

## 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 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 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)

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

*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

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

*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 економічною для держави чином 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](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](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. Концессионные формы управления государственной собственностью / В.Г. Варнавский // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 4. – С. 68-70.
10. Резниченко Н.В. Модели 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](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](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 // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 (7). – С. 187-194. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>*