

РЕФЕРАТ

Тарануха О.М., Амелина Н.К. Оценка рисков контрактов на перевозку грузов. / Елена Николаевна Тарануха, Наталья Константиновна Амелина // Управления проектами, системный анализ и логистика. – К.:НТУ – 2012. – Вып. 10.

В статье предложена методика комплексной оценки рисков на основе интегрированного стоимостного показателя, который выражает оценку максимальных потерь в стоимости и позволяет принять предупреждающие меры по ограничению возможных потерь.

Объект исследования - оценка риска убытков при принятии управленческих решений руководителями автотранспортных предприятий.

Цель работы - определение порядка оценки риска при заключении контрактов на перевозку.

Метод исследования - статистический и экспертный метод анализа контрактов.

Для решения задачи количественной оценки риска убытков при принятии управленческих решений о заключении контрактов на перевозку грузов - то есть осуществления профильной деятельности автотранспортного предприятия - предложено использовать показатель Value at Risk (VAR) - стоимостная мера риска. Методика рисковости предполагает свести все риски, связанные с неопределенностью к единому показателю оценки риска. Этот показатель выражает оценку максимальных потерь в стоимости, ожидаемых в течение заданного периода времени с заданной вероятностью, по данному контракту под влиянием факторов риска.

Результаты статьи могут быть внедрены на автотранспортном предприятии при заключении контрактов на перевозку.

Прогнозные предположения о развитии объекта исследования - поиск комплексной методики оценки риска.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ РИСК, ПОКАЗАТЕЛЬ VAR, ОЦЕНКА, КОНТРАКТЫ НА ПЕРЕВОЗКИ, ПОТЕРИ.

УДК 338.28

ОБҐРУНТУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Троцюк Т.С.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Проблематика даної статті полягає у неоднозначному тлумаченні державно-приватного партнерства не лише різними авторами, що присвятили свої роботи дослідженню даної теми, а й учасниками такого співробітництва, тобто самими приватним і державним секторами. А це і призводить до низки проблем у даній галузі та до появи неефективного досвіду в учасників державно-приватного партнерства. Обґрунтування джерел та організаційних форм фінансування проектів ДПП дасть можливість віднайти проблемні місця такого співробітництва для обох категорій учасників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з проблеми, що розглядається. Останнім часом тема державно-приватного партнерства є досить актуальною. Зокрема у сфері транспорту даному дослідженню присвятили свої роботи Захарченко П.В., Сосновський А.О., Гавриш О.М., Ушацький С.А., Бондар Н.М., Вишнякова О. та інші. Проте існує чимало розбіжностей у питанні джерел та організаційних форм фінансування ДПП, що є предметом обговорення даної статті.

Визначення окремих питань, що досі не були вирішені в обраній для дослідження проблемі. Основна увага у даній статті приділятиметься розгляду проблеми фінансування проектів ДПП з точки зору як і приватного сектора, так і державного, та виділенню проблемних місць у цій галузі, зокрема розгляд позитивного та негативного досвіду інших країн.

Формулювання цілей статті. Дана стаття передбачає досягнення наступних цілей: 1) розгляд проблеми практичного застосування державно-приватного партнерства в Україні; 2) визначення джерел фінансування ДПП та іноземний досвід у даній сфері; 3) розгляд різних підходів до визначення організаційних форм фінансування проектів ДПП.

Виклад основного матеріалу статті.

Останнім часом тема державно-приватного партнерства все більше набуває популярності. При чому відгуки з даного питання набувають різного змісту: як позитивного, так і негативного. Зокрема

важливе місце серед дискусій набуває тлумачення самого поняття «державно-приватне партнерство» (таблиця 1).

Термін «державно-приватне партнерство» (ДПП) є перекладом англійського варіанту «public-private partnership» (PPP, P3) і використовується у багатьох зарубіжних країнах: США, Великобританії, Франції, Канаді, Австрії, Бельгії, Данії, Австралії, Ізраїлі, Ірландії, Фінляндії, Іспанії, Португалії, Греції, Південній Кореї, Чехії тощо.

Хоча поняття державно-приватного партнерства і не є таким вже й новим, та чомусь проблем у цій галузі не зменшується. Останнім часом кількість наукових робіт у даній сфері збільшилася, та й у політичних колах стало модно говорити про позитивний досвід ДПП. Але за декілька років Україна досить повільно рухається у галузі застосування проектів державно-приватного партнерства порівняно з іншими країнами.

