

- удосконалення механізмів пайового фінансування державою науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;
- удосконалення механізмів кредитування експорту високотехнологічної продукції;
- створення нової або використання існуючої мережі фондів із продуманими інвестиційними стратегіями і чітко сформульованими завданнями;
- придбання закордонних активів;
- прями інвестиції в українські компанії.

Література

1. Майданик В.И. Формирование государственно-частного партнерства в инновационной сфере //Майданик В.И., Савельева И.Н. /Известия Уральского государственного экономического университета. – 2010. – № 4 (30). – С. 144-151.
2. Ляхович О.О. Формування стратегії державно-приватного партнерства в науково-інноваційній сфері України / О.О. Ляхович // Економічний простір. - 2014. - № 88. - С. 57-65.
3. Федулова Л.І. Особливості державно-приватного партнерства в науково-технологічній та інноваційній сферах України / Л.І. Федулова, С.В. Тринчук // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 1 (18). – С. 85-93.

УДК 336.008.8

Коваленко Вікторія Володимирівна,
д.е.н., професор,
професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет,
e-mail: kovalenko-6868@mail.ru

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Анотація

Розглянуто питання розвитку публічно-приватного партнерства. Досліджено механізми фінансування публічно-приватного партнерства на основі аналізу нормативно-правової бази, що регулює питання фінансової підтримки проектів публічно-приватного партнерства в Україні, запропоновано заходи щодо вдосконалення інституціональної фінансової політики.

Наслідком світової економічної рецесії в Україні стала глибока криза державних фінансів, яка проявляється у стрімкому зростанні державного боргу та дефіциту консолідованого бюджету, скороченні реальної заробітної плати у бюджетній сфері, згортанні механізмів довгострокового державного фінансування і кредитування та інших явищах, які засвідчують вкрай обмежені можливості бюджетно-фіскальної політики в складних економічних умовах.

Для реалізації довгострокових масштабних інвестиційних проектів загальнодержавного значення особливу роль відіграє запровадження механізму акумулювання та використання фінансових ресурсів на засадах публічно-приватного партнерства за участю у ньому вітчизняних та іноземних банків, фінансових установ та міжнародних фінансових організацій.

Поняття «Public Private Partnership» у вітчизняній літературі часто перекладається як «державно-приватне партнерство», «приватно-державне партнерство», «публічно-приватне партнерство». Найбільш близьким до відображення змісту концепції є поняття «публічно-приватне партнерство», до того ж воно найбільш точно відтворює й сутність відносин, оскільки в якості публічного партнера часто виступають не лише органи державної влади, а й банки та фінансові інститути.

Проте у працях українських і російських науковців найчастіше використовується поняття «державно-приватне партнерство» як таке, що більш однозначно сприймається нашою громадськістю [1, с. 7].

Незважаючи на різницю визначення поняття державно-приватне партнерство, вчені одностайно висловлюють думку, що державно-приватне партнерство є однією з найбільш ефективних форм співробітництва між публічним і приватним секторами. Ця співпраця заснована на визнанні факту, що обидві сторони отримують вигоди від об'єднання фінансових ресурсів, технологій і управлінських знань заради підвищення рівня послуг для громадян.

Основною особливістю цієї специфічної форми партнерства між публічним та приватним секторами є тимчасова передача державою зобов'язань з надання публічних послуг суб'єктам приватного сектору, відповідальність за надання яких здійснює публічний партнер, а ризики розподіляються між усіма учасниками.

На національному рівні перед державною фінансовою політикою постало нове завдання: створення такої моделі публічно-приватного партнерства, яка б забезпечила ефективне фінансування суспільного розвитку. На національному рівні економічні інтереси держави та ринку збігаються, породжуючи нові форми державних фінансів і перетворюючи відносини публічно-приватного партнерства із двосторонніх на багатосторонні.

За результатами проведеного дослідження виокремлено три основні типи організаційної структури фінансування проектів, реалізованих на засадах взаємодії публічного та приватного секторів економіки [2, с. 34-35].

