

Розділ 5

Організація приватно-державного партнерства при реалізації проектів і програм розвитку промисловості регіону

5.1. Приватно-державне партнерство в забезпеченні інвестиційної привабливості програм розвитку промисловості регіону

Однією з найважливіших проблем економічної науки з початку її існування була проблема взаємодії держави і приватних підприємницьких структур при здійсненні економічної діяльності. Всі економічні реформи в тій чи іншій мірі були направлені або на посилення, або на послаблення ролі держави в регулюванні (регламентації) діяльності економічних агентів, починаючи з теорії «невидимої руки ринку» Адама Сміта, яка виключала активне втручання держави в економіку, і закінчуючи ідеями Д. М. Кейнса про необхідність державного регулювання, «нейтральною» державою президента США Гувера та «новим курсом» президента Ф. Д. Рузвельта, «рейганомікою» з її «дерегулюванням» економіки, французьким «дирижизмом» та англійським «тетчерізмом», і, нарешті, жорстким централізованим управлінням економікою в СРСР і фашистській Німеччині, а також ідеями ліберальних реформ Л. Ерхарда та Е. Т. Гайдара [468, с. 132].

Вищезгадані вчені спиралися на те, що основним інструментом взаємодії державних і підприємницьких структур повинно бути регулювання процесу, орієнтованого на:

1) забезпечення економічної стійкості країни. Це означає, що система державного регулювання покликана створити умови, що забезпечують стійкі позиції країни на світових ринках, а також високий рівень якості життя народу;

2) забезпечення, створення і підтримку сприятливих умов для досягнення глобальної мети за рахунок визначення найважливіших елементів (інститутів) системи державного регулювання;

3) конкретизацію екзогенних і ендогенних умов. Такі цілі повинні бути підставою для вибору пріоритетів у виконанні функцій усіх гілок влади. Такими цілями, наприклад, можуть бути: захист соціально вразливих верств населення, антимонопольна діяльність, регламентація трудових відносин тощо.

Вказані цілі, залежно від змін екзогенних і ендогенних умов, можуть змінюватися, проте сукупність задач протягом достатньо тривалого періоду повинна залишатися відносно стабільною.

Останніми роками в країні активізувалася інституційно-правова діяльність, направлена на розробку механізмів державно-приватного партнерства при реалізації крупних стратегічних проектів у формі державно-приватного партнерства.

Роль держави у взаємодії полягає у визначенні стратегічних цілей розвитку соціально-економічної сфери. На рівні регіонів виникає ще одна важлива проблема – координація індикативних стратегічних планів взаємодіючих партнерів, одночасно розташованих на території декількох крупних економічних районів країни [453, с. 195]. Подібні

Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми

стратегічні плани повинні стати однією з головних умов формування в економічних районах сприятливого підприємницького клімату для всіх суб'єктів господарювання, незалежно від розмірів і форм власності.

Гармонізація інтересів держави та інтересів підприємництва досягається тоді, коли набір стратегічних зон господарювання у сфері підприємництва кореспондується зі спектром задач, розв'язання яких передбачено в плані соціально-економічного розвитку регіону [465]. Відтак, розробляючи економічну стратегію, необхідно визначити, обслуговування якого набору стратегічних зон господарювання сфери підприємництва дозволить найкраще використовувати наявний стратегічний потенціал, одержуючи при цьому податкові, кредитні та інші преференції. В цьому випадку доцільною формою державного впливу на економічну зацікавленість підприємницьких структур може стати система заходів «м'яких» бюджетних обмежень. Вона припускає наступні форми:

- прями субсидії підприємствам;
- непрямі субсидії у формі низьких фіксованих цін на продукцію і послуги природних монополій;
- пільги на податки, митні та інші збори державного і регіонального рівнів;
- пільгові кредити, надання гарантій на кредити;
- прострочені платежі до бюджету контрагентам, працівникам, котрі не надали санкцій у формі відкриття справи про банкрутство [362, с. 35].

Питання приватно-державного партнерства починаються з перекладу відповідного англійського терміна *Public-Private Partnership* (PPP). У класичній політекономії «public» протиставляється «private» і об'єднує все «неприватне», тобто державну або місцеву владу, а також громадські організації – сили, що відстоюють інтереси суспільства. Буквальний переклад «public» як «публічний» або «суспільний» створює зовсім інші асоціації. Менше проблем виникає з розумінням терміна «приватний», тобто під ним розуміється «партнер, який надає власні фінансові та інші ресурси, а також послуги або товари з метою отримання прибутку» [230, с. 94].

