

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний університет
Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин
ім. Б. Д. Гаврилишина
Кафедра міжнародної економіки

Мигас Ірина Іванівна

Державно-приватне партнерство Великої Британії та розвиток його нових форм / Public-Private Partnerships in United Kingdom and its New Forms

спеціальність: 8.03050301 – Міжнародна економіка
магістерська програма – Європейська економіка

Виконав студент групи
МЕСЕМ-11
І. І. Мигас

Науковий керівник
к.е.н., доцент
Н. В. Комар

Дипломну роботу допущено до захисту

«_____» _____ 20____ р.

Завідувач кафедри

_____ Є.В. Савельєв

Тернопіль – 2017 р.

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1. Суть та передумови формування державно-приватного партнерства

Сучасне державно-приватне партнерство являє собою складне явище, що охоплює все більше нових сфер соціальної та економічної активності. Відбувається формування економічних, політико-правових та соціальних відносин між державою та бізнесом на всіх рівнях: від центрального до муніципального. Уже на муніципальному рівні на рівноправних засадах у таких відносинах беруть участь інститути громадянського суспільства та місцевого самоврядування. Предметом державно-приватного партнерства є розвиток, використання та управління державною і муніципальною власністю.

Формування фундаментальних засад зародження співпраці між публічним та приватним секторами для створення, організаційного забезпечення та управління інфраструктурою має глибокі традиції у різних країнах світу. Історія реалізації проектів державно-приватного партнерства в Бразилії, Мексиці, США, Іспанії, Італії, Франції та деяких інших країнах налічує кілька століть. На думку деяких вчених, як історичний досвід державно-приватного партнерства варто розглядати й участь стародавніх держав у будівництві об'єктів спільного користування (наприклад, іригаційних систем у землеробстві) [1].

Державно-приватне партнерство почало зароджуватись у формі концесійних угод ще у середньовіччі. Одними з перших були укладені концесійні угоди на видобуток корисних копалин. Першими були укладені концесія з освоєння корисних копалин в Іспанії (1256 р.) та концесія з видобутку нафти в Італії (1400 р.).

Впродовж 16–18 століття у Франції монархи давали дозвіл на будівництво доріг, мостів, дамб, каналів, збирання сміття, освітлення вулиць, доставку пошти, забезпечення роботи громадського транспорту. Аналогічна

система співпраці існувала і у Великобританії, де у 18 століття було побудовано Оксфордський канал, який став головною транспортною артерією Англії.

Перші згадки про партнерство влади та приватних інвесторів на американському континенті датуються 17 століттям, коли губернатори штатів укладали з переселенцями угоди на право користування земельними та водними ресурсами, будівництво доріг, водогонів тощо.

На думку багатьох вчених зародження партнерства держави та бізнесу відбулося у 18 столітті, разом із початком індустріальної ери, і було зумовлене потребою органів влади та державних структур в інфраструктурному забезпеченні.

Угоди в рамках державно-приватного партнерства у їх сучасному розумінні почали укладатись у 19 столітті в західноєвропейських країнах переважно у сфері міського та комунального господарства, будівництва залізниць та доріг тощо [2].

Формування та розвиток державно-приватного партнерства у нинішньому розумінні визначається кількома основними факторами, які зумовили зростання партнерських форм господарювання в ринковій економіці на сучасному етапі (рис.1.1).

