye. Kuzmin, Doctor of Economics, Professor
Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine
ORCID: 0000-0002-6014-6437
E-mail: Oleh.Y.Kuzmin@lpnu.ua

Hanna O. Komarnytska, Doctor of Economics, Professor
Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, Ukraine
ORCID: 0000-0002-5533-6439
E-mail: hanna.komarnytska@lnu.edu.ua
Received 11.08.19

Кузьмін О.Є., Комарницька Г.О. Економічне обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства. Науково-методична стаття.

Кузьмін О.Є., Комарницька Г.О. Економічне обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства. У статті розвинуто науково-методичні положення з економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, які, на відміну від існуючих, дають змогу визначити верхню та нижню межі доходу приватного партнера від реалізації проекту партнерства. При цьому нижня межа враховує витрати приватного партнера, які понесені ним у зв'язку із реалізацією проекту державно-приватного партнерства, а верхня – пов'язана з реальними вигодами від реалізації такого проекту. Проблему економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства розглянуто окремо у розрізі державного і приватного партнерів. Ідентифіковано основні напрямки аналізування ефективності проектів державно-приватного партнерства державним партнером, які регламентовані чинним законодавством.

Ключові слова: державний партнер, державно-приватне партнерство, інвестиції, інновації, орган державної влади, партнерство, підприємство, приватний партнер.

Kuzmin O.Ye., Komarnytska H.O. Economic Justification of Project Decisions in the Field of Public-Private Partnership. Scientific and methodical article.

The article describes scientific and methodological provisions on the economic substantiation of project decisions in the sphere of public-private partnership in the conditions of investment and innovation activity development, which, unlike the existing ones, allow to determine the upper and lower boundaries of private partner's income from the partnership project implementation. The lower boundary includes the costs of the private partner incurred by him in the process of public-private partnership project implementation. The upper bound relates to the real benefits of such a project. The problem of economic substantiation of project decisions in the field of public-private partnership is considered in the context of public and private partners. The main directions of effectiveness analysis of public-private partnership projects for the public partner, regulated by the current legislation, have been identified.

Keywords: public partner, public-private partnership, investments, innovations, public authority, partnership, enterprise, private partner.

Одним із пріоритетних завдань управління територіальними утвореннями є здійснення такої локальної політики, яка дасть змогу забезпечити розвиток підприємництва і покращення життя мешканців. Із цією метою керівники органів державної влади повинні використовувати усі доступні інструменти, перш за все державно-приватне партнерство. Досвідом економічно розвинутих країн світу доведено, що така модель взаємодії державного і приватного партнерів є однією з найпопулярніших та успішно апробованих в реаліях сьогодення.

Державно-приватне партнерство щораз більше спричиняє інтерес до нього з боку теорії і практики. Перша причина цього – зростаючі потреби територіальних утворень в щораз кращому задоволенні потреб їхніх мешканців. Інша така причина – обмеженість бюджетів цих утворень для реалізації суспільно-значимих інвестиційних проектів.

Ефективність державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності визначається багатьма чинниками, серед яких варто відзначити чітко окреслену політику у цьому напрямку, інституційну підтримку ініціатив співпраці державного і приватного партнерів, обґрунтований поділ ризику між сторонами угоди, взаємну співпрацю між ними, наявність конкретних і зрозумілих правових норм тощо. У будь-якому випадку перед суб'єктами державно-приватного партнерства постає важливе й актуальне завдання економічного обґрунтування проектних рішень у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вагомий внесок у розроблення теоретико-прикладних положень з економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства зробило чимало вітчизняних та іноземних науковців, серед яких варто виокремити праці Д. Амунца, А. Баженова, І. Білої, М. Бусо, Н. Бутенка, С. Ванга, В. Варнавського, Я. Вінокурова, І. Дубка, І. Запатріної, А. Козлова, Н. Кривінської, О. Криволапової, Л. Ліпич, М. Мані, І. Мерзлова, К. Пашинської, І. Петрової, О. Полякової, В. Пучкова, Т. Савостенко, Б. Сидикова, І. Чалого та багатьох інших. Цими та іншими авторами розглянуто сутність поняття державно-приватного партнерства, виокремлено його види, моделі та форми, охарактеризовано його як інструмент управління змінами в умовах сьогодення, розглянуто правові аспекти укладення угод між державним і приватним партнерами, розкрито проблему інтеграції інтересів сторін цього виду партнерства, висвітлено важелі впливу держави на розвиток державно-приватного партнерства тощо.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми

Незважаючи на чималий інтерес як вітчизняних, так й іноземних науковців до проблем економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства, науково обґрунтовані положення з такого економічного обґрунтування все ж розглянуті у літературі фрагментарно, перш за все, з позиції визначення діапазону прогнозованого доходу приватного партнера від участі у моделі державно-приватного партнерства.

Метою статті є розвиток науково-методичних положень з економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Економічне обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства державним партнером здебільшого здійснюється на виконання вимог чинного законодавства. Наприклад, в Україні існує Методика проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства (далі – Методика), затверджена наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 27.02.2012 р. №255 із змінами та доповненнями. Згідно неї, державний партнер зобов'язаний здійснювати аналізування ефективності таких проектів за результатами «розгляду концептуальної записки та техніко-економічного обґрунтування» (рис. 1).

