

Пирогов Д.А.аспірант кафедри фінансів
Національного університету «Києво-Могилянська академія»**ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДО ФІНАНСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КЛАСТЕРІВ**

У статті розкрито суть концепції державно-приватного партнерства (ДПП) як дієвого механізму взаємодії державного та приватного секторів для реалізації масштабних проектів регіонального та загальнодержавного рівнів. Визначено, що основними видами ДПП є контракти на управління, виконання робіт та лізинг, концесії та «нові проекти». Встановлено, що в Україні ДПП реалізується успішно, але для фінансування кластерів ще не використане. Структуровано етапи формування інноваційного кластеру, ДПП визначене основною формою на етапі агломерації. Розроблено структурну схему реалізації кластерної політики на основі ДПП, схему вибору моделі контракту ДПП залежно від визначальних факторів та план реалізації проекту за допомогою ДПП. Запропоновано напрями подальших досліджень щодо фінансування подальших стадій розвитку кластеру за допомогою залучення іноземних інвестицій.

Ключові слова: інновації, механізми фінансування, державно-приватне партнерство, кластери, концесія, лізинговий контракт.

В статье раскрыта сущность концепции государственно-частного партнерства (ГЧП) как действенного механизма взаимодействия государственного и частного секторов для реализации масштабных проектов регионального и общегосударственного уровней. Определено, что основными видами ГЧП являются контракты на управление, выполнение работ и лизинг, концессии и «новые проекты». Установлено, что в Украине ГЧП реализуется успешно, но для финансирования кластеров еще не было использовано. Структурированы этапы формирования инновационного кластера, ГЧП определено основной формой на этапе агломерации. Разработаны структурная схема реализации кластерной политики на основе ГЧП, схема выбора модели контракта ГЧП в зависимости от определяющих факторов и план реализации проекта при помощи ГЧП. Предложены направления дальнейших исследований относительно финансирования следующих стадий развития кластера при помощи привлечения иностранных инвестиций.

Ключевые слова: инновации, механизмы формирования, государственно-частное партнерство, кластеры, концессия, лизинговий контракт.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світового господарства необхідною умовою забезпечення стійких темпів економічного зростання як у середньостроковій, так і в довгостроковій перспективах є запровадження інноваційних рішень на всіх рівнях економіки. Саме інноваційна діяльність є основним фактором, що стимулює стійкість в умовах глобальної конкуренції. Відповідно, відсутність стимулів приватних підприємців до інвестування в інноваційні розробки в масштабах країни призводить до зниження конкурентоспроможності на світових ринках. У подібних умовах більшість країн світу визнають важливість об'єднання державних та приватних інтересів для досягнення позитивних зрушень.

Одним із механізмів забезпечення інноваційного розвитку та синергійного ефекту від взаємодії приватного сектору, держави та науково-дослідних інститутів як драйвера інновацій, який є загальновизнаним на світовому рівні, є утворення інноваційних кластерів на регіональному рівні.

Кластерні програми та стратегії регіонального розвитку орієнтовані на спільне використання бюджетних та приватних засобів, адже без цього неможливо реалізувати масштабні та стратегічні проекти й забезпечити високу конкурентоспроможність країни. Водночас в Україні відсутнє законодавство для регуляції процесу утворення інноваційних кластерів, тому зручною формою взаємодії держави, приватного сектору та науково-дослідних інститутів стає державно-приватне партнерство (ДПП).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед іноземних учених, які займалися дослідженнями проблематики концентрації підприємств та утворення економічних кластерів вагомих внесок зробили А. Маршалл [1], який описав залежність ефективності фірм від близькості їх розташування, М. Портер [2], який сформулював класичне визначення економічного кластеру, а також Е. Фезер [3], В. Елснер [4], М. Енрайт [5] та ін. Серед українських учених, які займалися дослідженнями власне

соціально-економічного регіонального розвитку та питаннями кластерної економіки, слід виділити М. Войнаренка [6], І. Яненкову [7], С. Соколенка [8], С. Шумську [9], О. Базилінську [10], І. Лук'яненко [11]. Напряму державно-приватного партнерства в Україні та його роль в інноваційному та соціально-економічному розвитку досліджували такі вчені, як О. Сімсон [12], К. Павлюк [13], О. Головінов [14] та багато інших. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених кожному з вищезначених напрямів, схеми фінансування економічних кластерів із використанням механізму ДПП ще не було розроблено, що формує основне завдання цього дослідження.

