

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

MODERN PROBLEMS OF REGIONAL DEVELOPMENT

УДК 657.421.3

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Е.Н. Ковалева

Одесский национальный политехнический университет, Одесса, Украина

Ковальова О.М. Державно-приватне партнерство у сфері інфраструктурних проєктів: проблеми та перспективи розвитку.

У статті розглянуті особливості реалізації державно-приватного партнерства в Україні, здійснено порівняння базових світових моделей державно-приватного партнерства та відокремлена концесія як найбільш дієва та взаємовигідна форма співробітництва державного та приватного секторів на основі результатів SWOT-аналізу та зарубіжного досвіду.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інфраструктура, моделі державно-приватного партнерства, концесія, джерела фінансування

Ковалева Е.Н. Государственно-частное партнерство в сфере инфраструктурных проектов: проблемы и перспективы развития.

В статье рассмотрены особенности реализации государственно-частного партнерства в Украине, осуществлено сравнение базовых мировых моделей государственно-частного партнерства и выделена концессия как наиболее действенная и взаимовыгодная форма сотрудничества государственного и частного секторов на основе результатов SWOT-анализа и иностранного опыта.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инфраструктура, модели государственно-частного партнерства, концессия, источники финансирования

Kovaleva O.M. Public-private partnership in the sphere of infrastructural projects: problems and prospects of the development.

The peculiarities of a realization of the public-private partnership in the Ukraine are reviewed in the article. A comparison of the basic world models of the public-private partnership is also made. A concession as a most effective and mutually beneficial form of collaboration between governmental and private sectors is emphasized on the base of the results of the SWOT-analysis and a foreign experience.

Keywords: public-private partnership, infrastructure, models of public-private partnership, concession, resources of financing

Структурные реформы в стратегических секторах и улучшение инвестиционных условий – одни из приоритетных направлений экономической политики, которые отражены в Государственной программе активизации развития экономики на 2013-2014 гг. [4]. Они акцентируют внимание на уже давно назревших проблемах в частном секторе – непривлекательные условия осуществления предпринимательской деятельности, а так же в государственном секторе – неэффективное управление государственным имуществом, которое привело к высокой степени износа основных фондов. В сложившейся ситуации применение государственно-частного партнерства представляется наиболее действенным способом разрешения очерченных проблем. Данная форма партнерства результативно внедрена в развитых странах, использование опыта которых с учетом специфики украинского рынка может способствовать становлению передовой инфраструктуры и оживлению инвестиционной активности частного сектора.

Анализ последних исследований и публикаций

Вопросу государственно-частного партнерства посвящено множество публикаций отечественных и иностранных ученых: Варнавский В.Г. [9], Жулин О.В. [11], Симсон О. [12], Павлюк К.В., Павлюк С.М. [13], Гриценко Л.Л. [14], Мельник М. [19], Винник О.М., Сай И.А.

Научные исследования были посвящены изучению проблематики взаимодействия государства и частного сектора, однако современная украинская экономическая ситуация требует усовершенствования существующих моделей государственно-частного партнерства и их применения в стратегически важных секторах экономики, таких как инфраструктура.

Целью статьи является анализ проблем финансирования инфраструктурных объектов и возмож-

ностей использования государственно-частного партнерства, применения его различных моделей в Украине.

Основной материал

По словам Министра Инфраструктуры В. Козака: «Современная глобализация национальных экономик требует соответствующего развития мировой транспортной системы, особенно – создание мощной и высокоэффективной инфраструктуры. Для завершения начатой в последние годы в Украине модернизации транспортной отрасли требуются значительные инвестиции, поступление которых будет выгодным не только для украинской транспортной системы, но и для транспортной сети Европы» [1].