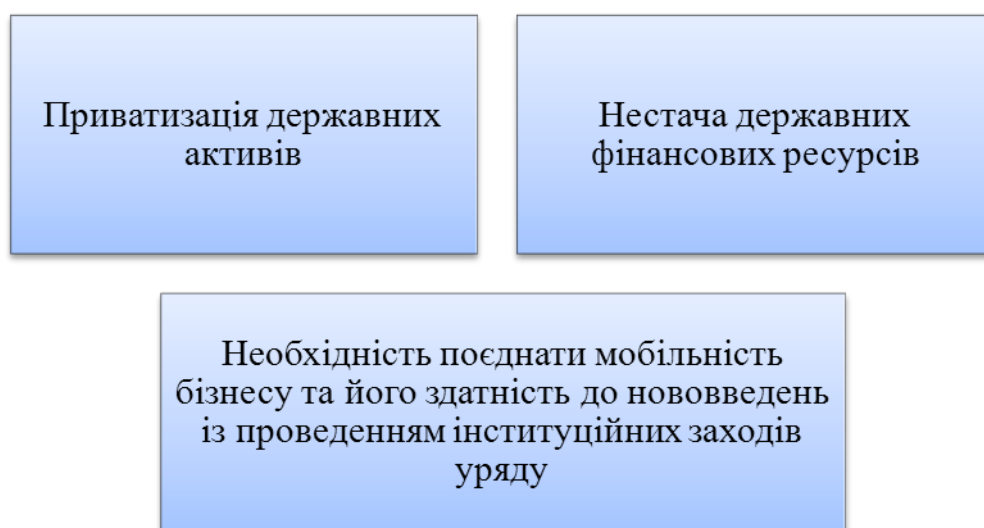


Рис.1.1. Передумови формування державно-приватного партнерства*

*Складено автором

Першою передумовою формування державно-приватного партнерства є те, що приватизація державних активів є одним із головних напрямків лібералізації економіки, курс на яку взяли більшість країн світу у 1980 – 1990-х рр. В даному випадку державно-приватне партнерство було покликане відіграти основну з найголовніших ролей.

Другою важливою передумовою стала нестача у національних урядів належних обсягів фінансових ресурсів для модернізації, обслуговування та розширення інфраструктури, яка знаходиться у державній власності. В такій ситуації залучення бізнесу до відтворювальних процесів у інфраструктурних галузях стало одним із дієвих механізмів вирішення складних інфраструктурних проблем.

Третьою, і не менш важливою, передумовою становлення державно-приватного партнерства є той факт, що бізнес значно більшою мірою, аніж держава, характеризується мобільністю, швидкістю прийняття рішень, здатністю до нововведень, застосуванням технічних та технологічних змін. У той же час уряд зі свого боку може полегшувати реалізацію проектів шляхом проведення низки інституціональних заходів, а також за рахунок фінансово-економічних важелів, таких як субсидії, гарантії та інші види фінансової підтримки.

Ці основні передумови послужили значним поштовхом для формування державно-приватного партнерства як одного з важливих механізмів реалізації інфраструктурних проектів, які вимагають значного фінансування та контролю як з боку держави, так і зі сторони бізнесу [3].

Незважаючи на досить тривалу історію формування та реалізації проектів державно-приватного партнерства, наукове та теоретичне обґрунтування відносин державного сектору та бізнесу є недостатнім та потребує вдосконалення. Для того, аби підійти до визначення суті державно-приватного партнерства, варто розглянути основні теорії та концепції, з яких воно виходить та які пояснюють передумови формування державно-приватного партнерства (рис.1.2).

