



Світовий досвід реалізації проектів у межах проектного фінансування

У статті висвітлюються основні форми державно-приватного партнерства (ДПП), відмінності у підходах до класифікації ДПП проектів, притаманних методикам різних країн, а також критерії, за якими проекти можуть бути віднесені до ДПП. Основна увага акцентується на тих видах концесії, що набули найбільшої популярності в світі. Визначаються причини використання концесії, основна з яких полягає в тому, що при реалізації певного проекту за державою залишається право власності. Аналізуються європейський та канадський ринки ДПП проектів.

Ключові слова: проектне фінансування, державно-приватне партнерство, концесія, право власності, бюджетні кошти, грошові ресурси, політичні ризики.

Україна відноситься до держав, які потребують докорінної зміни ідеології та підходів до фінансування благ і послуг, що надаються державою суспільству за рахунок бюджетних коштів. Це обумовлено тим, що при постійно зростаючих потребах та очікуваннях суспільства нагальною є потреба в підвищенні ефективності використання ресурсів бюджетів різних рівнів як при вирішенні питань фінансування соціальної сфери, так і при вирішенні питань фінансування інфраструктурних об'єктів. Розв'язання цього складного завдання полягає у побудові нової системи взаємозв'язку цілей і грошових ресурсів, що виділяються для їх досягнення, де у центрі уваги є конкретний споживач.

Підготовка до Євро-2012 стала в Україні своєрідним рубіконом між традиційними та сучасними методами фінансування великих капіталоємних проектів. Насамперед йдеться про використання схем проектного фінансування. Саме їх застосування, ймовірно, і стане одним із найперспективніших напрямів розвитку форм фінансування в Україні.

Дослідженням проблем взаємодії держави та приватного бізнесу в світовій практиці та різних форм державно-приватного партнерства (далі – ДПП) займалося багато зарубіжних та вітчизняних науковців. Зокрема, А.Е. Барінов не тільки систематизував види концесій, що використовуються в світовій практиці, а й проаналізував розвиток проектного фінансування в світі за регіональними та галузевими ознаками. Дослідження проблем розвитку проектного фінансування та питань формування інституціонального середовища партнерських відносин у суспільстві займають особливе місце у працях таких зарубіжних вчених як В.Г. Варнавський, Дж. Б'юкенен, Е.Р. Йескомб, В.Ю. Катасанов, Ц. Кудейрос, А.А. Медков, Е. Пірс, В.А. Цветков. Серед вітчизняних науковців, які вивчали механізм застосування проектного фінансування, слід відзначити Г.О. Бардиш, Є.В. Жернову, Т. Єфименко, Т.А. Куклік, Т.П. Куриленко, О.О. Ляхову, С.В. Науменкова, Т.В. Майорова, А.А. Пересаду та ін.

Незважаючи на наявність законодавчої бази, зокрема, законів України «Про концесії», «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», «Про угоди про розподіл продукції», «Про державно-приватне партнерство» та численні проекти, що реалізовувалися в Україні у межах проектного фінансування при підготовці до Євро-2012, брак практичного досвіду застосування основних форм проектного фінансування зумовлює необхідність активного вивчення світових здобутків.

Метою статті є дослідження наявного теоретичного та практичного досвіду із реалізації проектів ДПП у розвинутих країнах світу.

З юридичної точки зору проектне фінансування – система договорів, що фіксують права та обов'язки учасників проекту. Кожний з договорів і схем має свої унікальні характеристики [2, с. 68].

На практиці проектне фінансування має такі загальні характеристики:

- реалізація самодостатнього проекту шляхом створення окремої юридичної особи,



тобто проектної компанії (Project Entity), бізнес якої визначається винятково цим конкретним проектом;

- ❑ висока частка боргового капіталу (досить часто кредитори покривають до 90% потреб у капіталі [3, с. 390]);
- ❑ повернення боргу за рахунок коштів, згенерованих самим проектом;
- ❑ обмежений життєвий цикл проекту (об'єкт проектного фінансування має тривалий життєвий цикл, у той час як проект завжди має термін і передбачає зміну статусу прав учасників у порядку та на умовах, визначених ключовими договорами) [4, с. 104].