В сфере инфраструктуры можно выделить ряд неразрешенных проблем, которые тормозят становление и развитие конкурентоспособной национальной экономики, а так же не способствуют социально-экономическому процветанию страны:

- по оценкам Минэкономразвития, управление государственным имуществом у 62,5% субъектов хозяйствования является неэффективным, у 20,7% – удовлетворительным и только лишь у 6,2% – эффективным [2]. Аэропорты, находящиеся в государственной и коммунальной собственности, являются ярким примером неэффективно управляемых крупных объектов инфраструктуры;
- ограниченность бюджетных средств (государственного и местных бюджетов). Недостаточный объем финансовых ресурсов в бюджетах разного уровня препятствует реконструкции и строительству инфраструктурных объектов. Дефицитное финансирование привело к значительному моральному и физическому износу стратегически важных объектов. Уровень износа основных средств и сооружений инфраструктуры достигает 80%. Исходя из указан-

ной степени износа, необходимость в обновлении и модернизации уже давно назрела, однако, не реализуется по причине недостатка финансирования;

- использование преимущественно бюджетных средств для осуществления строительства или реконструкции крупных инфраструктурных объектов.

Так, в подготовке к Чемпионату «Евро-2012» использовались в основном средства государственного бюджета для выполнения работ по реконструкции инфраструктурной сети. Согласно Государственной целевой программе подготовки и проведения в Украине финальной части Чемпионата «Евро-2012» [3], были предусмотрены следующие задания и мероприятия:

- строительство, реконструкция и переоснащение стадионов, обеспечивающих тренировки участников чемпионата, а так же необходимые для проведения матчей «Евро-2012»;
- строительство и модернизация авиационной инфраструктуры;
- строительство, реконструкция и развитие железнодорожной инфраструктуры;
- приведение дорог общественного пользования в соответствие европейским стандартам;
- строительство, реконструкция, ремонт автомобильной сети дорог общего пользования;
- строительство и реконструкция отелей, находящихся в городах, принимающих матчи чемпионата [4].

Данная Государственная целевая программа рассматривала как государственный и местные бюджеты, так и средства негосударственных учреждений и организаций для финансирования запланированных мероприятий. Существенная доля в структуре финансирования отводилась другим источникам финансирования, а именно частным инвесторам и составляла 68,6%.

Таблица 1. Прогнозные объемы и источники финансирования Государственной целевой программы подготовки и проведения в Украине финальной части чемпионата Европы 2012 года по футболу от 16 октября 2008г., млн.грн.

Источники финансирования	Запланированный объем финансирования	
	Млн. грн.	% в общем объеме финансирования
Государственный бюджет	32923,65	26,0
Местный бюджет	6866,96	5,4
Другие источники	86867,12	68,6
Всего	126657,73	100,0

Составлено автором на основании данных [5]

К сожалению, ожидания поступлений финансовых ресурсов от частных инвесторов целиком не оправдались. Например, в городе Львов [6] удельный вес других источников финансирования в общем бюджете составил всего 21%, а соответ-

ственно государственный и местный бюджеты финансировали 79% расходов. В целом по Украине на строительство и реконструкцию авиационных объектов, стадионов первостепенной значимости, а так же на строительство и реконструкцию

дорог общественного пользования направлялись главным образом денежные средства из государственного и местных бюджетов:

- аэропорт «Донецк» (государственный бюджет – 97,7%, местный бюджет – 0,5%, другие источники – 1,8%);
- аэропорт «Львов» (государственный бюджет – 95,4%, другие источники – 4,6%);
- стадион Харьков Стадион «Металлист» (государственный бюджет – 73,6%, местный бюджет – 26,4%);
- Киев, НСК «Олимпийский» (государственный бюджет – 95,4%, другие источники – 4,6%);
- Львов, Стадион «Украина» (государственный бюджет – 87,8%, местный бюджет – 0,7%, другие источники – 11,5%);
- строительство и приведение дорог общественного пользования в соответствие европейским стандартам (государственный бюджет – 70,9%, другие источники – 29,1%).

Реализация Государственной целевой программы подготовки и проведения в Украине финальной части чемпионата Европы 2012 года была осуществлена за счет государственного и местных бюджетов. Недофинансирование объектов со стороны частных инвесторов, на наш взгляд, обусловлено рядом причин.

Ограниченность существующих форм государственно-частного партнерства и их применения в Украине свидетельствует о неразвитости механизма государственно-частного партнерства.