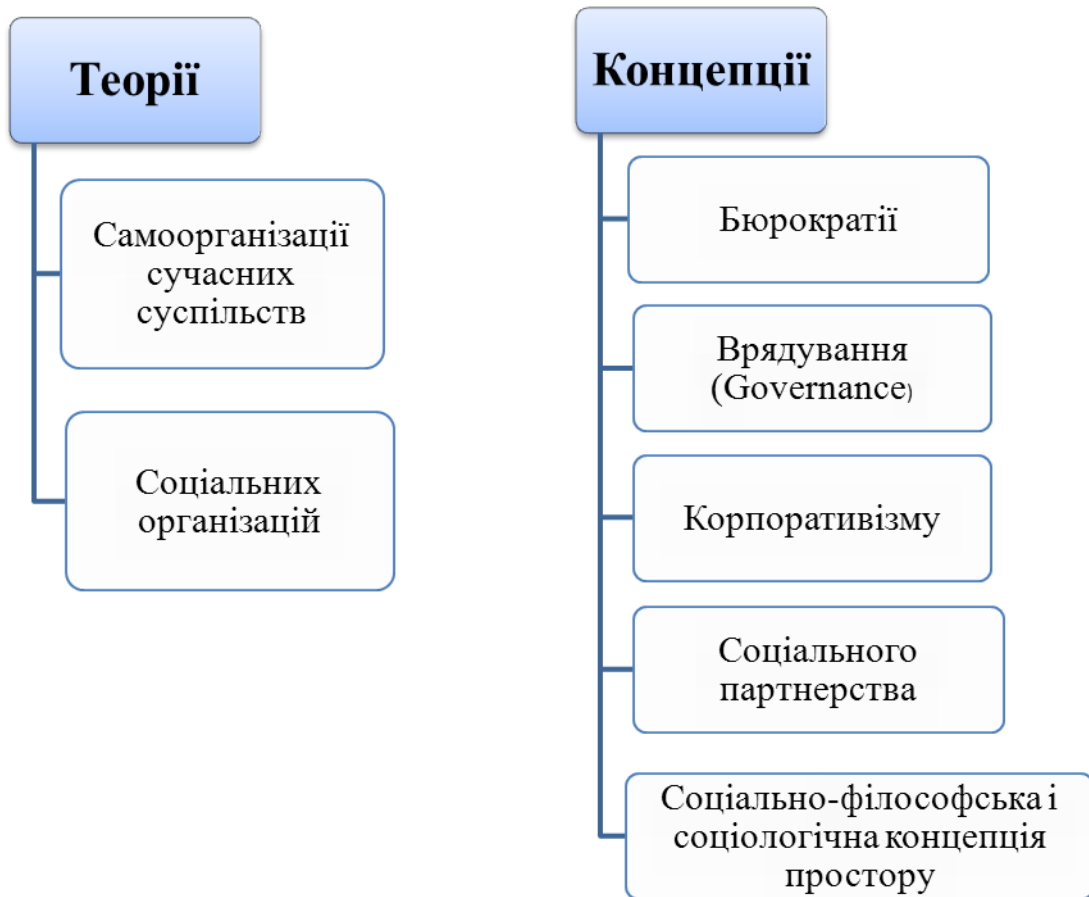


Рис. 1.2. Теорії та концепції, з яких виходить державно-приватне партнерство*

*Складено автором

Теорія самоорганізації сучасних суспільств відштовхується від двох взаємозалежних принципів, які наголошують на необхідності регулювання суспільного розвитку. Відповідно до першого принципу, соціально-економічні та політичні процеси на сучасному етапі розвитку суспільства потребують відповідного контролю зі сторони державних інститутів. Згідно з другим принципом, процеси, сприятливі для розвитку громадянського суспільства, є нездійсненними без організованої взаємодії соціальних структур, які здатні забезпечити благоустрій суспільства в державі. Звідси виходить, що державно-приватне партнерство - це взаємодія державних та приватних структур для забезпечення кращого результату діяльності.

Теорія соціальних організацій виходить з єдності сутності соціальних організацій та заснована на вивченні їх генезису, історії та спільних особливостей. З позиції даної теорії, роль держави полягає не в тому, щоб

залагоджувати конфлікти, встановлювати недосяжні цілі і налаштовувати суспільство на примарне «світле майбутнє», а в тому, щоб шляхом проведення розумної соціальної політики забезпечити стабільний розвиток суспільства завдяки своєчасному виявленні соціальних потреб населення та вжитті відповідних заходів. За допомогою соціального механізму, який діє в суспільному житті, і забезпечується життєдіяльність і розвиток соціуму. Як результат даної теорії, соціальні організації стають невід'ємним суб'єктом державно-приватного партнерства та відіграють роль суспільного регулятора у партнерських відносинах з державою та бізнесом.

Оскільки одним з основних безпосередніх учасників державно-приватного партнерства є публічний сектор, доцільно розглянути **концепцію бюрократії**. Проблема бюрократизації наразі є однією з найскладніших у сучасному політико-управлінському середовищі. Через ускладнення систем управління у всіх сферах суспільного життя відбувається зростання бюрократичного апарату.

Бюрократію визначають як раціоналізацію колективної діяльності. Характерними рисами бюрократії є ієрархічність системи управління, спеціалізація функцій та чітке розмежування відповідальності службовців, підпорядкованість їх чітким правилам і регламенту, формалізм.

В суспільстві історично склались два типи бюрократії:

- традиційна державна бюрократія, що з'явилась в епоху феодалізму і, яку Т.Парсонс пов'язує з "природною моделлю" організації. Цьому типу бюрократії суспільство приписує всі негативні якості;

- "нова", "веберівська бюрократія", що оперує, головним чином, на рівні виробничих підприємств, яка виросла на раціональних принципах та позбавлена будь-яких негативних рис традиційної бюрократії.

Більшість соціологів та політологів пов'язують виникнення сучасних форм бюрократії з необхідністю розподілу праці в великих за своїми розмірами організаціях, які начебто через це не можуть управлятися інакше, ніж як бюрократично-ієрархічним методом. Дослідники дійшли висновку про

необхідність впровадження відносин співпраці як у сфері виробництва, так і у сфері управління.