Напрями аналізування ефективності	Ретельне обґрунтування соціально-економічних та екологічних результатів здійснення державно-приватного партнерства (діагностування економічних, фінансових показників, а також екологічних та соціальних результатів проекту)
	Обґрунтування підвищення ефективності проекту в разі його реалізації із залученням приватного партнера порівняно з реалізацією проекту без такого залучення (шляхом порівняння, у тому числі показників економічної ефективності)
	Визначення соціально-економічних та екологічних перспектив після закінчення строку дії договору, укладеного в межах державно-приватного партнерства
	Виявлення видів ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінювання та визначення форми управління ними
	Визначення форми здійснення державно-приватного партнерства

Рис. 1. Основні напрямки аналізування ефективності проектів державно-приватного партнерства державним партнером

Джерело: сформовано на основі Методики проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, затвердженої наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 27.02.2012 р. №255 із змінами та доповненнями

Зазначена Методика також конкретизує економічні та фінансові показники реалізації проектів державно-приватного партнерства, які повинен враховувати державний партнер. Такими показниками, зокрема, є (п. 2 розділу 3):

- чиста приведена вартість реалізації проекту державно-приватного партнерства;
- індекс прибутковості проекту державно-приватного партнерства;
- внутрішня норма рентабельності проекту державно-приватного партнерства;
- дисконтований період окупності проекту державно-приватного партнерства.

На основі аналізування ефективності проектів державно-приватного партнерства державний партнер в Україні відповідно до Методики зобов'язаний скласти спеціальний висновок, що містить:

- інформацію щодо проекту державно-приватного партнерства (його мета; стислий опис ініціатора пропозиції про реалізацію проекту; наявність чи відсутність земельної ділянки та прав щодо неї; прогнозований термін дії договору державно-приватного партнерства; відповідність мети проекту партнерства пріоритетам політики у відповідній сфері на відповідному рівні державного управління; обґрунтування доцільності реалізації проекту партнерства з урахуванням загальносуспільних інтересів; відповідність проекту характеристикам державно-приватного партнерства; розрахункова вартість проекту партнерства; передбачувані джерела фінансування проекту; існування зацікавлених приватних партнерів для реалізації проекту);
- інформацію про економічні, соціальні та екологічні результати реалізації проекту державно-приватного партнерства (конкретні значення показників, які повинні бути досягнуті приватним партнером за результатами виконання проекту державно-приватного партнерства; основні вимоги до товарів, робіт та послуг, що будуть характерними для проекту партнерства; вплив проекту державно-приватного партнерства на навколишнє природне середовище, доцільність здійснення екологічної експертизи проекту тощо);
- інформацію про чинники, що обумовлюють доцільність використання саме моделі державно-приватного партнерства порівняно із іншими шляхами розв'язання наявних проблем та виконання завдань в межах територіальних утворень (існування альтернативних варіантів реалізації проекту; порівняння результируючих показників фінансового і нефінансового характеру за таких альтернативних варіантів тощо);
- інформацію про ризики реалізації проектів державно-приватного партнерства (наприклад, ризики щодо вартості проекту, його тривалості, отримання дозволів та ліцензій, наявності фінансування, форм-мажорні обставини тощо);
- інформацію про необхідність державної підтримки проекту державно-приватного партнерства (форма державної підтримки, її відповідність потребам проекту тощо);
- інформацію про форму державно-приватного партнерства;
- підсумковий висновок щодо доцільності чи недоцільності реалізації проекту державно-приватного партнерства.

Вивчення теорії і практики, натомість, дає змогу зробити висновок про те, що проектні рішення у сфері державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності потенційними приватними партнерами часто ухвалюються без належного економічного обґрунтування. Зокрема, трапляються випадки використання з цією метою емпіричного інструментарію, що призводить до необ'єктивних і необґрунтованих розрахунків. Для розв'язання цієї проблеми приватним партнерам слід врахувати два визначальних напрямки:

- ідентифікування чинників, якими керується партнер під час державно-приватного партнерства щодо економічного обґрунтування проектних рішень;
- розроблення методу, який б враховував вплив цих чинників під час економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства.

Проблема ідентифікування чинників, якими керується партнер під час державно-приватного партнерства щодо економічного обґрунтування своїх проектних рішень, певним чином розглянута у теорії і практиці, зокрема, у працях А. Апарова та А. Яценка [1], Т. Губанової [2], О. Гудзь та С. Байрамова [3], Н. Кривінської [4], Ю.С. Залозної та І.П. Петрової [5], М. Гончара, О. Кузьміна, В. Овчарука, В. Жежухи [6], С. Качора та Н. Кривінської [7], Є. Молнар, Р. Молнар, Н. Кривінської та М. Грегуса [8], Ю.С. Залозної, Н.В. Бутенко та І.П. Петрової [9], І.В. Запатріної [10], М. Грегуса та Н. Кривінської [11; 12], М.А. Машенка [13], С.В. Філіпової та О.Л. Малін [14], В. Овчарука [15] і багатьох інших. Вивчення й узагальнення цих літературних джерел дає змогу зробити висновок, що ключовими такими чинниками є тривалість реалізації проекту державно-приватного партнерства, середня норма рентабельності в галузі, рівень складності виконання робіт в межах проекту, прогнозні економічні ефекти від використання об'єктів державно-приватного партнерства тощо.