В соответствии со ст. 5 п. 1 Закона Украины «Про государственно-частное партнерство» [7], в качестве форм осуществления государственно-частного партнерства выделяют договоры концессии, совместной деятельности и другие контракты.

Опираясь на мировую практику в данной сфере и украинские реалии, концессия представляется наиболее выгодной моделью сотрудничества бизнеса и государства в сфере инфраструктурных проектов.

В соответствии со ст. 1 Закона Украины «Про концессии», термин «концессия» определен как предоставление уполномоченным органом исполнительной власти или органом местного самоуправления с целью удовлетворения общественных потребностей на основании концессионного договора на платной и срочной основе юридическому или физическому лицу (субъекту предпринимательской деятельности) права на создание (строительство) и (или) управления (эксплуатации) объекта концессии, имущественной ответственности и возможного предпринимательского риска [8].

Основные преимущества данной модели взаимодействия государства и бизнеса:

- сохранение государственной или коммунальной формы собственности на объект во время его пребывания в концессии;

- созданный или реконструированный и технически переоснащенный объект концессии, который способствует росту конкурентоспособности национальной экономики;

- сокращение государственных расходов в части строительных работ и затрат на управление объектом. По оценке ОЭСР, партнерские формы отношений государства и частного бизнеса в сфере управления государственной собственностью позволяют Великобритании экономить 15-20% государственных расходов [9];

- усовершенствование управленческо-организационных процессов организации;

- ст. 9 Закона Украины «Про Концессии» определяет срок концессионного договора, который не может заключаться на период меньше 10 лет и не больше 50 лет, что в свою очередь обуславливает долгосрочный характер партнерства, позволяющий осуществлять стратегическое планирование развития деятельности объекта;

- инновационное развитие и переоснащение объекта;

- создание дополнительных рабочих мест на объекте;

- повышение квалификационного уровня работников, которое в условиях государственного финансирования является затруднительным в связи с ограниченностью бюджетных средств.

Именно данная модель государственно-частного партнерства наиболее часто применяется в международной практике для осуществления обновления существующей инфраструктуры.

Концессионные соглашения были одними из первых моделей государственно-частного партнерства, которые были подписаны в 17 веке во Франции на финансирование и строительство двух каналов: Бриарского (*Canal de Briare*) в 1638 году и Лангедокского (*Canal du Midi*) в 1666 году [10].

В 18 – начале 19 вв. управление колониями европейских стран осуществлялось на основании договоров концессии, опираясь на которых концессионеры получали государственные полномочия (организации *The East India Company*, *The Hudson's Bay Company* и др.) [11].

В конце XX века концессионные формы соглашений использовались в Великобритании для строительства объектов инфраструктуры. Частные инвесторы выполняли заказы по строительству необходимых объектов транспортной, социальной и коммунальной инфраструктуры, которые исходили от правительства Великобритании. Строительные работы выполнялись за счет частного сектора. Реализация данных проектов вошла в историю под названием Частная Финансовая Инициатива или *Private Finance Initiative*.

За 5 лет в период с 1997 по 2003 года расцвета в Великобритании механизма PFI было реализовано 563 инфраструктурных проектов с общей сметной стоимостью в 35,5 млрд. фунтов [12].

Исследователи проводят аналогию между механизмом PFI и моделью DBFO (Design, Built, Finance, Operate). В соответствии с данной формой партнерства частный сектор осуществляет проектирование, строительные работы, финансирование и управление объектом инфраструктуры. Форма DBFO привлекательна для бизнеса долгосрочным характером соглашения (от 30 до 60 лет), что позволяет окупить инвестиции и получать доход.

Такие контракты заключаются на конкурсной основе, и определяющими критериями в предоставленной документации будет конечная цена услуг для потребителя, объем финансовой под-

держки от государства, способность бизнеса внедрить проект [13].

Для частной стороны государственно-частного партнерства привлечение к выполнению инфраструктурных проектов с инвестированием её свободных денежных средств представляет интерес возможностью перехода объекта из государственной собственности в частную по окончании контракта, и с согласия государственной стороны.