Базовим принципом проектного фінансування є перенесення ризиків на тих учасників проекту, що є найбільш компетентними в оцінці таких ризиків та їх мінімізації. Ризики розподіляються поміж великої кількості сторін. Тобто, для упорядкування правових ризиків кредитори вимагають надання висновків відомих юридичних фірм; для пом'якшення ризиків негативних змін ринку до складу учасників проекту вводиться покупець із зобов'язанням щодо придбання певного обсягу продукції, що вироблятиметься у межах проекту за певними цінами.

Юридичними інструментами мінімізації ризиків кредиторів можуть бути:

- ❑ зобов'язання, що покладаються кредитною угодою на позичальника або інших сторін такої угоди (якщо такі є), наприклад, зобов'язання не змінювати без згоди кредитора умови договорів підряду на будівництво об'єкта;
- ❑ документи забезпечення, наприклад, застава або відступлення прав грошової вимоги за договорами постачання;
- ❑ так звані прямі договори, сторони яких беруть на себе певні зобов'язання перед кредиторами, наприклад, власники проектної компанії зобов'язуються покрити можливий дефіцит коштів для завершення будівництва об'єкта [5, с. 21].

Особливим питанням у проектному фінансуванні є покриття політичних ризиків. Очевидно, що стороною, найбільш придатною зменшити політичні ризики, є держава в особі відповідних її органів. Отже, у світовій практиці проектного фінансування (особливо щодо проектів у країнах з несталою або нерозвинутою законодавчою базою) нерідко передбачає укладання прямих договорів з компетентним органом державної влади (Host Government Support Agreements), за якими держава бере на себе зобов'язання (головним чином нефінансового характеру) з підтримки проекту, що фінансується. З огляду на це, найбільшого розповсюдження в світі набула така форма проектного фінансування як державно-приватне партнерство (ДПП або Public-Private Partnership (PPP)), коли ключовим учасником реалізації проекту виступає держава.

Концепція державно-приватного партнерства стала своєрідною альтернативою приватизації стратегічно важливих об'єктів державної власності. Державний партнер передає приватному сектору частину повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися державним коштом. Держава відповідає за мінімізацію ризиків проекту шляхом надання однієї чи кількох гарантій. Зокрема: надання державних гарантій (у випадку залучення позик); прийняття зобов'язань з відшкодування збитків інвестора; прийняття зобов'язань із забезпечення стабільного збуту продукції; надання гарантій з продажу частки держави в проектній компанії з дисконтом та/або придбання частки в проектній компанії на заздалегідь погоджених умовах, забезпечення акціонування та приватизації обговореної частки проектної компанії при досягненні визначених показників прибутковості (використовується в проектах, що припускають створення проектної компанії) [6].

Прийнято вважати, що сучасні програми ДПП з'явилися у Великобританії завдяки програмі Private Finance Initiative - PFI, яку у 1992 р. прийняв уряд Джона Мейджора, основним завданням уряду якого тоді було зниження витрат бюджету.

Документ, який найчастіше цитують, щоб підтвердити ефективність ДПП, тематичний звіт британського офісу Національної статистики, опублікований у 2003 р. Перших десять років розвитку ДПП у Великобританії засвідчили, що такі проекти у 70% випадків обходяться без перевищення первісного кошторису, в той час як традиційні держзакупівлі – лише у 30%. Аналогічні результати і з термінами будівництва та введення об'єктів в експлуатацію.



Сьогодні сфера застосування ДПП у різних країнах дуже різноманітна і включає транспортну інфраструктуру (автомагістралі, залізниці, термінали аеропортів, мости, тунелі, міський державний транспорт тощо), муніципальні мережі водопостачання, каналізації та утилізації твердих побутових відходів, енергетику (вітрові, сонячні та гідроелектростанції), розвиток інфраструктури туризму, видобуток нафти та газу, створення і підтримку освітніх та культурних проектів, охорону здоров'я тощо.

Згідно з методологією Світового банку до проектів ДПП включено ті, що реалізуються на основі договорів управління, оренди, концесії, продажу активів. При цьому проект вважається ДПП, якщо участь приватного партнера у його реалізації становить не менше 25 %. Вибір форми та її реалізація нерозривно пов'язані з традиціями ведення бізнесу та особливостями законодавства країни.