Враховуючи вищенаведене, слід зауважити, що, здійснюючи економічне обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, приватний партнер намагатиметься перш за все покрити усі витрати, понесені ним у зв'язку із реалізацією цього проекту, й отримати при цьому певну норму прибутку. Це дає змогу зробити висновок про те, що ключовим чинником, яким керується приватний партнер під час економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства, є величина витрат, що буде понесена ним з цією метою.

Вивчення теорії і практики дає змогу систематизувати основні групи витрат приватного партнера щодо формування і реалізації проектів державно-приватного партнерства (рис. 2).

Групи витрат	Витрати на розроблення бізнес-плану проекту державно-приватного партнерства
	Витрати на пошук державних партнерів для реалізації проектів державно-приватного партнерства
	Витрати на підготовку документації, пов'язаної з реалізацією проектів державно-приватного партнерства
	Витрати на придбання матеріальних цінностей, пов'язаних з реалізацією проектів державно-приватного партнерства
	Витрати на забезпечення підтримки державного партнера за результатами реалізації проектів державно-приватного партнерства
	Витрати, пов'язані з навчанням персоналу державного партнера за результатами реалізації проектів державно-приватного партнерства

Рис. 2. Основні групи витрат приватного партнера щодо формування і реалізації проектів державно-приватного партнерства

Джерело: власна розробка авторів

Охарактеризуємо групи витрат ретельніше.

1. Витрати на розроблення бізнес-плану проекту державно-приватного партнерства. Згідно Закону України «Про державно-приватне партнерство» та відповідно до Порядку проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 11.04.2011 р. №384 (далі – Порядок проведення аналізу) пропозиція про реалізацію такого партнерства «готується центральними або місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування чи органами Автономної Республіки Крим або особами, які відповідно до Закону можуть бути приватними партнерами (далі – ініціатори підготовки пропозиції), та подається уповноваженому органу». Ця пропозиція, зокрема, включає такі документи: концептуальну записку з визначенням мети проекту, його обґрунтуванням, прогностичними обсягами витрат, результатами попереднього аналізування ефективності проекту, установленням додаткових заходів, які слід буде реалізувати (дослідження, проектування), а також техніко-економічного обґрунтування реалізації проекту державно-приватного партнерства. Фактично ці два документи є бізнес-планом проекту партнерства, який повинен розробити приватний партнер і розробка якого зумовлюватиме необхідність понесення відповідних витрат. Як приклад, приватний партнер, усвідомлюючи свій певний рівень потенціалу державно-приватного партнерства, може вдатись до проведення маркетингового дослідження (і нести відповідні витрати), результати якого будуть додатковою інформаційною базою для ухвалення рішень щодо участі у потенційному проекті державно-приватного партнерства.
2. Витрати на пошук державних партнерів для реалізації проектів державно-приватного партнерства. У контексті державно-приватного партнерства слід застосовувати поняття ринку таких проектів, де є попит і пропозиція. Це означає, що приватні партнери самі можуть бути ініціаторами розв'язання проблем територіальних утворень з використанням моделі державно-приватного партнерства. Такі дії, зокрема, можуть призводити до необхідності понесення витрат на формування інформаційно-презентаційних матеріалів, на організування і проведення зустрічей із потенційними державними партнерами (наприклад, прийом делегацій, відрядження в інші регіони країни тощо).
3. Витрати на підготовку документації, пов'язаної з реалізацією проектів державно-приватного партнерства. Саме розроблення необхідної документації в межах державно-приватного партнерства також може бути пов'язано із різними витратами, наприклад, витратами на залучення зовнішніх експертів для визначення розрахункової вартості проекту чи оцінювальної вартості експлуатації об'єкта, що має бути створений за результатами реалізації проекту державно-приватного партнерства, витратами на здійснення зовнішньої екологічної експертизи тощо. Зокрема, відповідно до Порядку проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 11.04.2011 р. №384 (далі – Порядок проведення конкурсу) державний партнер може брати на себе зобов'язання «щодо відшкодування витрат на підготовку документів, з яких складається пропозиція партнерства, у сумі, яка документально підтверджена, але становить не більш як 2,5 відсотка вартості проекту державно-приватного партнерства, а також витрат на розроблення (виготовлення) земельпорядної документації

та проведення її експертизи відповідно до підтвердних документів». Таким чином, наприклад, приватний партнер може нести і витрати на розроблення (виготовлення) земельпорядної документації.