На даний час існує чимало прикладів успішного застосування проектів ДПП. Також, досліджуючи та аналізуючи негативний досвід інших країн у цій галузі, можна захистити себе від аналогічних помилок та використати у власних проектах поради, що призведуть до успіху та прибутку. Досить відомими є такі проекти: автострада D47, міжнародна система Електронік-Роуд, Чеська Республіка; хорватські автостради Біна Істра і Загреб-Мацель; автостради M1/M15 і M5, Угорщина; автострада A2, Польща; шосе Тракія, Болгарія; Західний швидкісний діаметр, Санкт-Петербург, Росія; шосе Хоргос - Пожега, Сербія тощо.

Тоді у чому ж проблема? Чому державно-приватне партнерство у більшості випадків залишається лише теоретичним пунктом у розділах наукових пропозицій?

Відповідь на це питання криється у проблемі одно-, а не двосторонньої зацікавленості учасників ДПП. Досвід українських проектів у цій галузі показав, що для успіху проектів державно-приватного партнерства не достатньо лише прагнення приватного партнера, а обов'язковими є підтримка та за будь-яких обставин дотримання умов договору з боку держави.

Таблиця 1. – Визначення поняття «державно-приватне партнерство» за різними джерелами

п/п	Автор	Визначення
	Закон України «Про державно-приватне партнерство»	Державно-приватне партнерство – співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами - підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами. [1]
	Матеріали Київського економічного інституту	Державно-приватне партнерство – це взаємодія центральних чи місцевих органів влади та приватного сектора, заснована на довгостроковій угоді щодо постачання послуг, які традиційно надавались державними /комунальними підприємствами. [2]
	Коцюмба О.Ю.	Державно-приватне партнерство визначається як особлива, проте цілком повноцінна заміна приватизаційних програм, що дозволяє реалізувати потенціал приватнопідприємницької ініціативи, з одного боку, та зберегти контрольні функції держави в соціально значущих секторах економіки, з іншого. [3]
	Власов А.	Державно-приватне партнерство – довгострокове, що регулюється договором, співробітництво між державою і приватним сектором з метою виконання суспільних завдань, яке охоплює весь життєвий цикл відповідного проекту: від планування до їх експлуатації, включаючи технічне обслуговування. [4]
	Коровін Є.	Державно-приватне партнерство – середньострокове та довгострокове співробітництво між суспільним та приватним сектором, в рамках якого відбувається вирішення політичних задач на основі об'єднання досвіду кількох секторів та розподілу фінансових ризиків та вигод. [5]

На сьогоднішній день для підприємств транспорту урядова підтримка була б досить доречною, адже, наприклад, пільги в оподаткуванні, придбанні земельних ділянок, користуванні майном та ресурсами державної власності чи в експортно-імпорتنій діяльності суттєво вплинули б на покращення фінансового стану приватного партнера. Та й держава зараз не має достатньо ресурсів для фінансування об'єктів транспортної галузі, що перебувають у її розпорядженні. Тим більше у підготовці проектів державного значення допомога приватної сфери була б досить доречною і вигідною для обох сторін. А за умов співпраці з приватним партнером можна було б використати наявні у кожній стороні можливості і допомогти одне одному. Проте це можливо лише за умови двостороннього дотримання пунктів договору.

Як показує досвід зарубіжних країн, державно-приватне партнерство є досить ефективним механізмом фінансування проектів у транспортній галузі. Тим більше, в Україні на даний час для цього є всі необхідні передумови законодавчої бази: Закон України «Про концесії» від 16 липня 1999 року, Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 року, Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року.

За Законом України «Про державно-приватне партнерство» фінансування державно-приватного партнерства може здійснюватися за рахунок:

- фінансових ресурсів приватного партнера;
- фінансових ресурсів, запозичених в установленому порядку;
- коштів державного та місцевих бюджетів;
- інших джерел, не заборонених законодавством. [1]

Хоча державно-приватне партнерство відрізняється можливістю фінансування проектів за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами або спільним фінансуванням декількох учасників, найчастіше держава прагне співпрацювати з приватним сектором саме через брак власних коштів, тому, мабуть, у більшості випадків фінансування проектів державно-приватного партнерства відбувається за рахунок лише приватного партнера.

Враховуючи це, держава повинна достатньо зацікавити приватного партнера для того, щоб йому був сенс вкладати свої кошти у проект.

Наталія Доценко-Білоус у своїй статті «Державно-приватне партнерство: в законі!» проаналізувала, чи вигідно приватному сектору співпрацювати з державою.