Концепція врядування акцентує увагу на системі цінностей, політик та інституцій, через посередництво яких суспільство управляє своєю економікою, соціальними та політичними справами завдяки міжсекторній взаємодії. Врядування має три суб'єкти: публічну владу, приватний сектор та громадянське суспільство. Місія врядування – завдяки співпраці між цими трьома секторами забезпечити розвиток, максимально орієнтований на задоволення потреб громадян.

Співробітництво відповідно до даної концепції базується на трьох основних передумовах:

- всі суб'єкти, включені у співробітництво, у його межах мають загальний інтерес та не переслідують приватні інтереси;

- суб'єкти обмінюються ресурсами, значимість яких визнається усіма в процесі обміну. У цьому відношенні моральна підтримка також виступає значимим ресурсом у процесі прийняття рішень;

- співробітництво ґрунтується на такій моделі, при якій визначається спільно єдина платформа взаємодії із загальним ризиком і спільною відповідальністю за отримані результати [4].

Концепція соціального партнерства чи не найтісніше з усіх вищезгаданих пов'язана з концепцією державно-приватного партнерства. Наявність і боротьбу двох напрямків у робочому русі – революційного й реформістського – варто вважати одними з джерел соціального партнерства. Соціальне партнерство — не тільки ідеологічна доктрина, але й певна політика сучасного капіталу. Ця політика проводиться на різних рівнях: у взаємовідносинах між роботодавцем та окремими працівниками, між підприємницькими і профспілковими організаціями на мікрорівні, політичними партіями, профспілками і державою, підприємницькими та професійними спілками й урядом на макрорівні.

В процесі розроблення концептуальної моделі ДПП важливим є використання методологічних можливостей соціально-філософської й соціологічної концепції простору. З позиції даної теорії процес міжсекторної взаємодії при вирішенні соціально значущих завдань, розглядається як процес у рамках соціального підпростору, що утворюється у ході складного взаємовпливу ряду полів, потенціалів. Вони виникають через відмінності та різноманіття можливостей взаємодіючих організацій, що відображають специфіку їх структур, ресурсів, правил діяльності та норм поведінки.

За В.Якімцем, простір міжсекторного партнерства характеризується набором функціонально значущих полів, у багатовимірній варіації яких формується, інституціоналізується і реалізується той або інший варіант міжсекторного партнерства.

Такими функціональними полями є:

-нормативно-законодавче і правове поле - охоплює всю сукупність законів та нормативно-правових документів, на основі яких виникає легітимне міжсекторне партнерство;

-ресурсне - охоплює всю сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів учасників міжсекторного партнерства;

-фінансово-економічне - включає грошові кошти і майно організацій-учасників, способи їх обліку, переміщення, витрати, а також різні фіскальні і фінансові інструменти, які застосовуються під час реалізації міжсекторного партнерства;

-поле процедур, організаційних структур і механізмів - містить опис процедур і механізмів міжсекторного партнерства, а також різних організаційних структур;

-інформаційне поле - система збору, обробки, представлення інформації, необхідної для реалізації міжсекторного партнерства, а також властивості, якою така інформація і доступ до неї повинні відповідати [4].

В сучасній економічній літературі немає єдиного підходу до визначення сутності поняття «державно-приватне партнерство». Залежно від

визначальних рис державно-приватного партнерства виділяють декілька основних підходів до визначення його суті, які можна пов'язати з вищеописаними теоріями та концепціями державно-приватного партнерства.

Таблиця 1.2

Підходи до визначення сутності державно-приватного партнерства*

Визначальна риса та відповідна теорія/концепція	Визначення	Автор
співробітництво (теорія самоорганізації сучасних суспільств)	конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значимих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства	К.В.Павлюк, С.М.Павлюк
альянс (концепція корпоративізму)	інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів в широкому спектрі діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості та науково-дослідницьких конструкторських робіт до забезпечення суспільних послуг	В.Г.Варнаський
форма (соціально-філософська й соціологічна	форма здійснення компромісу інтересів між учасниками, що виражається в залученні інвестицій у реальний сектор економіки,	Л.І.Федулова, І.Г.Яненко