Найбільшої популярності в світі набула така форма державно-приватного партнерства як концесія. Концесія являє собою специфічну форму партнерських відносин, що склалися між державою та приватним партнером. Її особливість полягає в тому, що при реалізації партнерами певного проекту за державою залишається право власності, хоча державний чи муніципальний орган влади вповноважує приватного партнера діяти від свого імені при впровадженні проекту та забезпеченні його повноцінного функціонування. Концесіонер володіє продукцією, що вироблена концесією, сплачуючи при цьому за користування державною власністю.

Оскільки проектна компанія, як правило, фінансується переважно за рахунок приватних інвесторів, вона віддаватиме перевагу тим схемам співробітництва, де вона матиме права на володіння активами. Але з точки зору проектного фінансування не так вже й важливо, чи передаються права власності на проект державному сектору через певний проміжок часу, або ж назавжди залишаються у володінні компанії з приватного сектора, або їй не належать. Це пояснюється тим, що реальна цінність при проектному фінансуванні визначається не фактом володіння активами, а правом на отримання прибутку.

Тим не менше, право володіння активами залишається основним критерієм при класифікації форм концесійних угод [3, с. 22-23].

Проекти на будівництво – володіння – управління (build – own – operate (BOO) projects). Така форма співпраці є однією з небагатьох, що дає приватному інвестору право власності на об'єкт. Право власності залишається в проектній компанії протягом всього терміну життя проекту – наприклад, мережа мобільного зв'язку. Тому, проектна компанія отримує прибуток від будь-якої залишкової вартості проекту.

Проекти на будівництво – володіння – управління – передачу прав власності (build – own – operate – transfer (BOOT) projects). Тут право власності на об'єкт надається проектній компанії на певний термін і після його закінчення передається державному сектору. Проектна компанія створює об'єкт, володіє та управляє ним, отримуючи прибуток.

Проекти на будівництво – управління та передачу прав власності (build – operate – transfer (BOT) projects). Також вони відомі як *Проекти на проектування – будівництво – фінансування – управління (design – build – finance – operate (DBFO) projects).* У цьому випадку проектна компанія не має права власності на активи, що використовуються для забезпечення проектних послуг, однак вона створює проект та має право отримувати прибуток від управління цим проектом. Проектна компанія також не має права власності на активи і при використанні проектів відомих під назвою *Проект на проектування – будівництво – фінансування – обслуговування (design – build – finance – maintain (DBFM) projects).*

Проекти на будівництво – передачу прав власності та управління (build – transfer – operate (BTO) projects). Схожі на BOT-проекти, але на відміну від останніх, державний сектор не має права власності на проект до закінчення будівництва.

У тих випадках, коли власником проекту не може бути компанія із приватного сектора, наприклад, автомагістраль, міст або тунель, а отже, права власності завжди лишаються у держави, з проектною компанією може бути укладено договір оренди на землю для будівництва проекту та пов'язаних з ним споруд і обладнання в період дії проекту – така форма співробітництва відома під назвою *Проект на будівництво – оренду – передачу»*



(*build - lease - transfer (BLT) projects*) або «Проект на будівництво – оренду – управління – передачу» (*build – lease - operate - transfer (BLOT) projects*).

Наприклад, саме проекти типу DBF, DBOM, DBFM та DBFOM, де для приватного інвестора відсутнє право власності на проект і покладено в основу аналізу канадського ринку державно-приватного партнерства. Дослідження проводиться Канадським консульством з питань ДПП (CCPPP), яке було створене у 1993 р. для забезпечення розвитку ДПП у країні. За даними CCPPP, у Канаді з початку 1990-х років і на сьогоднішній день уже запроваджено 205 таких проектів [7] у різних галузях (Рис. 1).

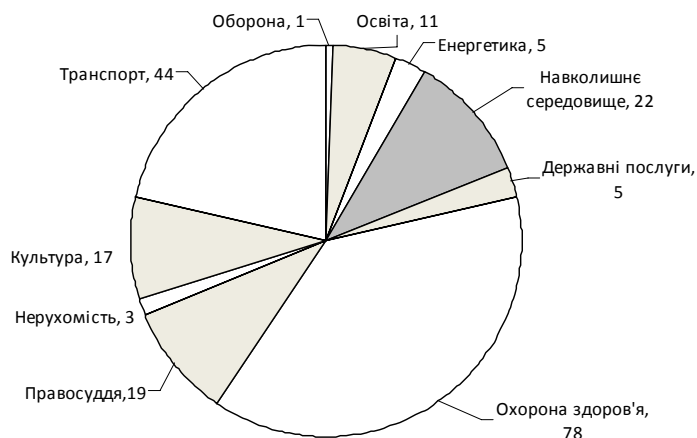


Рис. 1. Розподіл за галузями ДПП проектів, що реалізовані в Канаді

Як бачимо з Рис.1, найбільшу кількість проектів реалізовано в сфері охорони здоров'я – 78 проектів (38%). Друге місце посідає сфера транспорту, тут реалізовано 44 ДПП проектів (21,5%).

На наведеному нижче Рис. 2 докладно представлено канадський ринок ДПП в період між 2005 і 2011 рр.

Досвід успішного впровадження проектів ДПП виявив умови позитивних результатів їх реалізації: стабільна політична ситуація; чіткі і прозорі права й обов'язки держави та приватного партнера, що зафіксовані в законодавчих актах; режим найбільшого сприяння приватному партнеру.

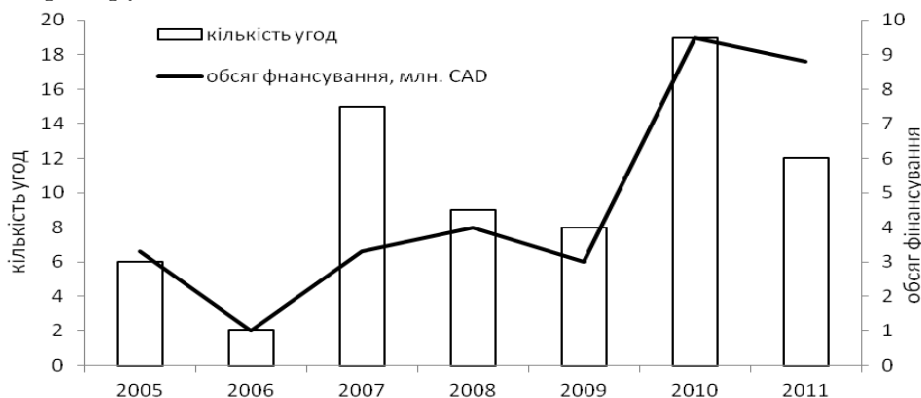


Рис. 2. Загальна кількість проектів, що реалізовані у межах державно-приватного партнерства в Канаді, та обсяги фінансування

Позитивну динаміку розвитку проектного фінансування демонструють і країни Європейського Союзу. «Зелена книга» Європейської комісії щодо Державно-приватного партнерства опублікована у 2004 р., визначає ДПП як різноманітні «форми співпраці між органами державної влади та діловим співтовариством, метою якої є забезпечення фінансування, будівництва, реконструкції, управління та обслуговування інфраструктури чи надання послуг».



Проекти типу DBFO, DBFM та інші концесії з елементом будівництва покладено в основу аналізу європейського ринку державно-приватного партнерства, що здійснює Європейський РРР Експертний Центр [8].

Досвід країн ЄС вказує на те, що деякі сектори економіки є більш придатними для прийняття схеми ДПП, тому у процесі відбору та підготовки їх проектів органи державної влади повинні звертати увагу на ті сектори економіки, в яких така взаємодія може виявитись найбільш успішною і доцільною.



Рис. 3. Кількість проектів реалізованих в Європейському Союзі у 2012 р. за галузями

Зокрема, на Рис. 3 бачимо, що найбільша кількість реалізованих проектів були проекти в галузі освіти (18 проектів), хоча їх кількість була значно меншою, ніж у 2010 і 2011 рр. (38 і 23 проектів відповідно). Разом з тим, у зв'язку з поширеністю невеликих проектів, сектор освіти припадає лише 10% ринку ЄС в цілому [8]. У транспортному секторі фінансового закриття досягли 13 угод (порівняно з 12 у 2011 р.). Транспорт залишається найбільшим сектором у вартісному вираженні, що становить 59% від загальноринкової вартості [8]. Два залізничних проекти, які досягли фінансового закриття в 2012 р., були одними з найбільших проектів ДПП. Вісім ДПП угод досягли фінансового закриття у сфері охорони здоров'я, проте сукупна вартість проектів у галузі охорони здоров'я знизилася на 33% порівняно з 2011 р. до 405 млн. євро.

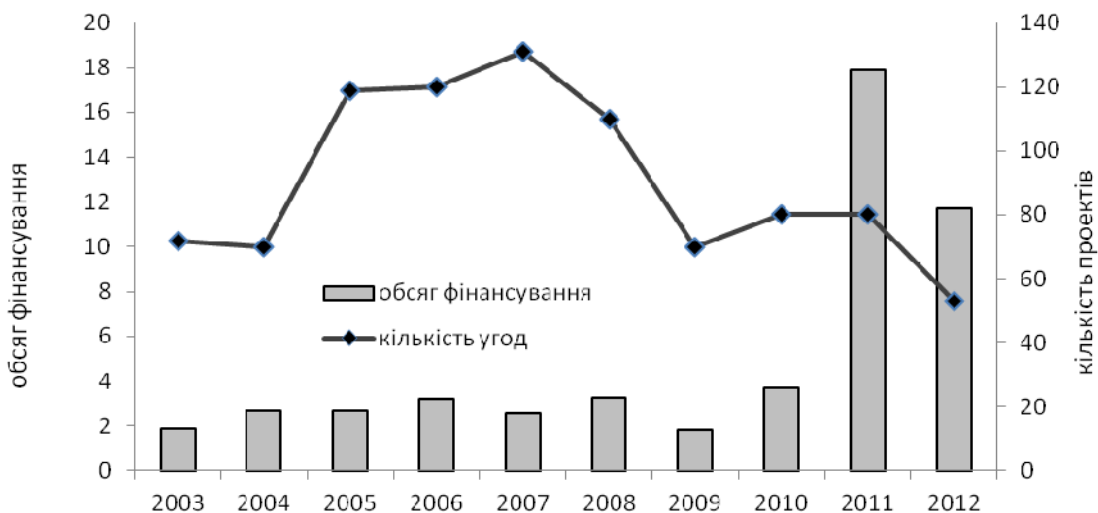


Рис. 4. Європейський ринок ДПП у 2003–2012рр. за обсягом і кількістю проектів



У цілому на Європейському ринку проектного фінансування у 2012 р. загальний обсяг фінансування становив 11,7 млрд. євро, що на 35% менше у порівнянні з 2011 р. (17,9 млрд. євро). Цей показник є найнижчим із 2003 р. (Рис. 4.).

На 21,5 % знизилася в 2012 р. і кількість ДПП угод, що досягли фінансового закриття з 84 угод у 2011 р. до 66 ДПП угод у 2012 р. Значно скоротився і середній розмір угод у 2012 р., досягнувши 177 млн. євро (порівняно з 213 млн. євро у 2011 р.). Середня вартість угод у 2012 р. становила 177 млн. євро (213 млн. євро у 2011 р.), а кількість великих угод (більше 500 млн. євро) також зменшилася порівняно з 2011 р. до п'яти.

Щодо країн, то на європейському ринку ДПП домінує Великобританія, зокрема, у 2012 р. 48% від загального обсягу фінансування припадало саме на проекти, що реалізувалися в Об'єднаному Королівстві (у 2011 р. домінувала Франція) (Рис. 5). Цікавим є, зокрема, досвід Великобританії щодо використання ДПП у сфері охорони здоров'я. Застосування державно-приватного партнерства дозволило прискорити процес надання медичних послуг та знизити ціни на них.



Рис 5. Розподіл країн за кількістю угод у 2012 р.

Крім того, Великобританія є найактивнішим гравцем на ринку і з точки зору кількості угод (26 угод, що були укладені у 2012 р. в порівнянні з Францією, яка посіла друге місце, заклавши 22 угоди). Німеччина займає третю позицію із закритими шістьма угодами, у той час як Бельгія, Нідерланди та Іспанія закрили по три угоди кожна. На ці шість країн разом припадає 97% всіх європейських угод ДПП, закритих у 2012 р.

Фінляндія, Данія і Люксембург випали з європейського ринку ДПП, у той час як Португалія та Ірландія закрили ДПП проекти вперше з 2010 р.

Таким чином, незважаючи на відмінності у класифікації ДПП проектів та критеріїв, за якими проекти можуть бути віднесені до таких, що реалізуються на засадах державно-приватного партнерства, ДПП є основним інституційним чинником формування громадянського суспільства як інструмент узгодження суспільних і приватних інтересів економічних суб'єктів, що мають різні статуси та керуються різними інтересами.