Перший, найбільш традиційний, методологічний підхід передбачає використання державного бюджету як головного джерела фінансових ресурсів, коли держава залучає позикові кошти і інвестує їх у інфраструктурні проекти за допомогою бюджетного фінансування (інвестування), кредитування, грантів, субсидій, гарантій тощо.

Другий типовий методологічний підхід базується на схемі корпоративного фінансування, за якого приватна компанія-партнер самостійно залучає фінансові ресурси, використовуючи свою кредитну історію та власні активи, для подальшого інвестування у проект.

Третій, найбільш сучасний, підхід – проектне фінансування, за якого прями кредити без права регресу або з обмеженим правом регресу надаються спеціально створеній у рамках проекту публічно-приватного партнерства компанії. У цьому випадку забезпеченням кредитів виступають грошові потоки проекту, а матеріальне забезпечення боргу обмежене поточними активами проектною компанією та її майбутніми доходами.

Розвиток забезпечує фінансові стимули та надає гарантії приватним партнерам. Деталізація фінансового інструментарію публічно-приватно партнерства свідчить про досить широкі та різноманітні можливості для використання потенціалу як держави, так і приватного сектору, частину з яких в Україні досі не інституалізовано (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансовий інструментарій розвитку публічно-приватно партнерства (складено автором за матеріалами [3])

<i>Фінансові інструменти</i>		<i>Державні</i>		<i>Приватні</i>	
Загальне фінансування		Загальні податки		-	
Цільове фінансування		Цільові податки*		-	
Акціонерний капітал		Звичайні акції*			
Змішане фінансування	капітальне	Привілейовані акції*			
	боргове				
Борг	позики		Суборядовані акції, конвертовані облігації		
	Облігації	Приватне розміщення	Державні кредити, позики міжнародних установ та агенцій		Комерційні, синдиційовані позики
		Відкрите	Гарантовані урядом		Проектні облігації*

		розміщення	(ОМС) облигації, облигації державних підприємств	
Гарантії			Державні, місцеві гарантії; гарантії міжнародних установ та агенцій	Гарантії комерційних банків, кредитні лінії, резервні позики, страхування
Доходи проекту публічно-приватно партнерства			Доходи від основної діяльності, платних послуг тощо	
Нерозподілений прибуток			Нерозподілені дивіденди, реінвестування	
Сек'юритизація активів			-	Облигації (емісія)
Зростання вартості капіталу*			-	Акція (емісія)*

*Фінансові інструменти, що інституціоналізовані в Україні

Реалізація проектів на засадах публічно-приватного партнерства потребує активізацію участі у цих процесах банків та інших фінансових посередників, діяльність яких має бути спрямована на обґрунтуванні прийнятних умов залучення коштів, запровадження нових інструментів управління ризиками, здійснення моніторингу та оцінювання ефективності використання фінансових ресурсів в процесі реалізації економічних інтересів учасників проекту в умовах української економіки.

Модель публічно-приватного партнерства є доволі гнучкою, що дозволяє приймати різні партнерські форми залежно від способу співпраці приватного та публічного секторів, рівня відповідальності та розподілу ризиків між ними.

Умови отримання фінансування варіюють залежно від інтересів кредиторів, а також від сприйняття ними ризиків проекту. Якісна експертиза проекту публічно-приватного партнерства зазвичай охоплює наступні позиції.

По-перше, аналіз стабільності економічного та політичного середовища, який базується на аналізі взаємодії національної економіки і відповідного проекту публічно-приватного партнерства.

По-друге, проводиться законодавчий/нормативний аналіз, що передбачає оцінювання правової системи, зокрема державне регулювання та оподаткування проекту, з урахуванням таких чинників, як: умови ведення бізнесу в довгостроковій перспективі (виконання зобов'язань державою, захист прав власності, надання гарантій, управління активами, ризики, пов'язані з оподаткуванням, можливість внесення змін до законодавства, за період реалізації проекту тощо); наявність, доступність та ефективність юридичного арбітражу, у тому числі час і кошти, необхідні для судових розглядів і виконання судових рішень; наявність гарантій щодо прав, які надаються кредиторам, тощо.