концепція простору		економічному розвитку регіонів та полегшенні виходу економічних агентів на ринки капіталів	
контрактні юридичні відносини (концепція врядування, концепція бюрократії)	чи	будь-які контрактні чи юридичні відносини між державними і приватними структурами з метою покращення і розширення інфраструктурних послуг, виключаючи контракти щодо державного замовлення (державні закупки).	Дж.Делмон
суспільний інститут (теорія соціальних організацій, концепція соціального партнерства)		суспільний інститут, що включає в себе сукупність формальних і неформальних правил, у рамках яких з метою задоволення потреб суспільства здійснюється спільна діяльність державних органів влади і приватного сектора на основі набору альтернатив поведження	О.М.Полякова

*Складено автором на основі [6]

Незважаючи на певні відмінності у трактування поняття «державно-приватне партнерство», спільною рисою є отримання взаємної вигоди від співпраці держави та приватного сектора при задоволенні суспільних потреб.

Важливою умовою функціонування державно-приватного партнерства для будь-якої країни є формування та дотримання принципів ДПП.

Таблиця 1.3

Принципи функціонування державно-приватного партнерства*

Принцип	Суть принципу
Прозорість	Надання органами влади повної інформації усім зацікавленим сторонам
Змагальність	Створення державою рівних умов для залучення до партнерства всіх потенційних приватних партнерів
Підзвітність	Відповідальність усіх партнерів перед громадськістю і один перед одним (взаємні зобов'язання партнерів, зафіксовані у договорі)
Законність	Створення партнерств на підставі законів та інших нормативно-правових актів
Зрозумілість і	Зрозумілість, простота формулювання умов

передбачуваність	партнерства, забезпечення можливості їх виконання без вагомих змін
Врахування специфіки	Формування партнерств із врахуванням особливих потреб певного регіону (території, громади) та галузі
Економічна та фінансова сталість	Врахування попиту на послуги, що створюються в результаті партнерства, і позитивних наслідків для економіки в цілому
Гнучкість	Забезпечення можливості своєчасного реагування на зміни в середовищі, в якому діє партнерство
Рівність	Забезпечення доступу до послуг соціально вразливих прошарків населення
Соціальне залучення	Створення умов для залучення до процесу планування та реалізації партнерств різних суспільних груп

*Складено автором на основі [6]

Даних принципів дотримуються при реалізації державно-приватного партнерства у провідних країнах на всіх етапах, починаючи від розробки проекту, завершуючи експлуатацією створеного активу. Завдяки цим принципам можлива ефективна співпраця та контроль за виконанням проектів.

При побудові системи ефективного державно-приватного партнерства кожна країна проходить ряд основних етапів (рис.1.3.).



Рис.1.3. Етапи формування державно-приватного партнерства*

*Складено автором на основі [6]

З рис.1.3. видно, що першоосною формування державно-приватного партнерства для будь-якої країни є формування нормативно-правової бази та розробка понятійного апарату державно-приватного партнерства. На наступному етапі формується інституційна структура для забезпечення

функціонування державно-приватного партнерства, розробляються практичні рекомендації, відбувається активніше залучення нових джерел фінансування проектів. На останньому етапі формується зрілий механізм реалізації державно-приватного партнерства, при якому формуються конкретні моделі, ліквідуються бар'єри, залучаються великі інвестори та удосконалюється кваліфікація службовців у сфері державно-приватного партнерства.

Отже, державно-приватне партнерство на сьогодні стало ефективним механізмом співпраці державного та приватного секторів. Стрімкий розвиток бізнесу та неспроможність державного сектору забезпечити благоустрій суспільства зумовили необхідність поєднання зусиль обох секторів для більш ефективної реалізації суспільно важливих проектів. Передумови формування ДПП пояснюються рядом теорій та концепцій, із яких воно виходить. Формування державно-приватного партнерства проходило в 3 етапи та базується на дотриманні головних принципів.

1.2. Особливості співпраці держави та приватного сектору

Головними суб'єктами державно-приватного партнерства є органи державної влади та приватні структури. Важливим елементом формування ефективної системи ДПП має бути раціональний розподіл прав та обов'язків даних суб'єктів у процесі реалізації проектів та належний механізм взаємодії держави та приватного сектору.

Ролі першого та другого секторів у державно-приватному партнерстві неоднакові. Якщо основне завдання комерційних організацій полягає головним чином у можливостях фінансування, то вплив державних – у можливості застосування владних важелів. Кожен із двох секторів, займаючи свою нішу в суспільстві, не надто прагне ділитися завойованими в ній позиціями з іншими секторами. Проте, залишаючись тільки в межах своєї ніші, сектор автономно не може вирішувати всіх завдань, що є для нього актуальними.