Метою дослідження є розкриття суті концепції державно-приватного партнерства, визначення основних видів державно-приватного партнерства в світі та Україні, аналіз стану державно-приватного партнерства в Україні та розроблення перспективної схеми реалізації державно-приватного партнерства для соціально-економічного розвитку регіонів на основі кластерних утворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід світової економіки на використання високоефективних інноваційних технологій ставить перед державною владою нові завдання щодо пошуку оптимальної схеми забезпечення інноваційного розвитку як на загальнодержавному, так і на регіональному та місцевому рівнях. Україна займає значну територію в масштабах Європи та має значний потенціал розвитку у вигляді природних, людських та інтелектуальних ресурсів. Таким чином, Україна може стати європейським постачальником високоякісної продукції з різних галузей народного господарства, вироблених на технологічно оснащеному обладнанні з використанням інноваційних підходів не лише у виробництві, а й у бізнес-процесах фірм та бізнес-об'єднань. Забезпечити всі вимоги подібного типу виробництва можуть економічні інноваційні кластери.

Аналіз значної кількості наукових праць [1–6] дає змогу окреслити узагальнене визначення кластеру, згідно з яким економічний кластер – це група географічно локалізованих пов'язаних компаній, серед яких можна виділити виробників кінцевої продукції, постачальників, науково-дослідні інститути як провайдерів інновацій, а також конкурентна інфраструктура, яка утворюється під час співпраці об'єднання бізнесів, державної та місцевої влади. Кластерна інфраструктура є конкурентною та інноваційною, і водночас бізнеси формують виробничий ланцюг та додану вартість продукту, за рахунок чого досягається синергійний ефект.

Виходячи з узагальненого означення кластеру та поширених у Європі та Америці підходів до управління інноваційними процесами за допомоги створення спеціальних регіональних агенцій розвитку, можна визначити, що основними учасниками економічного кластеру будуть такі:

- кластерна агенція, яка виконує консультативну роль для одного або більше кластерів, проводить стратегічні сесії та задає напрям інноваційним процесам усередині кластеру (створює бачення);

- спостережна рада кластеру, яка виконує контролюючу функцію стосовно об'єднання фірм у кластері;

- бізнес (постачальники, виробники, інші фірми, які задіяні в процесах виробництва та реалізації);

- науково-дослідні інститути (провайдер інноваційних рішень для виробництва та бізнесу);

- фінансові установи (які забезпечують операційну підтримку фінансової діяльності кластеру).

Означені учасники кластеру приймають безпосередню участь у функціонуванні кластеру, а також є драйверами інформаційного поширення всередині та за межі кластеру і за допомоги державної підтримки формують інфраструктуру.

У життєвому циклі кластеру можна виділити такі етапи [15, с. 21]:

1. Протокластер (потенційна агломерація, кластерний потенціал).

2. Виникнення кластеру (агломерація).

3. Кластер у розвитку.

4. Зрілий кластер.

5. Трансформація.

На кожному етапі життєвого циклу діяльність кластеру вимагає фінансування з різних джерел (окрім етапу потенційної агломерації: уцьому разі фінансування може бути необхідним лише на дослідження кластерного потенціалу певного регіону). Одним із найбільш важливих етапів для створення кластеру є етап агломерації, протягом якого низка компаній та інших економічних агентів, які наявні в регіоні, починає кооперуватися навколо основної діяльності та реалізовувати спільні можливості через щільну взаємодію одного з одним. На цьому етапі надважливу роль відіграє інформаційна та фінансова підтримка держави. Оскільки українська нормативно-правова база не адаптована під кластерні ініціативи, на етапі агломерації необхідно використати альтернативний механізм фінансування кластеру як місцевої ініціативи. Таким механізмом може стати механізм державно-приватного партнерства.

Державно-приватне партнерство – комплексне поняття, яке має багато трактовок. Залежно від типу документу та законів країни, яка використовує ДПП, зміст цього поняття може змінюватися, водночас ключові моменти залишаються однаковими.

Законом України «Про державно-приватне партнерство» від 2010 р. визначається, що ДПП – це «співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом» [16].

Азійський банк розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжамериканський банк розвитку, Ісламський банк розвитку та Світовий банк у спільному ресурсі «База знань щодо ДПП» визначають державно-приватне партнерство як довготерміновий контракт між приватною та державною організаціями щодо забезпечення суспільного блага або послуги, в якому приватна організація приймає на себе ризики, відповідальність за управління проектом та винагороду відповідно до результатів виконання проекту [17].

Таким чином, ДПП передбачає взаємодію приватного та державного секторів, яка описується та закріплюється юридично за допомогою контракту або договору, спрямована на

підвищення ефективності суспільних послуг та передбачає переважно інвестиційну діяльність в інфраструктурній сфері.

Під час виконання договору ДПП держава, місцеве (регіональне) самоврядування та приватний сектор мають певні ролі. Держава забезпечує нормативно-правову базу, розробляє стратегію розвитку та пріоритети, надає державні гарантії та підтримку; місцеве самоврядування забезпечує політику місцевого розвитку та стратегії, надає гарантії місцевої влади. Також держава і місцеве самоврядування виконують функції вирішення спорів, контролюють якість послуг, здійснюють моніторинг реалізації проектів, видають дозволи та ліцензії. Приватний сектор здійснює управління об'єктом, виконує інвестиційний проект а також надає гарантії надійності та якості послуг [13, с. 13–15].

Наявні моделі ДПП можуть варіюватися від короткострокових управлінських контрактів (із вимогами інвестицій або без них) до довгострокових та комплексних форм взаємодії. Основні моделі ДПП, згідно з класифікацією Світового банку, такі [18]:

- контракти на управління, виконання робіт та лізинг (Management and Lease contracts) – приватний партнер бере на себе управління об'єктом на певний час, власність та інвестиційні зобов'язання лишаються за державою;
- концесії (Concessions) – приватний партнер бере на себе управління державним об'єктом на певний час разом з інвестиційним ризиком;
- нові проекти (Greenfield projects) – приватний партнер або спільне з державою підприємство будує та керує об'єктом протягом визначеного терміном контракту.



Рис. 1. Вибір моделі контракту ДПП залежно від визначальних факторів

Джерело: складено автором на основі [17–19]

Також треба зазначити, що існує велика кількість контрактів змішаного типу, в яких форма партнерства обирається залежно від розподілених між партнерами ризиків, які фіксуються в контракті. Строк цих контрактів не перевищує 30 років [13, с. 6].

Вибір тієї чи іншої моделі контракту ДПП та механізму фінансування залежить від таких факторів, як конкурентність ринку, досвід реалізації ДПП в країні, доходність фінансових інструментів, обсяги проекту, здатність на генерацію доходу проектом, технічна складність проекту (рис. 1).

Реалізація проекту за допомогою ДПП вимагає проходження певної кількості етапів, упродовж яких відбуваються підготовка до укладання угоди, оцінка та подальший моніторинг виконання проекту (рис. 2).

Зі схеми плану реалізації проекту можна побачити, що проект проходить п'ять основних стадій до початку його реалізації. У цій схемі приймає участь значна кількість сторін, але головними є держава та приватний сектор. Хоча послідовність дій держави та приватного сектору збігається на перших етапах, у цілому вони мають відмінності.

Держава повинна виконати таку послідовність дій для укладання угоди ДПП:

1. Підготовка законодавчої бази для можливості укладання угод ДПП.
2. Вибір напрямів проекту, обґрунтування його актуальності шляхом експертних оцінок.
3. Специфікація вимог до партнера з погляду його економічних, технічних та фінансових можливостей.
4. Організація та проведення тендеру.
5. Оформлення договірних угод.
6. Внесення інвестицій в обумовленій формі.
7. Моніторинг дотримання і забезпечення приватним партнером умов договору.

Приватний партнер перед укладанням угоди має виконати таку послідовність дій:

1. Оформлення договірних угод.
2. Фінансування проекту.
3. Організація й управління реалізацією проекту.
4. Уведення в дію, експлуатацію результатів проекту, вихід на ринок.
5. Одержання комерційної вигоди (прибутку, бонусу від влади на певні правові привілеї у використанні результату проекту тощо).

Етапи



Кроки

Підготовка місцевих та національних регуляторів	Оцінка необхідності ДПП для проекту	Вибір моделі контракту ДПП, визначення механізму ДПП	Розроблення проектної документації, вибір постачальників, укладання угод	Тендер, оцінка, переговори, укладання угоди	Операційна діяльність, моніторинг, управління проектом, оцінка
---	-------------------------------------	--	--	---	--

Вимоги

Достатність правової бази, інституційна смність, національна політика	Достатність доходів від потенційного проекту, обмеження та ризики, інтереси приватного сектору	Визначення потреб, ризиків, учасників ДПП, складання бюджету, очікування	Узгодження вимог інвесторів, фінансова та соціально-економічна оцінка	Відкритий та прозорий процес, детальне нотування процесу	Ефективні структури імплементації проекту, ефективні робочі відносини
---	--	--	---	--	---

Рис. 2. План реалізації проекту за допомогою ДПП

Джерело: складено автором на основі [20]

6. Повернення (передача) державі її активів у примноженому вигляді.

За рахунок упровадження схеми державно-приватного партнерства збільшуються обсяги інвестування в проекти загальнонаціонального значення, здійснюється модернізація підприємств публічного сектору економіки за рахунок використання технічного й управлінського досвіду бізнесу, формуються сприятливі чинники та умови для інноваційного розвитку бізнесу, зростають масштаби капіталізації підприємств – учасників партнерства, збільшується конкурентоспроможність суб'єктів партнерства за рахунок зниження витрат на створення інноваційної продукції та послуг, передбачених проектом, реалізуються стратегії розвитку економіки інноваційного типу тощо [21, с. 8].

Із вищезазначеного можна зробити висновок, що ДПП є поширеним механізмом для виконання проектів регіонального значення, водночас дає змогу ефективно розподіляти кошти для інноваційного розвитку та уможливує фінансування кластерних утворень на початкових стадіях розвитку, адже останніми роками використання різних форм ДПП стає все більш поширеним явищем. Прикладом може бути концесія, яка раніше використовувалася для фінансування розбудови автомобільних доріг, стоянок, побудови систем централізованого теплопостачання, а нині використовується в таких сферах, як національна оборона, освіта, кабельне телебачення, деякі види громадського транспорту. Приватний бізнес проектує та будує суспільні об'єкти, а потім керує ними [22]. Ефективною схемою фінансування кластерних утворень як об'єктів регіонального значення є ДПП, яке забезпечує кластерну агенцію, що координує розвиток усіх кластерів країни (рис. 3).

Схема реалізації кластерної політики з використанням механізму ДПП використовується на етапі агломерації кластеру. Приватні експерти та бізнес-консультанти разом із державою засновують кластерну агенцію на основі контракту ДПП у формі державно-приватного підприємства. Головним завданням кластерної агенції є функції координації, фасілітації та проведення стратегічних сесій для підприємств – ядер кластерів, адже інноваційний економічний регіональний кластер поєднує в собі певну кількість підприємств різних напрямів, у тому числі і фінансових організацій, а також науково-дослідних інститутів (або інших дослідних центрів для впровадження інновацій). Водночас здійснення координуючої, моніторингової та звітної функцій здійснюється адміністративним підприємством – ядром кластеру. До наглядо-

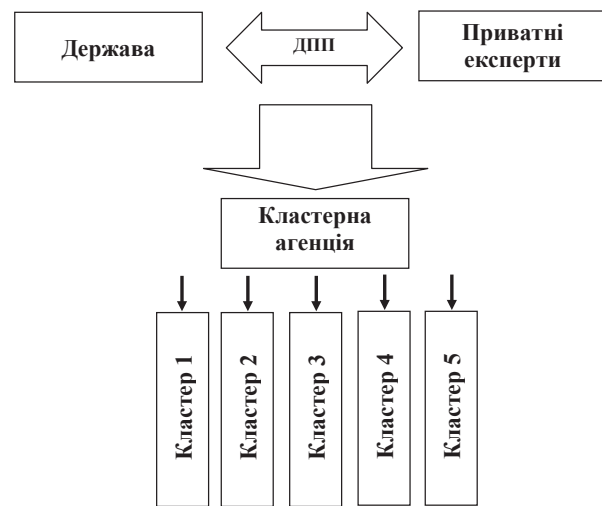


Рис. 3. Схема реалізації кластерної політики з використанням механізму державно-приватного партнерства

Джерело: власна розробка автора

вої ради підприємства – ядра кластеру можуть входити члени підприємств, що спеціалізуються на галузі, в якій створюється кластер, для найбільш ефективного управління процесами видобутку, переробки та продажу продукції або надання послуг.

Таким чином, кластерна агенція сприяє соціально-економічному регіональному розвитку, фінансування на початку реалізації кластерної політики та на початку утворення кожного конкретного кластеру (стадія агломерації) здійснюється за рахунок спільних зусиль державного та приватного секторів, на подальших стадіях залучається міжнародне інвестування, після чого кластер виходить на самоокупність. За рахунок реалізації подібної схеми досягається значний синергійний ефект, а продукція або послуги кластеру досягають міжнародної якості.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, реалізація загальнодержавної кластерної політики, утворення кластерної агенції та інноваційних кластерів в різних галузях народного господарства повинні здійснюватися на основі державно-приватного партнерства як одного з найбільш ефективних механізмів взаємодії влади всіх рівнів, приватного сектору та ресурсної бази. Найбільш зручною формою контракту ДПП між владою та приватним сектором є форма утворення державно-приватного підприємства, оскільки в такому контракті можна прописувати різні частки володіння, ризиків, відповідальності та фінансування ініціативи. Подальші дослідження мають бути присвячені розкриттю сутності та форми залучення міжнародних інвестицій для фінансування кластерних утворень.