Приватного партнера як суб'єкта господарювання може цікавити:

- а) отримання прибутку;
- б) отримання прав власності на майно;
- в) отримання додаткових інвестиційних можливостей.

Відповідно необхідно зрозуміти чи дозволяє досягти цих цілей, як правило, переслідуваних приватними суб'єктами господарювання, такий вид відносин як ДПП.

ДПП та отримання прибутку явно несумісні явища, що підтверджується наступним: відповідно до статі 8 ГКУ держава, органи державної влади та органи місцевого самоврядування не є суб'єктами господарювання. У той час як саме державні та комунальні підприємства, виключені з відносин ДПП, є суб'єктами господарювання відповідно до статті 55 ГКУ.

Таким чином, враховуючи відсутність у державного партнера статусу суб'єкта господарювання, метою ДПП не може розглядатися отримання доходу, прибутку.

ДПП та придбання прав на майно виключається априорі, адже ДПП не спосіб роздержавлення. Практики погодяться, що найбільш поширеною формою співпраці державного та приватного суб'єкта за останні роки стала оренда державного майна. Однією з причин цього є відсутність конкурсу на вибір орендаря, а також можливість поліпшення (реконструкції) державного майна з придбанням прав власності на покращення, здійснені за згодою орендодавця.

У статті 7 Закону України «Про державно-приватне партнерство» однозначно виключається придбання приватним партнером прав власності на об'єкти, добудовані, реконструйовані в рамках ДПП. Такі об'єкти підлягають поверненню державному партнеру. Відповідно виникає риторичне питання: що є привабливішим для приватного суб'єкта: участь в ДПП або роль орендаря державного майна?

ДПП та отримання додаткових інвестиційних можливостей. На перший погляд, ДПП дійсно відкриває для приватного партнера певні можливості. До числа таких можливостей може бути віднесено позааукціонне отримання прав на земельну ділянку у відповідність до зміненої статті 134 ЗКУ. Але отримавши земельну ділянку в оренду для створення і поліпшення об'єкта державної власності (без права на будівництво на цій ділянці об'єкта приватної власності) приватний партнер

буде змушений зіткнутися з необхідністю оплати орендної плати (від 3 до 12% від нормативної грошової оцінки на рік); відшкодування витрат державного партнера на розробку документації із землеустрою та її експертизу (п.12 статті 123 ЗКУ). Навіщо приватному партнеру бути орендарем, землекористувачем, якщо фактично замовником будівництва і наступним власником об'єкта буде державний партнер, як це і відбувається в концесійних відносинах?! [6]

Для прикладу розглянемо досвід застосування державно-приватного партнерства у транспортній галузі Чеської та Словацької Республік.

Так, досить швидко досягла високих показників в реалізації ДПП-проектів Словацька Республіка. Один з них стосувався будівництва і реконструкції доріг і мостів у ряді міст і реалізувався в 2005-2006 роках. Навіть було створено спеціальний Департамент з ДПП-проектів при Міністерстві фінансів. А приватні компанії заснували Словацьку асоціацію з ДПП-проектів.

Один з останніх успішних проектів – впровадження з 1 січня 2010 року електронної системи стягнення плати, а також обов'язкової реєстрації при проїзді автошляхами країни. Це нововведення було запроваджене для певних категорій автомобільних засобів, і прийшло на зміну картковій системі. Учасниками проекту стали державна компанія і приватна, яка виграла тендер.

У Чеській Республіці ДПП-проекти були реалізовані в транспортній і енергетичній сферах, в охороні здоров'я, хоча офіційно вони не були визначені як державно-приватне партнерство. Перший офіційний ДПП-проект був затверджений урядом країни в травні 2010 року і стосувався будівництва приміщення для Центрального військового госпіталю в Празі.

Варто виділити і створення максимальної мотивації для залучення приватних партнерів у ДПП-проекти. Попри те, що, як правило, істотна частка ризиків при їх реалізації доводиться саме на приватний бізнес, при цьому такий учасник стимулюється, наприклад, можливістю передачі йому створюваних об'єктів. В Україні законом про ДПП передбачено, що право власності на об'єкти належить виключно державному партнерові, що, імовірно, може в деякій мірі «демотивувати» приватні компанії приймати участь в таких проектах.