Форма DBFO выступает одной из наиболее успешных моделей концессионных соглашений, которые используются в рамках государственно-частного партнерства для модернизации инфраструктуры. В табл. 2 структурированы концессионные модели.

Таблица 2. Типы концессионных моделей

Тип модели	Характеристика модели
1. DBFO (Design, Built, Finance, Operate) / Проектирование, Строительство, Финансирование, Управление (Эксплуатация)	Частный сектор осуществляет проектирование, строительные работы, финансирование и управление объектом. Получает прибыль от эксплуатации объекта на протяжении срока концессии. Контракты заключаются на долгосрочный период (30-60 лет) и по истечению их срока объекты вновь передаются в собственность государства. Возможен также вариант перехода объекта в частную собственность инвестора. В США модель DBFOMT (Design-Build-Finance-Operate-Maintain-Transfer) или Проектирование – Строительство - Финансирование - Управление – Поддержка – Передача является аналогом модели DBFO, предлагаемой Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Модель DBFOMT не получила широкого употребления в США.
2. BOOT (Build, Own, Operate, Transfer) / Строительство, Владение, Управление (Эксплуатация), Передача	Частный сектор получает эксклюзивную франшизу на финансирование, строительство, эксплуатацию, управление и взимания платы за использование на определенный период времени для возмещения инвестиционных капиталовложений. В конце срока франшизы право собственности переходит к государственному сектору.
3. BOT (Build, Operate, Transfer) / Строительство, Эксплуатация, Передача	Концессионер финансирует строительство и оперирует объектом. Государство передает объект на период времени, необходимый для окупаемости инвестиций концессионера, по истечению которого он возвращается в государственную собственность и распоряжение.
4. Обратный BOOT	В отличие от стандартной модели BOOT государство осуществляет финансирование проектных и строительных работ. Готовый инфраструктурный объект передается в управление/эксплуатацию частному сектору на платной основе, что позволяет со временем осуществить перевод в частную собственность.
5. DCMF (Design, Construct, Maintain, Finance) / Проектирование, Строительство, Управление, Финансирование	По договору, заключаемому между уполномоченными государственными органами и частными инвесторами, последние обязуются финансировать проектирование и строительство, эксплуатировать и управлять объектом. В классификации Национального Совета по вопросам государственно-частного партнерства данная форма партнерства получила альтернативное название – DBFOM (Design - Build-Finance-Operate-Maintain).
6. BOO (Build, Own, Operate) / Строительство, Владение, Управление (Эксплуатация)	Частному сектору передается объект в бессрочное владение, который он в свою очередь реконструирует, финансирует, осуществляет эффективное управление. Государственное вмешательство в деятельность инвестора происходит только в сфере установление тарифов на предоставляемые инфраструктурным объектом услуги.

Разработано автором на основании источников [10,13-17]

Таким образом, представленные модели различаются в зависимости от:

- функциональной нагрузки, которая возлагается на частный сектор;
- сроков концессионных договоров;
- степени вмешательства государства в функционирование инфраструктурного объекта.

Однако данные модели объединяет сфера заключения договоров - инфраструктура.

В Великобритании благодаря концессионным соглашениям были созданы и модернизированы железнодорожные и автомобильные дороги, метрополитены, доки, учебные заведения (школы, лицеи) больницы, тюрьмы и другие инфраструктурные объекты.

По данным Министерства муниципальных дел Британской Колумбии (Канада) [18], концессионные соглашения были задействованы в большинстве инфраструктурных проектов и в строитель-

стве разнообразных общественных объектов, включая строительство и реконструкцию дорог, водопроводных и канализационных систем, систем очистки сточных вод, парковок, местных правительственных зданий, аэропортов, стадионов, бассейнов.

Германия и Австрия используют государственно-частное партнерство как механизм, направленный на сокращение вмешательства государства, в частности при принятии управленческих решений, в секторах, которые традиционно пребывали в государственной собственности: энергетика, тяжелая промышленность, горнодобывающая промышленность, банковская сфера [12].

Мировой опыт заключения концессионных соглашений, как форма государственно-частного партнерства, демонстрирует эффективность применения такого рода партнерств и соглашений для достижения экономико-социального развития страны и реформирования крупных объектов в сферах коммунального хозяйства, транспорта, энергетике, строительства, образования, здравоохранения. Представляется перспективным усовершенствование механизма концессии и в Украине, а так же адаптация иностранного опыта государственно-частного партнерства к национальным экономическим условиям.

В настоящее время можно констатировать низкую активность заключения концессионных соглашений в Украине, связанную с недостаточной защитой прав концессионера, т.к. его риски и высокие затраты в ходе реализации концессионного договора дополняются необходимостью оплаты концессионного платежа государству [19].

Постановление Кабинета Министров Украины [20] от 12 апреля 2000 г. № 639 «Об утверждении Методики расчета концессионных платежей» устанавливает порядок расчета концессионного платежа, максимальная сумма которого не может превышать 10% стоимости имущества, которое передается в концессию. Таким образом, государство с одной стороны получает созданный или обновленный инфраструктурный объект, несущий определенную социально-экономическую функцию. С другой стороны – ежегодно, в течение всего срока концессии бюджет получает дополнительный источник дохода.

Применим метод SWOT-анализа, для анализа сильных и слабых сторон концессионера (частного сектора), угроз и возможностей, возникающие при осуществлении деятельности на основе концессионных соглашений (табл. 3).

Таблица 3. SWOT-анализ с позиции концессионера (частный сектор)

<p align="center">Сильные стороны (Strengths)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Диверсификация инвестиционного портфеля. 2. Получение дополнительного источника дохода. 3. Доступ к функционированию в социально - экономически значимых сферах национального хозяйства. 4. Применение инновационных технологий. 5. Эффективный менеджмент, который привносится частным сектором в функционирование инфраструктурного объекта. 	<p align="center">Слабые стороны (Weaknesses)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая финансовая нагрузка на бизнес: строительные расходы, необходимость уплаты концессионных платежей и налогов. 2. Досрочный разрыв концессионного договора в соответствии с обстоятельствами, указанными в ст.15 Закона Украины «Про Концессии» 3. Отсутствие корпоративной культуры на предприятии до прихода частного инвестора. 4. Низкий уровень квалификации сотрудников на инфраструктурном объекте на начальной стадии сотрудничества. 5. Риск потери капитала частным инвестором в случае провала инвестиционного проекта.
<p align="center">Возможности (Opportunities)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Налоговые льготы и преференции 2. Возрастание спроса, основанного на повышении качества предоставляемых услуг. 3. Рост платежеспособности клиентов на национальном рынке (платежеспособности населения). 4. Усиление связей с общественностью. 5. Расширение инфраструктурной сети. 	<p align="center">Угрозы (Threats)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Этап становления законодательно-нормативных актов в сфере государственно-частного партнерства. Нестабильная законодательная база. 2. Вмешательство государства в установление тарифов на предоставляемые инфраструктурным объектом услуги. 3. Недостаточная защита прав концессионера. 4. Государственная или коммунальная форма собственности сохраняется в течение всего срока концессии.

Разработано автором

В этой связи целесообразно составить SWOT-анализ для рассмотрения угроз и возможностей для государственного сектора, а так же его сильных и слабых сторон в данном партнерстве (табл. 4).

Проведенный SWOT-анализ демонстрирует открывающиеся возможности, как для частных инвесторов, так и для государства, при использовании сильных сторон участников концессионной формы отношений государственно-частного парт-

нерства. Он также помогает выделить неразрешенные на данный момент проблемы, препятствующие стабильному развитию инвестиционного и организационного альянса.

В сложившихся обстоятельствах целесообразно провести усовершенствование ключевых факторов, оказывающих воздействие на развитие концессии в Украине:

1) Наладить механизм гарантии и защищенности прав инвестора;

2) Создать условия для обеспечения выполнения условий договора концессии его участниками.

3) Актуальным является предложение Мельника М.А. [19] касательно инициации разработки и внедрения концепции управления государственной собственностью в Украине и создания Государственного агентства по вопросам государственно-частного партнерства.