У вітчизняній літературі або перекладах можна зустріти наступні варіанти, що використовуються як синоніми: приватно-державне партнерство, державно-приватне партнерство, муніципально-приватне партнерство, приватно-суспільне партнерство, приватно-державна кооперація, публічно-приватне партнерство, суспільно-приватне партнерство [238, с. 95].

Як базовий варіант, у роботі використовується термін «приватно-державне партнерство», під яким розуміється, що поряд з державними органами влади партнерами можуть виступати й органи місцевого самоврядування. Вибір даного варіанта термінології обумовлений і тим, що саме це поняття все частіше використовується в сучасному економічному житті країни.

Приватно-державне партнерство дозволяє уникнути, з одного боку, недоліків прямого регулювання держави, а з іншого – «провалів ринку» [24, с. 132]. Ключовий аргумент на підтримку приватно-державного партнерства полягає в тому, що і суспільний (державний), і приватний сектори мають власні унікальні характеристики і переваги, при об'єднанні яких створюється можливість більш ефективно вирішувати поставлені соціально-економічні задачі і досягати кращих результатів саме в тих сферах, де особливо помітні «провали ринку» або неефективність державного управління – як правило, це соціальна сфера і створення інфраструктури.

У зв'язку з новизною приватно-державного партнерства, не склалася система різних визначень цього поняття. Так серед основних варіантів визначення цього терміна можна виділити наступні:

1) ПДП – це інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом із метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості та НДДКР до забезпечення суспільних

послуг. Кожен такий альянс є тимчасовим, оскільки створюється, як правило, на певний термін з метою здійснення конкретного проекту і припиняє своє існування після його реалізації. Економічний ефект для суспільства від партнерства держави і приватного сектора полягає у тому, що воно одержує якісніші товари і високий рівень обслуговування при скороченні витрат. Одночасно на бізнес перекладаються функції інвестування. Партнерство сприяє розвитку інститутів ринку, приватної власності та приватної ініціативи [26, с. 46];

2) ПДП – це форма взаємодії державних і приватних структур з метою надання суспільству найважливіших послуг або продукції. При цьому ключовою метою домовленості між ними є надання кінцевому споживачу послуг або продукції найефективнішим способом і за нижчою вартістю, ніж кожна з даних структур зможе надати самостійно [13, с. 22];

3) ПДП – це передача частини функцій, які традиційно виконувала держава компаніям приватного сектора. Розподіл обов'язків між державою і приватним капіталом може варіюватися від виконання недержавними компаніями функцій підрядчика до повної передачі окремих видів державної діяльності в приватні руки. При цьому держава перекладає частину ризиків на компанії приватного сектора, одночасно користуючись досвідом і творчими можливостями останнього. Додатковою перевагою такого партнерства для держави може бути скорочення потреб у бюджетному фінансуванні проектів. У свою чергу, приватні компанії одержують нових замовників і споживачів або навіть цілі ринки збуту, які більш стабільні порівняно з традиційними ринковими нішами [26, с. 31];

4) ПДП – це середньо- або довгострокова ділова співпраця між державним і приватним секторами, що передбачає розподіл ризиків і прибутку від результатів об'єднання знань, досвіду і фінансових ресурсів для досягнення намічених цілей економічної політики [64, с. 30];

5) ПДП – це сукупність форм середньо- та довгострокової взаємодії держави і бізнесу для вирішення суспільно значущих задач на взаємовигідних умовах [24, с. 61];

6) ПДП – це спільне підприємство між приватними і державними юридичними особами. Державна організація/підприємство наймає приватну компанію для здійснення певних робіт, при цьому комерційні ризики розподіляються на тих самих умовах, що і в спільному підприємстві [15].

Таким чином, приватно-державне партнерство, будучи одним із найпоширеніших термінів, не має офіційного розуміння і тлумачення в Україні. Кожен політик вкладає власне бачення в зміст цього поняття. Немає і системного наукового дослідження даного явища.