У частині механізму фінансування ДПП-проектів, реалізованих в Чехії і Словаччині, варто відзначити наступне. Здійснювалися найчастіше роботи за рахунок банківських позик та залучення коштів інших фінансових установ, на пільгових основах. Активно використовуються фінанси європейських фондів. Деякі проекти оплачувалися шляхом боргових цінних паперів, рідше – за кошти приватного партнера. Також, наприклад, в Словаччині, існують досить привабливі умови для фінансування ДПП-проектів міжнародними фінінституціями.

Попри успішну реалізацію ряду ДПП-проектів в Словацькій і Чеській республіках, там мали місце і ряд нюансів.

Так, одним з ДПП-проектів в Словаччині, який можна вважати провальним, є будівництво секцій автомобільної дороги між містами Мартін і Прешов.

У вересні 2010 року міністр транспорту цієї країни ухвалив рішення не продовжувати дію договору концесії, укладеного між державним і приватним партнером, у зв'язку з тим, що фінансування проекту не було забезпечене. Ще одна причина – неналежна попередня оцінка ризиків. Тобто, вже після перших етапів реалізації проекту стало очевидним, що він, швидше за все, буде неприбутковим для держави і, відповідно, продовжувати його реалізацію не доцільно. [7]

Стосовно організаційних форм фінансування ДПП у дослідників даної проблеми спільного висновку немає. Існує багато різних думок з цього приводу. Пропонуємо ознайомитися з основними з них.

У зв'язку з інтенсивним розвитком державно-приватного партнерства виділяють ДПП контрактного типу у формі концесійної моделі, де за послуги «платить користувач», і приватну фінансову ініціативу (ПФІ) – модель, за якої «платить державний сектор».

Концесії, які мають тривалу історію державно-приватного фінансування, в найбільшій мірі асоціюються з ДПП. При впровадженні в державний сектор принципів управління, прийнятих в приватному секторі, приватного фінансування і «ноу-хау», концесії стали найбільш використовуваною формою такого виду фінансування.

Концесії представляють собою контрактну організацію, при якій державний сектор передає об'єкт (нерухомість) або право надавати послугу приватному підприємству, яке здійснює управління ДПП протягом певного періоду часу. Часто контракт передбачає проектування і будівництво об'єкта для виробництва послуги. Типова термінологія для таких контрактів описує в більшій чи меншій мірі їх функції. Контракти, що включають безліч функцій, є: контрактами «концесійними» або контрактами «проекування - будівництво - фінансування - експлуатація» ("Design - Build - Finance - Operate"), так як вони охоплюють всі зазначені вище елементи: фінансування, проектування,

будівництво, управління та технічне обслуговування. Часто дані види контрактів фінансуються за рахунок споживача (наприклад, плата за питну воду, газ і електрика, громадський транспорт і т.д., проте це не поширюється на «соціальне» ДПП в таких сферах діяльності, як охорона здоров'я, виправна система, суди, освіта, дороги і оборона).

Інша модель заснована на приватній фінансовій ініціативі (ПФІ), що отримала розвиток з 1992 р. у Великобританії. Сьогодні ця ініціатива адаптована частково в Канаді, Франції, Нідерландах, Португалії, Ірландії, Норвегії, Фінляндії, Австралії, Японії, Малайзії, США та Сінгапурі як складова програми реформ з надання державних послуг. На відміну від класичної концесійної моделі, в ПФІ схема фінансування є іншою. За схемою ПФІ (так звана «тіньова концесія») контракти на державні послуги і роботи, що фінансуються приватним сектором, охоплюють ті ж елементи, але з практичних міркувань зазвичай оплачуються не споживачами, а державою, наприклад, громадське освітлення, лікарні, школи, дороги з «тіньовою оплатою», коли плата за користування залежить від обсягу перевезень і проводиться державою за фіксованими ставками.

Головним елементом фінансування, завдяки якому місцева влада в стані платити приватному сектору за такі проекти, є видані центральними властями кредити ПФІ. ПФІ є не тільки різновидом запозичень; позики повертаються після закінчення періоду ПФІ постачальником послуг, який несе ризик, у разі якщо послуга належної якості не надана. В такому випадку місцеві органи влади передають приватному партнеру відповідальність за розробку схеми ПФІ і контроль за постачанням послуг, а також теоретично і ризик реалізації проекту. Вартість такої позики, в результаті, виявляється вище вартості звичайної урядової позики (але може стати дешевше, якщо взяти до уваги краще управління ризиками). В даний час такий спосіб фінансування не завжди розглядається як запозичення з державного бюджету, хоча спосіб його виробництва за рахунок державних коштів може бути різним. [8, 14-15]

Приватний сектор забезпечує фінансування ДПП, яке відрізняється як від державного, так і від корпоративного. Як було сказано вище, проекти ДПП часто фінансуються з використанням державного бюджету, але можуть бути також частково або повністю профінансовані споживачами послуги (наприклад, платні дороги). Проектне фінансування в більшості випадків використовується як метод фінансування ДПП.