4) Усовершенствование нормативно-законодательной базы в сфере государственно-частного

партнерства и обращение особого внимания на Закон Украины «Про концессии» в целях его доработки, ссылаясь на иностранный опыт США, Великобритании, Канады и др.

5) Создание благоприятных институциональных условий развития.

6) Проведение информационно-просветительской работы в обществе, в том числе с частным сектором экономики, для создания необходимого общественного взгляда на становление института государственно-частного партнерства в Украине.

7) Структурирование концессионных договоров в зависимости от функций, возлагаемых на концессионера: проектирование, финансирование, строительство, восстановление (реконструкция, модернизация), эксплуатация, обслуживание, управление (по аналогии с типами концессионных моделей, табл. 2).

Таблица 4. SWOT-анализ с позиции государственного сектора

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Сокращение государственных расходов на обновление инфраструктурного сектора. 2. Объект концессии находится в государственной или коммунальной форме собственности на протяжении всего периода концессии. 3. Получение дополнительного источника дохода (зачисление концессионных платежей в бюджет). 4. Увеличение налоговых поступлений в бюджет. 5. Возможность гарантировать сохранность инвестиций концессионера. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Несовершенство законодательной базы в сфере государственно-частного партнерства. 2. Ограниченность финансовых ресурсов, которые могут направляться на повышение квалификации работников сферы инфраструктуры. 3. Неэффективное управление государственным имуществом. 4. Отсутствие Национальной стратегии развития государственно-частного партнерства. 5. Неблагоприятная репутация или недостаточно сформировавшийся имидж концессионных объектов.
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание и реконструкция объектов инфраструктуры в сферах коммунального хозяйства, транспортной системы и др. 2. Инновационное развитие экономики. 3. Повышение конкурентоспособности национальной экономики. 4. Эффективно функционирующие и технически-переоснащенные предприятия государственной и коммунальной форм собственности. 5. Повышение заинтересованности бизнеса в участии в государственно-частном партнерстве. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нанесение ущерба имуществу вплоть до уничтожения объекта концессии. 2. Установление неоправданно высоких цен на предоставляемые услуги концессионером. 3. Низкая рентабельность бизнеса не способствует инвестиционным капиталовложениям концессионера. 4. Ликвидация концессионера, в том числе по причине признания его банкротом. 5. Невыполнение обязательств концессионером, зафиксированных в концессионном договоре.

Разработано автором

Сопоставляя концессию и такие базовые модели государственно-частного партнерства как совместная деятельность, контракты на управление, лизинговые соглашения и сервисные контракты, следует отметить наиболее сбалансированное распределение рисков и функциональной нагрузки между сторонами партнерства в концессионной модели.

В модели совместной деятельности на долю частного инвестора приходится большее количество рисков, т.к. ответственность за эксплуатацию и управлением объектом несет именно част-

ная сторона. Справедливым является замечание Гриценко Л.Л., который предполагает возможность возникновения конфликта интересов государства как собственника и как регулятора [14], что может отрицательно сказаться на динамике развития совместного предприятия.

В контрактах на управление государственный сектор покрывает расходы на строительство, эксплуатацию и управление объектом, а на частный сектор возложена функция эффективного управления. Контракты на управление, как форма взаимодействия государства и бизнеса, не приме-

ними к української дійсності по причині дефіциту бюджетних засобів і відповідно відсутності джерел покриття як витрат на модернізацію основних фондів інфраструктури, так і на залучення кваліфікованого менеджменту від партнера – приватного сектора.

Лізингові угоди передбачають відповідальність приватного сектора за поточний стан справ на підприємстві (забезпечення прибутковості), державного сектора – за стратегічне планування діяльності об'єкта, фінансування проектних витрат. Аналогічним чином, як і в угодах на управління, існує необхідність суттєвого державного фінансування, що перешкоджає втіленню даної форми державно-приватного партнерства в сучасній українській економічній ситуації.

Зайнятість державного сектора і приватного сектора, який орієнтований на максимізацію прибутку, незначительна в сервісних угодах, т.к. вони не дозволяють в повній мірі реалізувати сильні сторони кожного з партнерів, в тому числі по причині своєї короткочасності.