4. Витрати на придбання матеріальних цінностей, пов'язаних з реалізацією проектів державно-приватного партнерства. Основна стадія реалізації проекту державно-приватного партнерства містить найбільше витрат, що пов'язані безпосередньо із виконанням взятих на себе зобов'язань в межах проекту. Це може бути, наприклад, безпосереднє будівництво автостради, залізниці, злітно-посадкової смуги, мосту, тунелю, морських і річкових портів, метрополітену, спортивної споруди, осушувальної системи тощо і виконання всіх опосередкованих робіт. Окремо слід зазначити, що відповідно до Порядку проведення конкурсу державний партнер може ставити свої вимоги до якості товарів, робіт та послуг, які виконуються в межах договору про державно-приватне партнерство, що, очевидно, має бути враховано приватним партнером.
5. Витрати на забезпечення підтримки державного партнера за результатами реалізації проектів державно-приватного партнерства. Відповідно до п. 3 ст. 7 Закону України «Про державно-приватне партнерство» «передача існуючих об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим, приватному партнеру для виконання умов договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, не зумовлює перехід права власності на ці об'єкти до приватного партнера; такі об'єкти підлягають поверненню державному партнеру після припинення дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства. Право власності на об'єкти, що добудовані, перебудовані, реконструйовані в рамках державно-приватного партнерства, належить державному партнеру». Згідно ст. 4 цього Закону «об'єкти державно-приватного партнерства, створені або придбані приватним партнером на виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, можуть належати йому на праві власності та використовуватися ним або державним партнером чи іншою стороною договору в порядку та на умовах, визначених таким договором, якщо інше не встановлено законом. Такі об'єкти підлягають передачі приватним партнером державному партнеру в порядку та в строки, визначені договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, але не пізніше дати припинення дії такого договору». Вищезазначене свідчить про те, що з позиції власності модель державно-приватного партнерства є складним механізмом взаємодії державного і приватного партнерів із чималою кількістю особливостей та проблемних ділянок. Розуміючи це, а також враховуючи різний рівень складності об'єктів в межах проектів державно-приватного партнерства, насамперед державні партнери можуть ставити вимоги до своїх приватних партнерів здійснити підтримку перших під час подальшої експлуатації об'єктів партнерства. Такі зобов'язання можуть бути зафіксованими як в основній угоді, так і в окремих додаткових.
6. Витрати, пов'язані з навчанням персоналу державного партнера за результатами реалізації проектів державно-приватного партнерства. Наприклад, таким проектом може бути передбачено впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій, що вимагають особливих нових компетенцій управління ними у майбутньому.

На основі вищенаведеного, а також за результатами вивчення теорії та практики доцільно наголосити, що приватний партнер перш за все буде хотіти покрити усі свої витрати, пов'язані з реалізацією проекту державно-приватного партнерства, а тоді вже отримати прибуток (очевидно, що поняття прибутку в моделі державно-приватного партнерства має умовний характер, що пов'язаний у тому числі із специфікою об'єкта угоди чи особливостями переходу права володіння чи користування ним). Тому можна зробити висновок, що загальний обсяг витрат приватного партнера під час виконання проекту державно-приватного партнерства повинен визначати мінімальний розмір доходу, який він намагатиметься отримати.

Водночас доречним є систематизація витрат державно-приватного партнерства не лише за їхнім змістом (що було зроблено вище), а й за особливостями їхнього здійснення. За цією класифікаційною ознакою слід виокремлювати:

1. Витрати, які пов'язані з реалізацією угоди державно-приватного партнерства;
2. Витрати, які пов'язані з виконанням інших так званих додаткових угод між державним і приватним партнерами (мова йде про угоди, є не є прямими додатками до основної угоди);
3. Витрати, які прямо не стосуються взаємовідносин між приватним і державним партнерами, однак їх слід понести приватному партнеру для забезпечення ефективності державно-приватного партнерства.

Доцільність відображення цієї класифікаційної ознаки обґрунтовується тим, що під час визначення мінімальної величини доходу приватного партнера від реалізації проекту державно-приватного партнерства не слід брати до уваги витрати, які пов'язані з виконанням інших так званих додаткових угод між державним і приватним партнерами, адже вони з позиції теорії і практики покриваються платежами відповідно до змісту додаткових угод. Такі додаткові угоди, наприклад, можуть стосуватись навчання працівників державного партнера, надання постпроектних консультаційних послуг тощо. Прикладом витрат, які прямо не стосуються взаємовідносин між приватним і державними партнерами, однак їх слід понести приватному партнеру для забезпечення ефективності державно-приватного

партнерства, є витрати на пошук державних партнерів, на підготовку інформаційно-презентаційних матеріалів, на проведення маркетингових досліджень тощо.

Крім вищенаведеного поділу витрат, витрати приватного партнера під час участі у державно-приватному партнерстві доцільно класифікувати за можливістю віднесення на окремих державних партнерів, виокремлюючи при цьому:

1. Витрати державно-приватного партнерства, які можна віднести на конкретного державного партнера (витрати прямого характеру);
2. Витрати державно-приватного партнерства, які не пов'язані із конкретним державним партнером (витрати непрямого характеру).