Метою проектного фінансування є збільшення капіталу для створення окупної структури (інтереси інвесторів) і зниження ризиків зацікавлених сторін через їх розподіл, що сприяє кращому управлінню з їх запобігання. Фінансування проекту ґрунтується на наступних положеннях:

а) «автономний проект» ('Stand-alone' project): фінансування поширюється тільки на один проект;

б) цільова керуюча компанія - позичальник (Special Purpose Project Company): створюється незалежна юридична особа (компанія з проекту) з метою знайти фінансування для цього проекту;

в) високий показник співвідношення позикових коштів до загального капіталу (High ratio of debt to equity): заново створена компанія з проекту зазвичай володіє лише мінімальним капіталом, необхідним для випуску боргових зобов'язань обґрунтованої вартості, що становить в середньому 10-30% від загального капіталу, необхідного для реалізації проектів будівництва інфраструктури;

г) кредитування, засноване на специфічних грошових потоках, а не на корпоративних фінансових можливостях (Lending based on project specific cash flow not corporate balance sheet): керуюча компанія (компанія з проекту) позичає кошти у кредитора. Кредитор (позикодавець) оцінює майбутні доходи з проекту від його реалізації та активи компанії, що управляє з метою аналізу перспектив повернення кредитних коштів;

г) фінансові гарантії: уряд не надає фінансові гарантії кредиторам. Девелопери (проектні, конструкторські, будівельні та ін. компанії) можуть надавати такі гарантії, часто обмежуючи їх розміром своєї участі в загальному капіталі проекту.

Приватний інвестор отримує свої виплати з доходу від реалізації проекту або від держави. [8, 20-21]

Отже, незважаючи на різноманітність думок з приводу джерел та організаційних форм фінансування державно-приватного партнерства, можна зауважити, що проблема фінансування у даній галузі існує. І це стосується не лише України, а й багатьох інших країн, що використовують досвід ДПП, оскільки кожна сторона намагається вкласти якомога менше коштів, зате отримати при цьому якомога більше зиску. Залишається лише сподіватися на усвідомлення даної проблеми учасниками ДПП та застосування необхідних заходів для її усунення.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України (ВВР), від 01.07.2010, № 40, ст.524 – 2010. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
2. Державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] / Київський економічний інститут – 2012. – Режим доступу: <http://www.kei.org.ua/uk/activities/projects/survey-p3dp-project/>
3. Фінансові аспекти державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства [Електронний ресурс] / О.Ю. Коцюмба // Кіровоградський національний технічний університет – Режим доступу: <http://www.br.com.ua/referats/Finance/100023.htm?dl>
4. Власов А. Особый путь Петербурга в сфере государственно-частного партнерства // Режим доступу: www.konkir.ru.
5. Коровин Е. Кредитный риск проектов частно-государственного партнерства и механизмы поддержки. Выступление на круглом столе «Федеральные инструменты поддержки инвесторов», 10 октября 2006 г. // Режим доступу: www.lobbying.ru.
6. Государственное-частное партнерство: в законе! [Електронний ресурс] / Н.А. Доценко-Белоус // Стратегии финансирования строительства – 2009. – Режим доступа: <http://www.financial-strategies.com.ua/news/9-news/80-2009-07-09>
7. Державно-приватне партнерство: в Україні можливе?.. [Електронний ресурс] / О. Вишнякова // Уніан-економіка – 2010. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/67543>
8. Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. – Организация Объединенных Наций: Нью-Йорк и Женева, 2008 – 128 с.

РЕФЕРАТ

Троцюк Т.С. Обґрунтування джерел та організаційних форм фінансування проектів державно-приватного партнерства. / Тетяна Сергіївна Троцюк // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – К.:НТУ – 2012. – Вип. 10.

У статті розглядаються проблеми джерел та організаційних форм фінансування проектів державно-приватного партнерства в Україні та причини їх виникнення. Досвід зарубіжних країн показує, що державно-приватне партнерство є досить ефективним механізмом фінансування проектів, особливо у транспортній галузі. У статті представлені як позитивні, так і негативні приклади застосування ДПП закордоном, особлива увага приділена саме питанням фінансування проектів.