В.Матросовим була запропонована загальна модель побудови державно-приватного партнерства.

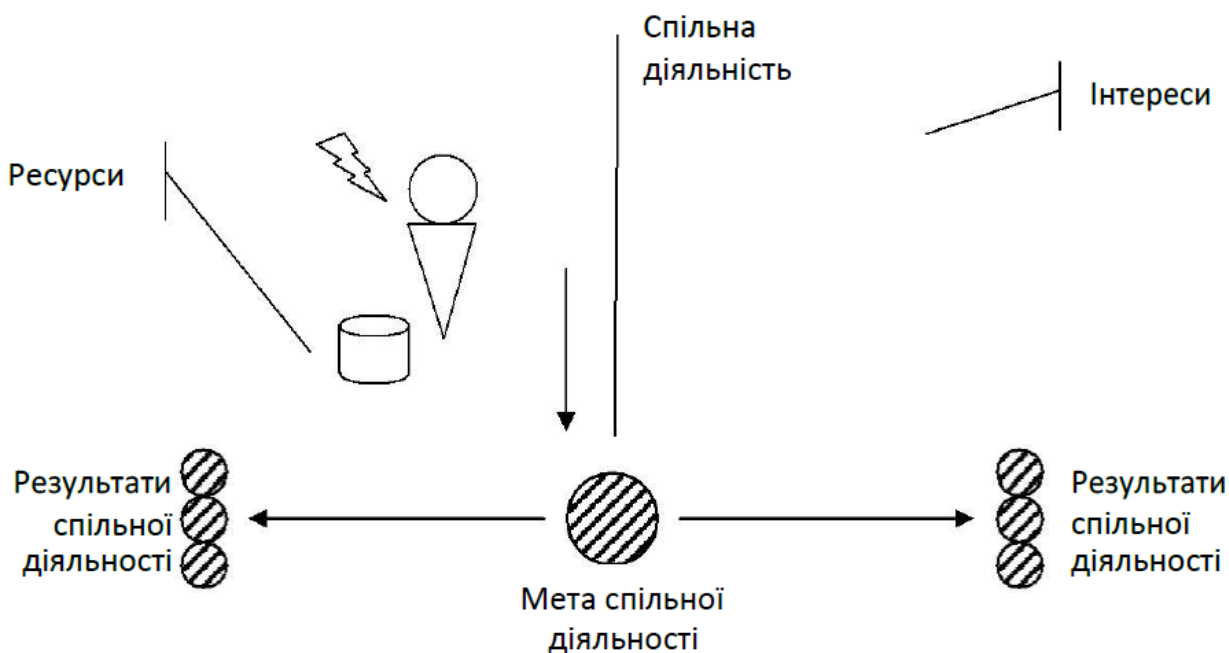


Рис.1.2. Модель побудови державно-приватного партнерства за В.Матросовим [4]

Відповідно до даної моделі, для побудови партнерства насамперед необхідні сторони – організації або особи, як мінімум дві.

При цьому кожна сторона буде при побудові партнерства насамперед виходити зі своїх інтересів. Тому, при побудові партнерства, важливо спочатку виявити і проаналізувати, а потім врахувати інтереси сторін. Це досить трудомісткий і складний, однак необхідний процес. Його реалізація повинна бути прозорою: сторони повинні відкрито заявити про свої інтереси і послідовно відстоювати їх. У протилежному випадку інтереси однієї зі сторін тією чи іншою мірою будуть защемлені і партнерство не стане стійким.

Наступний важливий момент – ресурси кожної сторони, що пропонуються для проведення спільної діяльності. Аналіз ресурсів дозволяє встановити наступне:

- наскільки реально можливе співробітництво сторін;
- чи буде забезпечена запланована спільна діяльність ресурсами;
- який буде баланс вкладених у ведення спільної діяльності ресурсів.

Після урахування інтересів сторін і аналізу ресурсів партнерства необхідно спланувати спільну діяльність сторін у рамках даного партнерства, і, насамперед, сформулювати мету спільної діяльності, а потім уже скласти й реалізувати план співробітництва в рамках партнерства.

Також дуже важливо визначити результати спільної діяльності, що одержить кожний з партнерів у ході здійснення спільної діяльності, а також перевірити, наскільки очікувані результати від співробітництва відповідають інтересам сторін.