По-третє, фінансова експертиза, яка допомагає визначити рівень захищеності інтересів кредиторів при фінансуванні активів проекту.

По-четверте, проводиться аналіз технічних параметрів і технологічної придатності проекту, що потрібен для прогнозування витрат на експлуатацію, технічне обслуговування, ремонт, відновлення тощо, а також охоплює адміністративні питання: можливість отримання дозволів та погоджень на використання техніки і технологій, прийнятність графіка будівельних робіт, їхньої вартості тощо.

Удосконалення системи фінансування публічно-приватного партнерства в Україні потребує вирішення таких інституційних проблем: встановлення загальних принципів, підходів і методів, а також законодавче визначення пріоритетів щодо стимулювання розвитку публічно-приватного партнерства в Україні, дозволить сформулювати національну стратегію розвитку публічно-приватного партнерства; забезпечення належних гарантій щодо фінансування бюджетних програм, пов'язаних із проектами публічно-приватного партнерства, сприятиме переходу від короткострокового бюджетного планування до середньо- та довгострокового; конкретизація та адресність методів та форм надання підтримки проектів публічно-приватного партнерства чітко розмежує фінансові умови, права

та відповідальність державного та приватного учасників. З метою забезпечення вітчизняних проектів публічно-приватного партнерства необхідними фінансовими ресурсами в довгостроковій перспективі та зростання їхньої фінансової міцності вважаємо за доцільне застосування проектних облігацій, мезонінних капітальних вкладень та банківських кредитів як потенційних фінансових інструментів.

Література

1. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. - К.: ФОП Москаленко О. М., 2011. - 140 с.
2. Osborne S. P. Managing Public-Private Partnerships for Public Services: An International Perspective / S. P. Osborne. - L. : Routledge, 2000. - P. 29–38.
3. Пильтяй О. Фінансовий інструментарій державної підтримки публічно-приватного партнерства / О. Пильтяй // Вісник КНТЕУ. – 2012. - №1. – С.77-89.

УДК 336.69(4):005.56:005.8

Тетяна Королюк
к.е.н., доцент, доцент кафедри макроекономіки
та державного управління
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
Koroliuk.kneu@ukr.net

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розкрито переваги та потенційні ризики публічно-приватного партнерства, здійснено аналіз європейського ринку публічно-приватного партнерства, розкрито особливості функціонування в Україні та обґрунтовано напрями стимулювання розвитку

Криза публічних фінансів, пов'язана із хронічним дефіцитом державного та місцевих бюджетів, стрімким зростанням державного боргу, політична нестабільність та згортання інвестування в Україні унеможливають в адекватному обсязі фінансування проектів у сферах освіти, науки, охорони здоров'я, інфраструктури та інших сферах публічного сектору. Для реалізації реформ, задекларованих в Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», необхідні значні обсяги фінансових ресурсів, одним із способів акумулювання яких виступає публічно-приватне партнерство. Із розвитком процесів глобалізації та інтернаціоналізації про публічно-приватне партнерство варто говорити не лише на національному, а й міжнародному рівні, зокрема, учасниками багатосторонніх публічно-приватних відносин виступають різні міжнародні організації, що долучаються до фінансування інвестиційно-інноваційних національних проектів.

У європейських країнах вживається поняття «public private partnership», однак у вітчизняній науці та практиці частіше оперують поняттям «державно-приватно-партнерство». Згідно українського законодавства, державно-приватне партнерство – це співробітництво між органами державної влади, місцевого самоврядування (державні партнери) та юридичними (крім державних і комунальних підприємств) або фізичними особами–підприємцями (приватні партнери), що здійснюється на основі договору в рамках законодавства, і взаємодія яких відповідає ознакам державно-приватного партнерства [2]. До цих ознак відносяться надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта державно-приватного партнерства з подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією), довгостроковість відносин (від 5 до 50 років), передача приватному