Основними цілями даної статті є розгляд проблеми практичного застосування державно-приватного партнерства в Україні, визначення джерел фінансування ДПП та іноземний досвід у даній сфері та розгляд різних підходів до визначення організаційних форм фінансування проектів державно-приватного партнерства.

Зокрема у статті визначені можливі джерела фінансування проектів державно-приватного партнерства згідно з Законом України «Про державно-приватне партнерство», а саме: фінансові ресурси приватного партнера; фінансові ресурси, запозичені в установленому порядку; кошти державного та місцевих бюджетів; інші джерела, не заборонені законодавством.

У статті звертається увага на досвід застосування державно-приватного партнерства у транспортній галузі Чеської та Словацької Республік, а саме: проект будівництва і реконструкції доріг і мостів у ряді словацьких міст та проект впровадження з електронної системи стягнення плати, а також обов'язкової реєстрації при проїзді автошляхами країни.

У статті розглянуті такі моделі організаційних форм фінансування проектів ДПП як концесії, приватна фінансова ініціатива та проектне фінансування.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО, ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ, КОНЦЕСІЯ, ПРИВАТНА ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА, ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ.

ABSTRACT

Trotsiuk T.S. Substantiation of Sources And Organizational Forms of Public-Private Partnership Projects' Funding. / Tetiana Trotsiuk // Management of projects, system analysis and logistics. – K.: NTU. – 2012. – Vol. 10.

The article examines the problems of sources and organizational forms of public-private partnership projects funding in Ukraine and their causes. Experience of other countries shows that public-private partnership is a very effective mechanism of projects' funding, especially in the transport sector. The article shows both positive and negative examples of PPPs abroad, particular attention is paid to issues of projects' funding.

The main goals of the article is to consider the problem of public-private partnership's practical application in Ukraine, to identify sources of financing PPPs and international experience in this area and to consider different approaches to determining the organizational forms of public-private partnerships projects' financing.

Specifically, this article identifies the possible sources of public-private partnership projects' financing in according to the Law of Ukraine "About Public-Private Partnership", namely: financial resources of private partner; financial resources, loaned in the prescribed manner; the state and local budgets; other sources not prohibited by law.

The article pays attention to experience of public-private partnership in the transport sector of the Czech and Slovak Republics, namely the project of construction and reconstruction of roads and bridges in several Slovak towns and project implementation of the electronic road toll system and compulsory registration when driving highways.

The article deals with the such models of organizational forms of PPP projects' financing as concessions, private finance initiative and project financing.

KEYWORDS: PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS, ORGANIZATIONAL FORMS OF FINANCING, CONCESSIONS, PRIVATE FINANCE INITIATIVE, PROJECT FINANCE.

РЕФЕРАТ

Троцюк Т.С. Обоснование источников и организационных форм финансирования проектов государственно-частного партнерства. / Татьяна Сергеевна Троцюк // Управления проектами, системный анализ и логистика. – К.:НТУ – 2012. – Вып. 10.

В статье рассматриваются проблемы источников и организационных форм финансирования проектов государственно-частного партнерства в Украине и причины их возникновения. Опыт зарубежных стран показывает, что государственно-частное партнерство является достаточно эффективным механизмом финансирования проектов, особенно в транспортной отрасли. В статье представлены как положительные, так и отрицательные примеры применения ГЧП за рубежом, особое внимание уделено именно вопросам финансирования проектов.

Основными целями данной статьи являются рассмотрение проблемы практического применения государственно-частного партнерства в Украине, определение источников финансирования ГЧП и зарубежный опыт в данной сфере и рассмотрение различных подходов к определению организационных форм финансирования проектов государственно-частного партнерства.

В частности, в статье определены возможные источники финансирования проектов государственно-частного партнерства согласно Закону Украины «О государственно-частном партнерстве», а именно: финансовые ресурсы частного партнера, финансовые ресурсы, заимствованные в установленном порядке, средства государственного и местных бюджетов, другие источники, не запрещенные законодательством.

В статье обращается внимание на опыт применения государственно-частного партнерства в транспортной отрасли Чешской и Словацкой Республик, а именно: проект строительства и реконструкции дорог и мостов в ряде словацких городов и проект внедрения электронной системы взимания платы, а также обязательной регистрации при проезде автодорогами страны.

В статье рассмотрены такие модели организационных форм финансирования проектов ГЧП как концессии, частная финансовая инициатива и проектное финансирование.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО, ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ, КОНЦЕССИЯ, ЧАСТНАЯ ФИНАНСОВАЯ ИНИЦИАТИВА, ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ.