

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

Ковалева Е.Н., аспирант

Одесский национальный экономический университет

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

Анотація. 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.

Аннотация. 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.

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

Annotation. 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.

Постановка проблеми. 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 и неразрешенных ранее частей проблемы. 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.

Формулировка целей статьи. Целью статьи является анализ проблем финансирования инфраструктурных объектов и возможностей использования государственно-частного партнерства, применения его различных моделей в Украине.

Основной материал. По словам Министра Инфраструктуры Владимира 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 указанной степени износа, необходимость в обновлении и модернизации уже давно назрела, однако, не реализовывается 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 Европы 2012 года по футболу [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
1.Государственный бюджет	32923,65	26,0
2.Местный бюджет	6866,96	5,4
3.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 соответственно 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 соответствии 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 статьей 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 статьей 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.
- Статья 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 XVIII – нач. XIX столетия 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 другие) [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, С.225].

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 поддержки 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 таблице 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 [10,13,14,15,16,17]

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 строительстве 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, С.225].

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. Данное предложение является актуальным по причине преимущественной государственной поддержки 3 и 4 технологических укладов, на которые, как правило, распространяются налоговые льготы и преференции [21].

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, С.44]

Постановление Кабинета Министров Украины [20] от 12 апреля 2000 г. № 639 о «Методике 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. А 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)

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
<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. 	<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>Возможности (Opportunities)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Налоговые льготы и преференции 2. Возростание 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>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 данной 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).

Таблица 4

SWOT-анализ с позиции государственного сектора

<p>Сильные стороны (Strengths)</p> <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. 	<p>Слабые стороны (Weaknesses)</p> <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.
<p>Возможности (Opportunities)</p> <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. 	<p>Угрозы (Threats)</p> <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

Проведенный SWOT-анализ демонстрирует открывающиеся возможности, как для частных инвесторов, так и для государства, при использовании сильных сторон участников концессионной формы отношений государственно-частного партнерства. Он также помогает выделить неразрешенные на данные момент проблемы, препятствующие стабильному развитию инвестиционного и организационного альянса.

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

- Наладить механизм гарантии и защищенности прав инвестора.
- Создать условия для обеспечения выполнения условий договора концессии его участниками.
- 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.
- 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.
- Создание благоприятных институциональных условий развития.

- 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.

- 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).

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 управление объектом несет именно частная сторона. Справедливым является замечание Гриценко Л.Л., который предполагает возможность возникновения конфликта интересов государства как собственника и как регулятора [14, С.9], 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 применимы к украинской действительности по причине дефицита бюджетных средств и соответственно отсутствия источников покрытия как расходов на модернизацию основных фондов инфраструктуры, так и на привлечение квалифицированного менеджмента от партнера – частного сектора.

Лизинговые соглашения подразумевают ответственность частного сектора за текущее положение дел на предприятии (обеспечение прибыльности), государственного сектора – за стратегическое планирование деятельности объекта, финансирование проектных расходов. Аналогичным образом, как и в контрактах на управление, существует необходимость существенного государственного финансирования, что препятствует воплощению данной формы государственно-частного партнерства в современной украинской экономической ситуации.

Заинтересованность государственного сектора и частного сектора, который ориентирован на максимизацию прибыли, незначительна в сервисных контрактах, т.к. они не позволяют в полной мере реализовать сильные стороны каждого из партнеров, в том числе по причине своей краткосрочности.

Выводы. Представленный анализ моделей государственно-частного партнерства выделил особенности, преимущества и недостатки различных форм взаимодействия государственного и частного сектора. Наиболее приемлемая модель государственно-частного партнерства для украинской экономики – концессия. Именно данная форма партнерства позволяет наиболее экономичным для государства образом провести структурные реформы в стратегических секторах и задействовать частные финансовые ресурсы.

Перспективным является привлечение венчурного капитала, находящегося в распоряжении венчурных институтов совместного инвестирования, к участию в государственно-частном партнерстве, что позволит осуществить инновационное обновление инфраструктуры и перенаправить инвестиции в инфраструктурные проекты, в сферу предоставления общественных благ. Направлением дальнейших исследований является изучение возможности и механизмов привлечения финансовых ресурсов венчурных институтов совместного инвестирования для участия в инфраструктурных проектах на основе государственно-частного партнерства.

Литературные источники

1. Министр инфраструктуры представляет потенциал развития логистического комплекса Украины на Международном Транспортном Форуме в Лейпциге, 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/printable_article?art_id=246355240
2. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: 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. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/107-2008-%D0%BF>
4. Національні проекти та пріоритети [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <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. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/107-2008-%D0%BF>
6. Засадний О. Euro 2012, очікування та результати. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.congress.lviv.ua/download.php?downloadid=47&preview=yes>

7. Закон України «Про державно-приватне партнерство» от 01.07.2010 № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>]
8. Закона України «Про концесії» от 16.07.1999 № 997-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997-14>
9. Варнавский В.Г. Концессионные формы управления государственной собственностью [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/13_4_02.htm
10. Резниченко Н.В. Модели государственно-частного партнерства // Вестник С.-Петербур. ун-та. Серия Менеджмент. – 2010. – Выпуск №4. – С.58-83.
11. Жулин О.В. Особливості приватно-державного партнерства у транспортній галузі: еволюція і світовий досвід / О.В. Жулин // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки". Збірник. - Чернігів: ЧДТУ, 2011. - № 3(52). [Електронний ресурс]. – 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 . – 10/2011 . – N4 . – С. 222-230. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vapnu/2011_4/SimsonO.pdf
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. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/02.pdf
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. [Електронний ресурс].- Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2012_35/35_01_20.pdf
15. Підгаєць С. Європейський досвід застосування моделей державно-приватного партнерства / С.Підгаєць // Журнал Європейської Економіки. – 2011. -Том 10 (№ 3). Вересень. - С.291-305. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/jee/ua/2011_3/jee-3-ua/05P_ua.pdf
16. Public-Private Partnerships In Pursuit of Risk Sharing and Value for Money OECD 2008, с.145. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/governance/public-private-partnerships_9789264046733-en
17. Types of partnerships. - The National Council for Public-Private Partnerships [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ncppp.org/ppp-basics/types-of-partnerships/>
18. Public Private Partnership: A Guide for Local Government. May 1999, p. 9. British Columbia. Ministry of Municipal Affairs [Електронний ресурс]. – Режим доступа: 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 //Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 1 (7) березень. – С.42-46. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VUbsNbU/2010_1/VUBSNBU7_p42-p46.pdf
20. Постанова Кабінета Міністрів України від 12 квітня 2000 р. N 639 «Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/639-2000-%D0%BF>
21. Ковальова О. М. Інноваційно-інвестиційні аспекти розвитку підприємства [Текст] / О. М. Ковальова // Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. – 2012. – № 12(164). – С. 94-102. – ISSN невідомий.
22. Кублікова Т.Б. Ключевые факторы привлечения прямых иностранных инвестиций в Украину / Т.Б. Кублікова // Oeconomia, Aegarium, Jus Актуальная тема – 2012. – № 4–5 (05–06) август-октябрь – С. 91-94.

Надано до редакційної колегії _____ (дата)

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