В цілому визначення даного терміна носять або загальнотеоретичний, або вузькоюридичний характер. Теоретичні визначення не розкривають суті приватно-державного партнерства як бізнес-процесу. Згідно цим визначенням, будь-яка спільна діяльність держави і бізнесу може розглядатися як приватно-державне партнерство, при цьому навіть виконання державного контракту або сплата податків – це «інституційний і організаційний альянс між державою і бізнесом». Водночас юридичні визначення не сприяють розумінню суті партнерства держави і бізнесу як процесу, що, по суті, створює нові економічні та соціальні можливості для громадян, компаній і держави. Багато в чому недоліки визначень пояснюються відсутністю досвіду реалізації проектів приватно-державного партнерства. Знаходячись на початковому етапі, більшість проектів поки що не вступила в інвестиційну стадію, і не генерує досвід і знання для наукового осмислення.

Зарубіжні підходи до даного питання, зокрема, визначення приватно-державного партнерства Standard & Poog's, розкривають нові пріоритети: по-перше, визначено терміни такого партнерства (середньо- і довгостроковий характер), по-друге, передбачається розв'язання суспільних задач (тих самих суспільних благ, які не може генерувати

Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми

ринок), а, по-третє, наголошується на тому, що держава і бізнес розподіляють вигоди і ризики. У даному визначенні вже міститься більше фактичної інформації, при цьому не конкретизується термін «співпраця», а розуміється так само, як «об'єднання досвіду і експертизи декількох секторів».

Визначення, представлене Європейським банком реконструкції і розвитку, носить більшою мірою юридичний характер, по суті, під ним розуміється виконання бізнесом довгострокового державного контракту, причому в основному у вигляді концесійних угод.

Відзначимо, що, на відміну від Заходу, де приватно-державне партнерство використовується для залучення приватних інвестицій у крупні інфраструктурні проекти, для нашої країни ця модель вирішує не тільки економічну, але і політичну, а також соціальну задачу. Тому проста екстраполяція успішного західного досвіду неможлива без урахування української специфіки.

Пропонуємо під «*приватно-державним партнерством*» розуміти середньостроковий і довгостроковий альянси між державою і бізнесом у формі державного контракту, на основі розподілу вигод і ризиків між сторонами, з метою реалізації суспільно важливих проектів і програм.

Відповідно до даної точки зору, мета ПДП полягає в тому, щоб, по-перше, знайти ефективний спосіб реалізації проектів і програм, які повинні забезпечити виконання соціальних функцій державою; по-друге, забезпечити створення більшої доданої вартості для збільшення обсягів надання суспільних послуг; по-третє, провести ефективну передачу приватному партнеру ризиків, пов'язаних із плануванням, будівництвом, інвестуванням та управлінням поточною діяльністю того або іншого об'єкта. Крім того, держава одержує вигоду від збільшення пов'язаних з проектом бюджетних доходів, а також від непрямих ефектів – поживлення кон'юнктури і зростання інвестиційної привабливості соціально-економічних проектів, збільшення податкових надходжень тощо.

На основі даного визначення приватно-державне партнерство можна розглядати як економічну категорію, з позиції якої ПДП – це:

- невід'ємна частина єдиної соціально-економічної системи, що є сукупністю економічних відносин, ресурсів, результатів, ефективності тощо;
- суб'єкт господарської діяльності, що формує виробничо-економічні, ресурсні, фінансово-кредитні і соціальні зв'язки;
- соціально-економічна система, що регулюється інституційним середовищем і направлена на виробництво необхідних суспільству послуг або продукції.

У зв'язку зі зростанням, хоча і повільним, рівня розвитку права та інститутів цивільного суспільства, приватно-державне партнерство стає повноправним суб'єктом економічних відносин у країні [42, с. 5; 147, с. 37].

Причини створення ПДП у соціально-економічній сфері в усіх країнах однакові: це необхідність модернізації інфраструктури і відповідних капіталовкладень, неефективність управління, обмеженість бюджетних коштів, недостатні інвестиції приватних структур, пов'язані з високими ризиками ринку. Практика зарубіжних країн показує, що приватно-державне партнерство доречне у тому випадку, коли необхідний компроміс – об'єднання ресурсів і розподіл ризиків.