Прикладом витрат державно-приватного партнерства, які можна віднести на конкретного державного партнера (витрати прямого характеру), є витрати на придбання матеріальних цінностей, пов'язаних з реалізацією проекту державно-приватного партнерства, чи витрати на підготовку документації, пов'язаної із ним. Своєю чергою, прикладом непрямих витрат є витрати на підготовку інформаційно-презентаційних матеріалів, на дослідження ринку проектів державно-приватного партнерства тощо.

Очевидно, що за умов наявності лише одного державного партнера, з яким ведуться перемовини про потенційну участь у моделі державно-приватного партнерства, усі витрати такого партнерства слід трактувати прямими. Їхнє чітке ідентифікування є необхідним для економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства, а також для визначення отієї мінімальної величини доходу, яку намагатиметься отримати приватний партнер. Це означає, що у випадку наявності непрямих витрат приватний партнер змушений здійснити їхній розподіл за визначеним критерієм.

Враховуючи вищенаведені положення, класифікації та обґрунтування, мінімальний розмір доходу приватного партнера від реалізації проекту державно-приватного партнерства слід розраховувати за формулою:

$$D_{\min} = W_{\text{пр}} + W_{\text{нпр}},$$

де D_{\min} – мінімальний розрахунковий обсяг доходу приватного партнера від реалізації проекту державно-приватного партнерства, млн. грн.;

$W_{\text{пр}}$ – прямі витрати приватного партнера, пов'язані з реалізацією проекту державно-приватного партнерства, млн. грн.;

$W_{\text{нпр}}$ – розподілені непрямі витрати приватного партнера, пов'язані з реалізацією проекту державно-приватного партнерства, млн. грн.

Важливо підкреслити, що формула розрахунку мінімального розрахункового обсягу доходу приватного партнера від реалізації проекту державно-приватного партнерства не повинна включати згадані вище витрати, які пов'язані з виконанням інших так званих додаткових угод між державним і приватним партнерами (мова йде про угоди, є не є прямими додатками до основної угоди), через те, що вони покриваються платежами згідно таких додаткових окремих угод.

Слід врахувати те, що розрахований за вказаною вище формулою мінімальний розрахунковий обсяг доходу приватного партнера від реалізації проекту державно-приватного партнерства за інших рівних умов забезпечуватиме лише безбиткову роботу цього суб'єкта. Водночас, зрозуміло, що реалізація такого проекту партнерства на умовах, коли D_{\min} буде меншим за витрати (також за інших рівних умов), свідчатиме про збитковість участі приватного партнера у моделі державно-приватного партнерства. Зрозумілим є те, що на практиці така збитковість може мати місце, наприклад, тоді, коли пріоритет стратегічних інтересів приватного партнера є іншим (тобто пріоритет прибутковості є другорядним) (зокрема, бажання розширення меж ринку, входження у нову ринкову нішу тощо). Таким чином, такі стратегічні інтереси приватного партнера також є чинником впливу на прогнозований його дохід від реалізації проекту державно-приватного партнерства.

Здійснюючи економічне обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, слід звернути увагу і на визначення верхньої розрахункової межі доходу приватного партнера від реалізації проекту такого партнерства. Виконані дослідження дають змогу зробити висновок про те, що така верхня розрахункова межа пов'язана перш за все із матеріальними і нематеріальними благами, які можна отримати від об'єкта державно-приватного партнерства. Якщо запити приватного партнера будуть істотно вищими за реальну величину таких благ, це може стати причиною відмови державного партнера співпрацювати з ним у межах моделі державно-приватного партнерства.

Визначаючи верхню розрахункову межу доходу приватного партнера від реалізації проекту державно-приватного партнерства, доцільно у структурі такого доходу виокремити дві групи платежів за їхнім характером. Перша така група – так звані основні платежі за проектом державно-приватного партнерства (наприклад, виконання архітектурно-проектних робіт, виготовлення проектно-кошторисної документації тощо), а друга – супроводжуючі такі платежі (придбання матеріальних цінностей для проекту, навчання працівників тощо). З урахуванням цього, дохід приватного партнера від реалізації проекту державно-приватного партнерства можна формалізувати таким чином:

$$D = W_{\text{осн}} + W_{\text{супр}},$$

де D – очікувана величина доходу приватного партнера від реалізації проекту державно-приватного партнерства, млн. грн.;

W_{osn} – основні платежі за проектом державно-приватного партнерства, млн. грн.;

W_{supr} – супроводжуючі платежі за проектом державно-приватного партнерства, млн. грн.

Результати огляду й узагальнення літературних джерел дають змогу зробити висновок про те, що у більшості випадків не є надто складним завданням установлення величини супроводжуючих платежів за проектом державно-приватного партнерства. Найскладніше в аналізованому контексті все ж розрахувати основні платежі за таким проектом, тобто платежі, які становлять основний його зміст. Знаючи це, доцільно зауважити, що роботи і послуги у проекті державно-приватного партнерства фактично умовно є товаром, для якого характерний увесь комплекс маркетингу, у т.ч. й усі закони цінової політики.

Із теорії маркетингу відомо, що існують різні моделі ціноутворення, зокрема, дохідна, витратна та ринкова. Кожна з них може використовуватись для визначення ціни проекту державно-приватного партнерства, однак за результатами вивчення теорії і практики все ж пропонується пріоритетно застосовувати дохідну таку модель. В її основі – ідентифікування здатності товару генерувати дохід та прибуток, а у випадку об'єкта державно-приватного партнерства – приносити конкретний економічний результат. Цей підхід, очевидно, не може бути застосований до будь-якого проекту державно-приватного партнерства, а лише до того, що передбачає створення умовно комерційного об'єкта. Саме тоді виникає можливість визначити такі основні платежі за проектом державно-приватного партнерства, які враховують реальну комерційну вигоду проекту.

Використовуючи дохідну модель ціноутворення в межах проектів державно-приватного партнерства, слід зауважити, що економічна вигода державного партнера (як, зрештою, і приватного) пов'язана безпосередньо із його активами. Частина таких активів державний партнер вже має у своїй власності, а іншу частину може набувати внаслідок реалізації проектів партнерства. Якщо приватний партнер визначить очікувану величину свого доходу від реалізації проекту державно-приватного партнерства на рівні, що перевищуватиме реальну величину прибутку державного партнера, останньому за інших рівних умов буде економічно не вигідно вибудовувати свої відносини з приватним партнером в межах моделі цього виду партнерства.

Таким чином, очікувану основну величину доходу приватного партнера від реалізації проекту державно-приватного партнерства можна визначити за формулою:

$$P_{osv}^{max} = \sum_{i=1}^T \frac{P_a}{(1+r)^i},$$

де P_{osv}^{max} – прогнозоване максимальне значення основної частини доходу від реалізації проекту державно-приватного партнерства, млн. грн.;

P_a – прибуток на активи в межах проекту державно-приватного партнерства, млн. грн.;

T – розрахунковий термін, роки;

r – ставка дисконтування, частк. од.

Розглядаючи значення розрахункового терміну у формулі визначення прогнозованого максимального значення основної частини доходу від реалізації проекту державно-приватного партнерства, слід зауважити, що такий термін повинен бути предметом домовленостей державного і приватного партнерів. Справа в тому, що на практиці практично не трапляється випадків наявності абсолютно ідентичних за усіма параметрами проектів державно-приватного партнерства. В одних випадках, зокрема, створений об'єкт може приносити позитивні комерційні результати одразу після створення, в іншому ж випадку на це слід потратити від півроку і довше. Тому приватний партнер повинен обирати в розрахунках такий варіант T , який дасть змогу щонайменше покрити усі понесені ним витрати. Якщо розрахунковий період прирівнюється до 1, дисконтування у формулі не здійснюється.

Узагальнюючи наведену вище інформацію, максимальну верхню розрахункову межу доходу приватного партнера від реалізації проекту державно-приватного партнерства слід обчислювати таким чином:

$$D^{max} = \sum_{i=1}^T \frac{P_a}{(1+r)^i} + W_{supr},$$

де D^{max} – очікувана розрахункова максимальна величина доходу приватного партнера від реалізації проекту державно-приватного партнерства, млн. грн.

Використання зазначеного підходу до економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності має низку обмежень. Зміст першого такого обмеження полягає в тому, що проект державно-приватного партнерства повинен передбачати створення (реконструкцію) об'єкта, що має комерційне значення. Згідно іншого обмеження необхідно мати змогу однозначно визначити ту частину прибутку, яка утворена активами за результатами реалізації проекту державно-приватного партнерства.

Висновки

Запропоновані науково-методичні положення дають змогу приватному партнеру формувати свою цінову політику у сфері державно-приватного партнерства з урахуванням двох протилежних меж – максимальної (пов'язана з реальними вигодами державного партнера від реалізації відповідного проекту партнерства) та мінімальної (стосується витрат, понесених приватним партнером під час реалізації проекту державно-приватного партнерства).

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку повинні полягати в економічному обґрунтуванні верхньої межі доходу приватного партнера за умови участі в некомерційних проектах державно-приватного партнерства.

Abstract

Public-private partnerships are increasingly attracting interest in theory and practice. The first reason for this is the growing needs of territorial entities to better meet the needs of their inhabitants. Another reason is the limited budgets of these entities for the implementation of socially significant investment projects.

The effectiveness of public-private partnership in terms of the development of investment and innovation activity is determined by many factors, especially a clear policy in this direction, institutional support for cooperation initiatives of public and private partners, wise risk-sharing between the agreement parties, cooperation, the existence of specific and clear legal rules, etc. In any case, the subjects of public-private partnerships have an important and urgent task to economically justify the project decisions in this field.

The article describes scientific and methodological provisions on the economic substantiation of project decisions in the sphere of public-private partnership in the conditions of investment and innovation activity development, which, unlike the existing ones, allow to determine the upper and lower boundaries of private partner's income from the partnership project implementation. The lower boundary includes the costs of the private partner incurred by him in the process of public-private partnership project implementation. The upper bound relates to the real benefits of such a project. The problem of economic substantiation of project decisions in the field of public-private partnership is considered in the context of public and private partners. The main directions of effectiveness analysis of public-private partnership projects for the public partner, regulated by the current legislation, have been identified. The key economic and financial indicators of the public-private partnership projects implementation are presented, which according to the current legislation must be taken into account by the public partner. The documentary provision of the project decisions economic substantiation in the sphere of public-private partnership is considered.