Список використаних джерел:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2 / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – 351 с.
2. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations / M.E. Porter. – New York: The Free Press, 1990. – 857 p.
3. Feser E.J. Old and New Theories of Industry Clusters / E.J Feser // in Steiner, M. (1998) (Ed.) "Clusters and Regional Specialisation: On Geography, Technology and Networks". – London, 1998.
4. Elsner W. An industrial policy agenda 2000 and beyond: Experience, Theory and Policy / A. Elsner, W. Grenzdorffer // Bremen Contributions to Institutional and Social-Economics (Eds.) Biesecker. – K., 1998. – № 34.
5. Enright M. Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda / Enright M.; in Staber U., Schaefer N. and Sharma B., (Eds.)// Business Networks: Prospects for Regional Development. – Berlin: Walter de Gruyter, 1996.
6. Войнаренко М.П. Кластеры в институциональной экономике : [монография] / М.П. Войнаренко. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2013. – 496 с.
7. Яненко І.Г. Організаційні аспекти формування інноваційних кластерів / І.Г. Яненко // Проблеми науки. – 2010. – № 1. – С. 10–18.
8. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
9. Шумська С.С., Скрипниченко М.І. Інструментарій моніторингу та оцінки загроз стабільності економічного розвитку України / С.С. Шумська, М.І. Скрипниченко // Економіка та прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 26–43.
10. Базилінська О.Я. Регіональна економіка: інноваційний розвиток / О.Я. Базилінська // Генезис інституційної системи сучасної економіки України : матеріали XVII міжнародної науково-практичної конференції. – Чернівці : Рута, 2007. – С. 21–22.
11. Лук'яненко І.Г. Економетричні підходи до аналізу фінансової програми місцевих органів влади України / І.Г. Лук'яненко, Ю.О. Городніченко, Л.І. Краснікова. – К. : Academia, 2000. – 121 с.
12. Сімсон О. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. Сімсон / Вісник Академії правових наук України. – 2011. – № 4. – С. 222–230.
13. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 10–19.
14. Головінов О.М. Теоретичні засади і прикладні аспекти державно-приватного партнерства / О.М. Головінов, Л.А. Дмитриченко // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 4–8.
15. Михалев Д.А. Моделирование процессов формирования и развития региональных промышленных кластеров : [монография] / Д.А. Михалев. – Иваново, 2015. – 223 с.
16. Закон України «Про приватно-державне партнерство» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 40. – Ст. 524 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
17. PPP Knowledge Lab / World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://pppknowledgelab.org/>.
18. Public-private-partnership in infrastructure resource center / World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppp.worldbank.org/>.
19. Yescombe E.R. Public-Private Partnerships. Principles of Policy and Finance / E.R. Yescombe. – London: Elsevier Ltd, 2007. – 350 p.
20. The Public – Private Infrastructure Advisory Facility / World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ppiiaf.org/>.
21. Головінов О.М. Теоретичні засади і прикладні аспекти державно-приватного партнерства / О.М. Головінов, Л.А. Дмитриченко // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 4–8.
22. Ашинова М.А. О роли государственно-частного партнерства в процессах формирования экономических кластеров / М.А. Ашинова // Новые технологии. – 2013. – № 1.

Pyrogov D.A.

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP MECHANISMS APPLICATION FOR ECONOMIC CLUSTERS' FINANCING

A prerequisite for sustainable development in the state of the globalized world and economies, both in short-term and long-term time horizons, is the introduction of innovative solutions at all levels of the economy. Innovational development is the main factor of guaranteed economic stability in the global competition. Accordingly, the lack of incentives for entrepreneurs to invest in innovation across the country leads to loss of competitiveness on world markets. In such circumstances, most countries real-

ize the importance of combining public and private interests in order to achieve economic improvements. One of the mechanisms of innovation and synergistic effect of the interaction between the private sector, state and research institutions as drivers of innovation, which is recognized on a global level is the formation of innovation clusters at regional level.

Cluster programs and regional development strategies focused on the sharing of budgetary and private funds, without which it is impossible to implement large-scale, strategic projects and provide high competitiveness. At the same time, Ukraine has no law to regulate the process of formation of innovation clusters. So, the most convenient form of cooperation between the state, private sector and research institutes is a public-private partnership (PPP).

Due to abovementioned facts in this research the essence of the public-private partnership is discovered as the effective mechanism of state and private sectors' interaction and collaboration with the aim of regional and state levels' ambitious projects realization. The main types of public-private partnership were determined as contracts management, performance and leasing, concessions and "new projects". It was found that in Ukraine PPP previously had been implemented successfully, but PPP funding mechanism had never been used for clusters. The stages of the innovation cluster development were structured. The structural scheme of cluster policy based on the PPP, scheme of PPP model selection and implementation plan using PPP are elaborated. Directions for further research on the financing of next stages of cluster development by attracting foreign investment are offered.

Key words: innovations, financing, public-private partnership, clusters, concession, leasing contract.