Поняття і механізми ПДП укорінилися і наразі використовуються в світовій практиці залучення приватних компаній для довготривалого фінансування та управління суспільною інфраструктурою, включаючи широке коло об'єктів: транспорт, житлово-комунальне господарство, благоустрій тощо.

Актуальність застосування в соціально-економічній сфері приватно-державного партнерства пояснюється багатьма причинами. Вирішення ряду соціально значущих задач затримується через відсутність якісних механізмів залучення інвестицій до даного сектора і його інфраструктури. Оскільки в даний час потенційні інвестори не мають реальних гарантій отримання звітти прибутку або навіть повернення капіталовкладень, вони вимушені, хоч і не завжди виправдано, інвестувати засоби тільки у власний розвиток. На сьогодні в Україні з'явилися умови для внутрішнього інвестування, і необхідно запустити механізм, що дозволяє його здійснити [143, с. 121].

У рамках цієї системи держава зможе наділити приватного інвестора правом участі у здійсненні деяких своїх функцій у соціально-економічній сфері, а також правом управління державною чи муніципальною власністю або монопольними видами діяльності.

Мета приватно-державного партнерства в соціально-економічному середовищі – знайти ефективний спосіб реалізації соціально-економічних проектів і програм, націлених на вирішення задач, які є прерогативою держави. Керуючий визначається на змагальній основі в ході конкурсу. Успіх реалізації такої взаємодії може бути ефективний тільки за дотримання ряду умов:

- за участю приватного партнера масштаби вирішення соціально значущих задач повинні бути вищими, ніж коли держава їх вирішувала б самостійно;
- участь приватного партнера дозволяє скоротити термін реалізації проекту або програми;
- користувачі продукції чи послуг прихильні до залучення приватного партнера;
- існує конкуренція між можливими приватними партнерами;
- відсутні нормативні або законодавчі заборони на залучення приватного партнера для забезпечення послуг або здійснення проекту в даній сфері;
- існує можливість оцінити результати діяльності;
- витрати на реалізацію проекту або програми можуть бути компенсовані за рахунок коштів від реалізації продукту або через встановлення плати для споживачів;
- проект чи процес виконання певної роботи дозволяють активізувати інноваційний процес.

Порядок проведення робіт при створенні і реалізації проекту приватно-державного партнерства наведено на рис. 5.1.



Рис. 5.1. Етапи проекту приватно-державного партнерства

В Україні наявні приклади проектів, уже реалізованих за схемою приватно-державного партнерства. Як правило, вони локалізовані, забезпечені власною ініціативою місцевих органів влади і невеликі за масштабами. Найбільш популярними сферами реалізації приватно-державного партнерства в країні є:

Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми

– ЖКГ: передача муніципального житлового фонду на обслуговування комерційній організації, створення спеціалізованих компаній у сфері управління та обслуговування житлового фонду, забезпечення житлового сектора тепlopостачанням і гарячою водою;

– соціально сфера: створення соціально-реабілітаційного центру для неповнолітніх;

– співпраця в освітянській діяльності;

– транспорт: будівництво автошляхів, організація пасажирських перевезень;

– нерухомість: будівництво готелів; програма «Житло молоді»;

– екологія і благоустрій: реконструкція території міського саду; Набережної, реконструкція площ [64, с. 30].

Задачами організації приватно-державного партнерства в соціально-економічній сфері є справедливий розподіл ризиків підприємства між приватною і державною структурами на основі здатності кожної з них управляти ризиками; а також забезпечення для кожної сторони винагороди з урахуванням прийнятого ризику.

Узагальнюючи наукові розробки вітчизняних і зарубіжних учених, можна виділити наступні характерні риси ПДП:

– ПДП задовольняє потреби суспільного сектора за рахунок реалізації проектів і програм, використовуючи або запозичуючи ресурси приватного сектора;

– ПДП підтримує державні повноваження і функції, при цьому реалізує соціально-економічні програми сумісно з приватним сектором;

– проекти, що реалізуються у формі ПДП, організовані за принципом взаємодії двох або більш сторін, які працюють задля досягнення сумісних цілей;

– учасниками ПДП можуть бути місцеві і державні органи влади, комерційні підприємства і некомерційні організації;

– учасники ПДП розділяють повноваження і відповідальність;

– учасники ПДП функціонують на рівних умовах;

– учасники ПДП спільно витрачають час і ресурси;

– учасники ПДП розділяють інвестиції, ризики і вигоди;

– учасники ПДП мають чітку угоду, контракт або інший правовстановлюючий документ.

Крім перерахованих особливостей, ПДП володіє рядом специфічних рис, пов'язаних з участю проєкт держави, яка виступає як провідний партнер, що визначає рамкові умови партнерства [8, с. 90].

До специфічних рис ПДП в країнах ЄС відносять:

– специфічні вимоги бюджетного обліку;

– необхідність особливого «бюджетного» мислення;

– різний правовий статус партнерів;

– детальне регулювання заборгованості державного сектора відповідно до критерій Маастрихтського договору;

– обмежену готовність держави ухвалювати рішення за проєктом;

– формальні вимоги до процедури ухвалення рішень;

– різні правила і норми щодо державних замовлень і закупівель для проєкту [58, с. 34].

Основний принцип концепції ПДП полягає у тому, що держава визначає, в яких послугах та інфраструктурі вона має потребу, а приватні інвестори висувають пропозиції, які повинні найбільшою мірою відповідати вимогам держави.

Концепція ПДП, як правило, реалізується в наступному порядку:

– розробка проєкту, в рамках якого приватний сектор планує і частково управляє об'єктом інвестицій відповідно до завдань держави;

– фінансування інвестицій державою, зокрема у формі оплати послуг за використання інфраструктури;

– укладення довгострокового договору, зміст і структура якого досить різноманітна. При цьому враховуються способи і терміни платежу, залежність від якості послуг і

певних економічних подій. Розподіл поточних витрат може здійснюватися в договорах по-різному, відповідно до цілей і результатів переговорів між партнерами;

– перехід об'єкта інвестиції після закінчення терміну договору в приватну або державну власність [13, с. 114].

У рамках ПДП держава виконує важливу роль, з одного боку, найважливішого користувача послугами, що надаються в рамках проекту, а з іншого – суб'єкта, що встановлює рамкові умови його реалізації. Таким чином, ПДП розглядається як концепція, що дозволяє використовувати ресурси приватного сектора для розвитку інфраструктури, підвищити якість і збільшити обсяг суспільних послуг, а також позбавити державу від специфічних ризиків, пов'язаних із виконанням проектів.

Говорячи про розвиток ПДП, слід мати на увазі, що така співпраця може здійснюватися і здійснюється практично в різних видах або формах. Класифікаційними критеріями при їх систематизації виступають: ступінь відповідальності, яку держава або приватний сектор беруть на себе за експлуатацію і технічне обслуговування, капітальні вкладення і поточне фінансування, комерційний ризик, а також ті, кому належать активи, і тривалість співпраці. На основі цієї ознаки виділяють наступні основні форми ПДП, які є похідними договору концесії.

Стосовно крупних інфраструктурних проектів найбільше застосування знаходить така форма, як концесія [216, с. 44]. В історії Росії вже був успішний досвід функціонування концесій як юридичної форми застосування механізму приватно-державного партнерства. У Радянській Росії в період непу вони широко використовувалися в багатьох галузях економіки: в оброблювальній і добувній промисловості, сільському господарстві, залізничному будівництві тощо. За кількістю концесій і за вкладеним капіталом перше місце займала оброблювальна промисловість (24 концесії, 29 млн крб), добувна (14 концесій і 28 млн крб), сільське господарство (7 концесій і 2 млн крб), торгівля (7 концесій і 1,5 млн крб). Ефективність концесійної політики настільки зросла, що було розроблено спеціальний план з метою домогтися з її допомогою збалансованого розвитку різних секторів економіки на основі передових технологій. З політичних причин цей план тоді так і не був реалізований [203, с. 31].

Незважаючи на минулий успішний досвід, інститути держави, бізнесу і суспільства слабо підготовлені до реалізації концесійної системи в сучасних умовах. Підготовка концесійного договору – це дуже відповідальна робота, оскільки будь-яка помилка або неточність через деякий час може дорого обійтися як одній, так і іншій стороні, враховуючи, що концесійний період складає 10, 20, 30, 50 років. У середньому в світі до закінчення терміну дії припиняють діяльність з різних причин і різними наслідками 10-15 % концесій. З іншого боку, багато що визначається готовністю сторін йти на компроміси у зв'язку з обставинами, що змінюються. Все це повинно бути обговорено в концесійному договорі, особливо це актуально для держави, оскільки бізнес має в своєму розпорядженні висококваліфікованих фахівців (юристів, економістів), а рівень підготовки державних урядовців недостатньо високий [209, с. 75].

У Росії 21 липня 2005 року був прийнятий федеральний закон № 115-ФЗ «Про концесійні угоди». Таким чином, з'явилася теоретична можливість застосувати в Росії одну з найпопулярніших в Європі форм приватно-державного партнерства – концесію. Можна відзначити, що прийнятий закон багато в чому не реалізує тих очікувань, які на нього поклалися. Закон достатньо добре захищає інтереси держави, але фактично ігнорує економічні інтереси приватного інвестора [224, с. 181].

З економічної точки зору, договір концесії є видозміненим і вузьконаправленим варіантом договору оренди з надмірним імперативним ухилом на захист державних інтересів, жорстко фіксує усі ризики на стороні концесіонера.

Договір концесії не надає потенційним інвесторам яких-небудь додаткових комерційних чи юридичних прав або додаткового захисту своїх інтересів порівняно з чинним законодавством, за винятком своєї зручності у вигляді комплексності і можливості

обґрунтування терміну дії договору, накладаючи водночас ряд істотних зобов'язань і обмежень.

З деяких питань інтереси інвестора можуть бути захищені договором оренди значно краще, ніж договором концесії. Мабуть, тому, що закон у його нинішньому вигляді буде нецікавий приватним інвесторам.

Дану ситуацію могло б змінити ухвалення, крім закону «Про концесійні угоди», більш загального закону «Про приватно-державне партнерство», в якому будуть прописані права і обов'язки кожної сторони. Ухвалення такого документа дозволить досягти вагоміших результатів, зокрема, при реалізації національних проектів у сфері доступного житла, охорони здоров'я, освіти, сільського господарства. Держава виділяє на дані цілі значні кошти, проте їх недостатньо для істотного прориву. Залучення для реалізації цих проектів приватного бізнесу через ПДП може, щонайменше, подвоїти ці засоби.

У рамках концесії виділяються наступні організаційні форми [237, с. 44]:

– BOO (*Build, own, operate* – будувати, володіти, управляти). Приватний партнер відповідальний за проектування, фінансування, будівництво споруди, керівництво і обслуговування об'єкта протягом періоду концесії без умови передачі власності державі. По закінченню періоду концесії первинна угода може бути переглянута, про нову угоду складено договір або об'єкт може бути придбаний урядом;

– BOOT (*Build, own, operate, transfer* – будувати, володіти, управляти, передавати). Домовленість, відповідно до чого об'єкт проектується, фінансується, керується і підтримується концесійною компанією. Власність належить концесіонеру до кінця періоду концесії, після чого власність і права управління передаються державі;

– BOT (*Build, operate, transfer* – будувати, управляти, передавати). Угода, коли об'єкт проектується, фінансується, управляється і підтримується протягом усього періоду концесії. Юридично об'єкт може бути власністю концесії, а може і не бути;

– DBF (*Design, build, finance* – проектувати, будувати, фінансувати). Форма приватно-державного партнерства, коли держава залучає для придбання активу приватні фінанси без надання повноважень приватному сектору управляти;

– DBFO (*Design, build, finance and operate* – проектувати, будувати, фінансувати і управляти). Головна форма приватно-державного партнерства в британській системі, відповідно до якої постачальники послуг відповідальні за проект, будівництво, фінансування й управління активами;

– DBO (*Design, build, operate* – проектувати, будувати, управляти). Форма приватно-державного партнерства, в якому державний сектор забезпечує фінанси для капіталовкладень у проект, передаючи приватному сектору права на відбір постачальників, здійснення проектування, будівництво і поставку деяких або всіх експлуатаційних елементів.

Слід зазначити, що навіть у тих випадках, коли приватний сектор приймає на себе всі обов'язки з експлуатації і фінансування, як це відбувається на умовах концесії, виконує він ці обов'язки в рамках правової структури, яка створюється державою. Метою участі держави у створенні такої правової структури є захист споживачів від монопольного ціноутворення, забезпечення відповідності санітарним та екологічним нормам і застосування механізмів субсидування, які гарантували б доступ до послуг найбільш уразливої частини населення [217, с. 57].