The problem of identifying the factors that a partner uses during the public-private partnership in the economic substantiation of his project decisions is considered. The list of such factors includes the duration of the public-private partnership project implementation, the average rate of profitability in the industry, the complexity level of the work within the project, the forecasted economic effects of the public-private partnership use, etc.

The main groups of costs of the private partner in the public-private partnership projects formation and implementation are characterized. These groups include, in particular: the costs on developing a business plan for a public-private partnership project; the cost spent on finding public partners to implement public-private partnership projects; the cost on preparing documentation related to the implementation of public-private partnership projects; costs on the acquisition of tangible assets related to the implementation of public-private partnership projects; the cost on providing support to the public partner according to the result of the public-private partnership projects implementation; costs on the training of the public partner's staff according to the result of the public-private partnership projects implementation. It is proposed to classify the following costs according to the peculiarities of their implementation, distinguishing costs related to the public-private partnership agreement implementation; costs related to the execution of other so-called additional agreements between the public and private partners (agreements that are not direct annexes to the main agreement); costs that do not directly relate to the relationship between the private and public partners, but should be incurred by the private partner to ensure the effectiveness of the public-private partnership. The costs of a private partner are proposed to classify distinguishing: public-private partnership costs that can be attributed to a specific public partner (direct costs); public-private partnership costs not related to a specific public partner (indirect costs).

There were singled out restrictions on the practical use of scientific and methodological provisions on the economic substantiation of project decisions in the field of public-private partnership in the conditions of investment and innovation activity development. The content of the first such restriction is that a public-private partnership project must provide for the creation/reconstruction of an object of commercial importance. According to another restriction, it is necessary to be able to determine the part of the profit that is generated by the assets as a result of the public-private partnership project.

Список літератури:

1. Апаров А.М. Державно-приватне партнерство як особлива правова форма співпраці держави з приватним бізнесом / А.М. Апаров, А.В. Яценко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – №4. – С.27-35.
2. Губанова Т. Державно-приватне партнерство у сфері освіти і науки в Україні: нормативно-правова характеристика / Т. Губанова // Теорія держави і права. – 2019. – №6. – С. 220-224.
3. Гудзь О. Інструменти державно-приватного партнерства щодо активізації інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств / О. Гудзь, С. Байрамов // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2016. – №4. – С. 5-12.
4. Kryvinska N. Building Consistent Formal Specification for the Service Enterprise Agility Foundation / N. Kryvinska // The Society of Service Science, Journal of Service Science Research, Springer. – 2012. – Vol. 4. No. 2. – Pp. 235-269. <https://doi.org/10.1007/s12927-012-0010-5>.
5. Залознова Ю.С. Щодо корпоративної розробки шахтного поля як форми державно-приватного партнерства / Ю.С. Залознова, І.П. Петрова // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – №2. – С.30-34.
6. Honchar M. Simulating and Reengineering Stress Management System—Analysis of Undesirable Deviations / O.Kuzmin, M.Honchar, V.Zhezhukha, V.Ovcharuk. In: Kryvinska N., Greguš M. (eds) Data-Centric Business and Applications. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies. – 2019. – Vol. 20. Springer, Cham. P. 311-330. Retrieved from https://doi.org/10.1007/978-3-319-94117-2_13.
7. Kaczor S. It is all about Services - Fundamentals, Drivers, and Business Models / S. Kaczor, N. Kryvinska // The Society of Service Science, Journal of Service Science Research. Springer. – 2013. – Vol. 5. No. 2. – Pp. 125-154. <https://doi.org/10.1007/s12927-013-0004-y>
8. Molnár E. Web Intelligence in practice / E. Molnár, R. Molnár, N. Kryvinska, M. Greguš // The Society of Service Science, Journal of Service Science Research, Springer. – 2014. – Vol. 6. No 1. – P. 149-172. <https://doi.org/10.1007/s12927-014-0006-4>
9. Залознова Ю.С. Публічно-приватне партнерство в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку / Ю.С. Залознова, Н.В. Бутенко, І.П. Петрова // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – №2. – С.21-28.
10. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. - №4. – С.62-86.
11. Gregus M. Service Orientation of Enterprises - Aspects, Dimensions, Technologies / M. Gregus, N. Kryvinska. – Comenius University in Bratislava. 2015.
12. Kryvinska N. SOA and its Business Value in Requirements, Features, Practices and Methodologies / M. Gregus, N. Kryvinska. – Comenius University in Bratislava. 2014.
13. Мащенко М.А. Аналітичний огляд моделей державно-приватного партнерства у розрізі забезпечення інвайронментальної безпеки / М.А. Мащенко // Агросвіт. 2018. – №24. С. 31-35. DOI: 10.32702/2306-6792.2018.24.31
14. Філіппова С.В. Державно-приватне партнерство: проблемні питання та стратегічні завдання в умовах смартизації інноваційного розвитку / С.В. Філіппова, О.Л. Малін // Економіка: реалії часу. – 2017. – №5. – С.5-15.
15. Ovcharuk V. Economic evaluation of administration systems in the context of management business processes reengineering / V. Ovcharuk, O. Kuzmin, V. Zhezhukha // Economics, Entrepreneurship, Management. – 2019. – Vol. 6. No. 1. – P. 1-12. Retrieved from <https://doi.org/10.23939/eem2019.01.001> [In English].