Висновки

Представлений аналіз моделей державно-приватного партнерства виділив особливості, переваги і недоліки різних форм взаємодії державного і приватного сектора. Найбільш прийнятним моделлю державно-приватного партнерства для української економіки – концесія. Саме ця форма партнерства дозволяє найбільш економічним чином для держави провести структурні реформи в стратегічних секторах і залучити приватні фінансові ресурси.

Перспективним вважається залучення венчурного капіталу, що знаходиться в розпорядженні венчурних інститутів спільного інвестування, к участю в державно-приватному партнерстві, що дозволить здійснити інноваційне оновлення інфраструктури і переорієнтувати інвестиції в інфраструктурні проекти, в сферу надання суспільних благ. Напрямок подальших досліджень є вивчення можливостей і механізмів залучення фінансових ресурсів венчурних інститутів спільного інвестування для участю в інфраструктурних проектах на основі державно-приватного партнерства.

Список літератури:

1. Міністр інфраструктури представляє потенціал розвитку логістичного комплексу України на Міжнародному Транспортному Форумі в Лейпцигу [Електронний ресурс] // Урядовий портал. Єдиний веб-портал виконавчої влади України. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246355240
2. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246247059
3. Державна цільова програма підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/107-2008-%D0%BF>
4. Національні проекти та пріоритети [Електронний ресурс]. // Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/ru/page/natsionalni-proekti-i-prioriteti>
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/107-2008-%D0%BF>
6. Засадний О. Euro 2012, очікування та результати [Електронний ресурс] / О. Засадний. – Режим доступу: <http://www.congress.lviv.ua/download.php?downloadid=47&preview=yes>
7. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
8. Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 № 997-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997-14>
9. Варнавський В.Г. Концесійні форми управління державною власністю / В.Г. Варнавський // Проблеми теорії і практики управління. – 2002. – № 4. – С. 68-70.
10. Резниченко Н.В. Моделі державно-приватного партнерства / Н.В. Резниченко // Вестник Санкт-Петербурзького університету. Серія «Менеджмент». – 2010. – Вип. 4. – С. 58-83.
11. Жулин О.В. Особливості приватно-державного партнерства у транспортній галузі: еволюція і світовий досвід [Електронний ресурс] / О.В. Жулин // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». Збірник. – Чернігів: ЧДТУ, 2011. – № 3(52). – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2011_52/23.htm

12. Сімсон О. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. Сімсон // Вісник Академії правових наук України . – 2011. – № 4(67). – 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 КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 10-19.
14. Гриценко Л.Л. Сучасні форми взаємодії держави і бізнесу в системі державно-приватних партнерських відносин / Л.Л. Гриценко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – Вип. 35. – С. 1-14.
15. Підгаєць С. Європейський досвід застосування моделей державно-приватного партнерства / С. Підгаєць // Журнал Європейської Економіки. – 2011. – Том 10 (№ 3). – С. 291-305.
16. Public-Private Partnerships. In Pursuit of Risk Sharing and Value for Money. – OECD, 2008. – 142 p.
17. Types of partnerships [Електронний ресурс] // The National Council for Public-Private Partnerships. – Режим доступу: <http://www.ncppp.org/ppp-basics/types-of-partnerships/>
18. Public Private Partnership: A Guide for Local Government [Електронний ресурс] // British Columbia. Ministry of Municipal Affairs. – Режим доступу: http://www.cscd.gov.bc.ca/lgd/policy_research/library/public_private_partnerships.pdf
19. Мельник М.І. Інституційно-організаційні аспекти державно-приватного партнерства в Україні на основі концесії / М.І. Мельник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010.– № 1(7). – С. 42-46.
20. Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. N 639 «Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/639-2000-%D0%BF>

Надано до редакції 02.05.2013

Ковальова Олена Миколаївна / Olena M. Kovaleva
anazureaxis@yandex.ru

Посилання на статтю / Reference a Journal Article:

Государственно-частное партнерство в сфере инфраструктурных проектов: проблемы и перспективы развития [Електронний ресурс] / О.М. Ковальова // Экономика: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 (7). – С. 187-194. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>