Дана класифікація заснована на виділенні особливостей процесу взаємодії і носить організаційний характер, визначаючи перелік дій, які держава передає на виконання підприємницьким структурам.

Відповідно до іншої класифікації [178, с. 134], форми пропонується розділяти на основі юридичних особливостей оформлення ПДП.

1. Державний контракт – це договір постачання товарів, робіт або послуг для забезпечення державних потреб, передбачених у витратах бюджету. Державний контракт складається органами державної влади або уповноваженим органом з фізичними і юридичними особами.

2. Договір оренди – форма майнового договору, за якої державна власність передається в тимчасове володіння і користування або в тимчасове користування приватному сектору – орендарю за орендну платню. Наприклад, у сільському господарстві і добувних галузях оплачується тимчасове користування землею або надрами. Включає земельну ренту, амортизацію відсотка за користування матеріальними активами. Плоди, продукція і доходи, одержані орендарем у результаті використання орендованого майна відповідно до договору, є його власністю.

3. Державно-приватні підприємства є формою сумісного володіння бізнесом, за якої результати діяльності розподіляються між учасниками (держава – підприємництво) пропорційно до їх частки в капіталі компанії.

4. Угода про розподіл продукції (УРП) – спеціальний тип договору про організацію спільного підприємства. Звичайна угода про розподіл продукції є договором, укладеним між компанією (підрядником) і державним підприємством, яке уповноважує підрядника провести проектно-будівельні роботи й експлуатацію об'єкта в певних межах відповідно до умов угоди. Повноваження держави ґрунтуються на володінні ліцензією, наданою відповідно до норм діючого законодавства.

5. Договір концесії – договір, на основі якого визначаються умови і порядок того, як концедент (держава) передає концесіонеру право на експлуатацію природних ресурсів, об'єктів інфраструктури, підприємств, устаткування. Концедент одержує винагороду у вигляді разових або періодичних платежів.

Концесійні угоди реалізуються на основі державного майна, зокрема з використанням бюджетних коштів. У разі неможливості залучення державних ресурсів має місце делегування приватним партнерам права ведення певного бізнесу, монополні права на ведення якого належать державі (наприклад, паркування).

До найбільш традиційної і поширеної форми слід віднести контракт на виконання постачань товарів, робіт і послуг для державних потреб. Ефективна співпраця в рамках даної форми припускає розробку розгалуженого контрактного права і створення відповідної інфраструктури держзакупівель. Прикладом успішної співпраці в рамках даної форми ПДП є досвід США.

Більш узагальнену класифікацію пропонує Д. П. Амунц [13, с. 74]. Він розділяє форми ПДП за ступенем взаємозалежності партнерів у ході взаємодії. Виходячи з цього, формуються три основні моделі:

1) До найбільш традиційної форми реалізації, яка характеризується найнижчим ступенем взаємозалежності, віднесено контракт на виконання постачань товарів, робіт і послуг для державних потреб. Ефективна співпраця в рамках даної форми припускає розробку розгалуженого контрактного права і створення відповідної інфраструктури держзакупівель.

2) Модель «оператор» – передача державою комерційному підприємству на певних умовах функцій використання, управління і фінансування державного майна при збереженні за державою права власності на це майно. Основними формами такої моделі ПДП можуть виступати оренда, лізинг, угода про розподіл продукції, концесія. Ця модель широко використовується в добувному секторі національної промисловості. В експериментальному режимі модель перевіряється в деяких регіонах країни для реформування ЖКГ.

3) Модель «кооперація» – модель сумісної проектної компанії, коли у власності, фінансуванні й управлінні одночасно беруть участь держава і приватні інвестори. Для цієї моделі характерний найбільший ступінь взаємозалежності партнерів, оскільки при її реалізації відбувається консолідація інвестиційного потенціалу державних і підприємницьких структур. Ця модель використовується в сферах, де важко розподілити відповідальність між партнерами [54, с. 24].

Суть такої співпраці полягає в державному співфінансуванні на основі довгострокового пільгового кредитування структуроформуючих (тобто володіючих масштабним