References:

1. Aparov, A. and Yatsenko, A. (2015). Public-private partnership as a special legal form of cooperation between the state and private business. *Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo*, 4, 27-35 [in Ukrainian].
2. Hubanova, T. (2019). Public-private partnership in the field of education and science in Ukraine: a regulatory characteristic. *Teoriya derzhavy i prava*, 6, 220-224 [in Ukrainian].
3. Hudz, O. and Bayramov, S. (2016). Public-Private Partnership Instruments for Enhancing the Innovative Development of Telecommunications Enterprises. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, 4, 5-12 [in Ukrainian].
4. Kryvinska, N. Building Consistent Formal Specification for the Service Enterprise Agility Foundation. The Society of Service Science, *Journal of Service Science Research*, Springer. 2012. Vol. 4. No 2. 235-269. Retrieved from: <https://doi.org/10.1007/s12927-012-0010-5> [in English].

5. Zaloznova, Yu. and Petrova, I. (2017). Corporate development of the mine field as a form of public-private partnership. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya*, 2, 30-34 [in English].
6. Kuzmin, O., Honchar, M., Zhezhukha, V., Ovcharuk, V. (2019). Simulating and Reengineering Stress Management System – Analysis of Undesirable Deviations. In: Kryvinska N., Greguš M. (eds) *Data-Centric Business and Applications. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies*. Vol. 20. Springer, Cham. 311-330. Retrieved from: https://doi.org/10.1007/978-3-319-94117-2_13 [in English].
7. Kaczor, S. and Kryvinska, N. (2013). It is all about Services – Fundamentals, Drivers, and Business Models. *The Society of Service Science, Journal of Service Science Research*. Springer. Vol. 5. No. 2. 125-154. <https://doi.org/10.1007/s12927-013-0004-y> [in English].
8. Molnár, E., Molnár, R., Kryvinska, N., Greguš, M. (2014). Web Intelligence in practice. *The Society of Service Science, Journal of Service Science Research*, Springer. Vol. 6. No.1. P. 149-172. <https://doi.org/10.1007/s12927-014-0006-4> [in English].
9. Zaloznova, Yu., Butenko, N.V. and Petrova, I.P. (2016). Public-Private Partnership in Ukraine: State, Problems and Prospects for Development. *Ekonomichnyy visnyk Donbasu*, 2, 21-28 [in Ukrainian].
10. Zapatrina, I. (2010). Public-Private Partnership in Ukraine: Prospects for Implementation of Infrastructure Projects and Public Services. *Ekonomika i prohnozuvannya*, 4, 62-86 [in Ukrainian].
11. Gregus, M., Kryvinska, N. (2015). Service Orientation of Enterprises – Aspects, Dimensions, Technologies. *Comenius University in Bratislava* [in English].
12. Kryvinska, N., Gregus, M. (2014). SOA and its Business Value in Requirements, Features, Practices and Methodologies. *Comenius University in Bratislava* [in English].
13. Mashchenko, M.A. (2018). Analytical review of modelling state-private partnership in terms of ensuring environmental security. *Ahrosvit*, 24, 31-35 DOI: 10.32702/2306-6792.2018.24.31 [in Ukrainian].
14. Filyppova, S. and Malin, O. (2017). Public-Private Partnership: Challenging Issues and Strategic Objectives in the context of Innovative Development Smarts. *Ekonomika: realiyi chasu*, 5, 5-15 [in Ukrainian].
15. Ovcharuk, V., Kuzmin, O., & Zhezhukha, V. (2019). Economic evaluation of administration systems in the context of management business processes reengineering. *Economics, Entrepreneurship, Management*. Vol. 6. No. 1. 1-12 [in English].

Посилання на статтю:

Кузьмін О. Є. Економічне обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства / О. С. Кузьмін, Г. О. Комарницька // *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. – 2019. – № 3 (9). – С. 68-77. – Режим доступу до журн.: <https://economics.opu.ua/ejopu/2019/No3/68.pdf>. DOI: 10.5281/zenodo.3804945

Reference a JournalArticle:

Kuzmin O. Ye. *Economic Justification of Project Decisions in the Field of Public-Private Partnership* / O. Ye. Kuzmin, H. O. Komarnytska // *Economic journal Odessa polytechnic university*. – 2019. – № 3(9). – С. 68-77. – Retrieved from <https://economics.opu.ua/ejopu/2019/No3/68.pdf>. DOI: 10.5281/zenodo.3804945