Вивчення світового досвіду реалізації проектів державно-приватного партнерства є корисним для розробки та обґрунтування власної державної стратегії застосування державно-приватного партнерства. При цьому слід зазначити, що не існує ідеального варіанту такого партнерства. У кожній країні воно має свої відмітні риси: найбільш прийнятні для неї типи взаємодій держави та приватного бізнесу, галузеву «прихильність», механізми реалізації, правове та інституціональне середовище тощо. Але фактор власності лишається основоположним при прийнятті рішення щодо укладання угод між державою та приватним бізнесом, тому найбільш популярною формою співробітництва лишається концесія, засто-



сування якої дозволяє державі лишати за собою право власності на проект. Враховуючи наявний теоретичний і практичний досвід реалізації проектів ДПП у розвинутих країнах, Україна наразі може скористатися цим досвідом з метою мінімізації або уникнення проблем, можливих при підготовці проектів.

Література:

1. Нестеренко Р. Проектное финансирование: мировая практика и российский опыт / Р. Нестеренко // Рынок ценных бумаг. – 2003. – №12 (243). – С. 67-70.
2. Бутко М. Роль банківської системи в активізації інноваційно-інвестиційного розвитку / М. Бутко // Вісник НБУ. – 2003. – №12. – С. 49-54.
3. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования [Текст] / Э.Р. Йескомб; пер. с англ. И.В. Васильевской / под общ. ред. Д.А. Рябых. – М.: Вершина, 2008. – 488 с.
4. Куриленко Т. П. Проектне фінансування: підруч. / Т. П. Куриленко. – К.: Кондор, 2006. – 208 с.
5. Ляхова О. Проектне фінансування як новий метод організації фінансування інвестиційних проектів / О. Ляхова // Вісник Національного банку України. – 2004. – №10. – С. 20-22.
6. Кобичева О.С. Особливості проектного фінансування у банківській сфері / О.С. Кобичева [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_F/Kobucheva_2.pdf
7. Canadian PPP project database [Електронний ресурс] // The Canadian Council for Public-Private Partnership [сайт]. - Режим доступу: <http://projects.pppcouncil.ca/ccppp/src/public/search-project?pageid=3d067bedfe2f4677470dd6ccf64d05ed>
8. Review of the European PPP Market in 2012 [Електронний ресурс] // European PPP Expertise Center (EPEC): [сайт]. – Режим доступу: http://www.eib.org/epes/resources/epes_market_update_2012_en.pdf – Назва з екрана.
9. Бардиш Г. О. Проектне фінансування: підруч. / Г. О. Бардиш. – 2-ге вид. – К.: Алерта, 2007. – 463 с.
10. Бугай В.З. Проектне фінансування як інструмент залучення інвестиційних ресурсів / В.З. Бугай, М.С. Євтушенко, А.В. Комісарова // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2 (6). – С.205-210. – Серія «Економічні науки».
11. Пересада А. А. Проектне фінансування: підруч. / А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.О. Ляхова. – К.: КНЕУ, 2005. – 736 с.
12. Щур Р.І. Особливості проектного фінансування в Україні / Р.І. Щур // Інноваційна економіка. – 2012. – № 36. – С. 53-57.

Ткаченко Я.С., канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита АТСОТ

Мировой опыт реализации проектов в пределах проектного финансирования. В статье освещены основные формы государственно-частного партнерства, различия в подходах к классификации ГЧП проектов, присущие методикам различных стран, а также критерии, по которым проекты могут быть отнесены к ГЧП. Основное внимание акцентировано на тех видах концессии, которые получили наибольшую популярность в мире. Определяются причины использования концессии, основная из которых заключается в том, что при реализации определенного проекта за государством остается право собственности. Анализируются европейский и канадский рынки ГЧП проектов.

Ключевые слова: проектное финансирование, государственно-частное партнерство, концессия, право собственности, бюджетные средства, денежные ресурсы, политические риски.

Tkachenko Y.S., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance and Credits of ALSRT

The global experience of project implementation within the project financing. The basic forms of public-private partnerships and the differences in the approaches to PPP projects classification according to the typical methods in different countries as well as the criteria by which projects can be attributed to the PPP are described in the article. The main attention is focused on those kinds of concessions that are the most popular in the world. The reasons for using the concession are identified. It is proved that the main reason lies in the fact that in the implementation of the certain project the state has the right to own this project. The European and Canadian markets of the PPP projects are analyzed.

Key words: project financing, public-private partnership, concession, ownership