Комплексне врахування зазначених елементів моделі побудови партнерства дозволяє закласти основу для побудови стійкого й успішного співробітництва [4].

Основою публічно-приватного партнерства є юридично обов'язковий для сторін контракт, за яким приватний партнер бере на себе зобов'язання інвестувати певні власні ресурси та відповідальність за більшу частину ризиків за проектом. Так, наприклад, в транспортній сфері такі домовленості

включають у себе аспекти фінансування, планування, проектування, будівництва, експлуатацію та обслуговування транспортного об'єкту, який після закінчення терміну безкоштовно або за символічну плату переходить у власність держави.

Реалізація проектів ДПП може відбуватись у різних формах: концесія, лізинг, угоди про розподіл продукції, спільне управління державною власністю, спільні підприємства тощо. Для кращого розуміння відмінностей цих форм варто розглянути їх суть.

Таблиця 1.4

Сутність форм державно-приватного партнерства*

Форма	Визначення
Концесія	договір, відповідно до якого уповноважений орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування (концесіодавець) надає на платній та строковій основі суб'єкту підприємницької діяльності (концесіонеру) право створити (побудувати) об'єкт концесії чи суттєво його поліпшити та (або) здійснювати його управління (експлуатацію) відповідно до Закону про концесії з метою задоволення громадських потреб [7].
Лізинг	цивільно-правовий договір, відповідно до якого одна сторона (лізингодавець) передає або зобов'язується передати другій стороні (лізингоодержувачеві) у користування майно, що належить лізингодавцю на праві власності і було набуто ним без попередньої домовленості із лізингоодержувачем (прямий лізинг), або майно, спеціально придбане лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов (непрямий лізинг) на певний строк і за встановлену плату (лізингові платежі) [8].
Угода про розподіл продукції	угода, відповідно до якої одна сторона - замовник доручає іншій стороні - інвестору на визначений строк проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на визначеній ділянці (ділянках) надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за свій рахунок і на свій ризик з наступною компенсацією витрат і

	отриманням плати (винагороди) у вигляді частини прибуткової продукції [9].
Управління об'єктами державної власності	здійснення Кабінетом Міністрів України та уповноваженими ним органами, іншими суб'єктами, визначеними Законом України «Про управління об'єктами державної власності», повноважень щодо реалізації прав держави як власника таких об'єктів, пов'язаних з володінням, користуванням і розпорядженням ними, у межах, визначених законодавством України, з метою задоволення державних та суспільних потреб [10].
Спільне підприємство	підприємство, що базується на спільному капіталі державних та приватних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків

*Складено автором на основі [7,8,9,10]

Різноманіття моделей державно-приватного партнерства пов'язано з особливостями країни і сферою застосування. Попередньо представлена модель побудови державно-приватного партнерства є загальною і модифікується відповідно до умов країни її застосування. Варто розглянути особливості моделей державно-приватного партнерства у провідних країнах.

Серед моделей державно-приватного партнерства європейських країн важко виділити конкретну закономірність формування та розвитку ДПП. Основними країнами, які досягли високого рівня розвитку даної сфери вважають Великобританію, Францію та Німеччину.

Велика Британія займає передові позиції серед європейських країн у сфері державно-приватного партнерства та найпершою сформувала власну модель ДПП. У 1992 році була заснована «Приватна фінансова ініціатива» (PFI) – британська форма державно-приватного партнерства, суть якої полягала в залученні приватних інвестицій для будівництва великих державних об'єктів, коли фактично приватний бізнес сам здійснював будівництво державного об'єкту за рахунок власних коштів. Компенсація витрат приватного інвестора здійснюється згодом або за рахунок доходів від експлуатації, або за рахунок платежів з бюджету. У багатьох випадках

приватної фінансової ініціативи інвестор залучається до подальшої експлуатації об'єкта та організації його діяльності. Об'єктами приватної фінансової ініціативи можуть виступати об'єкти інфраструктури (включаючи автомобільні і залізні дороги), школи, лікарні, будинки престарілих і навіть в'язниці. Великобританія лідирує у Європі за кількістю та вартістю проектів ДПП. За даними британського уряду, такі проекти забезпечують 17% економії для бюджету країни [6].

Умовно процес співробітництва держави та приватного сектора у Великій Британії у рамках Ініціативи приватного фінансування можна відобразити наступним чином (рис.1.3.):

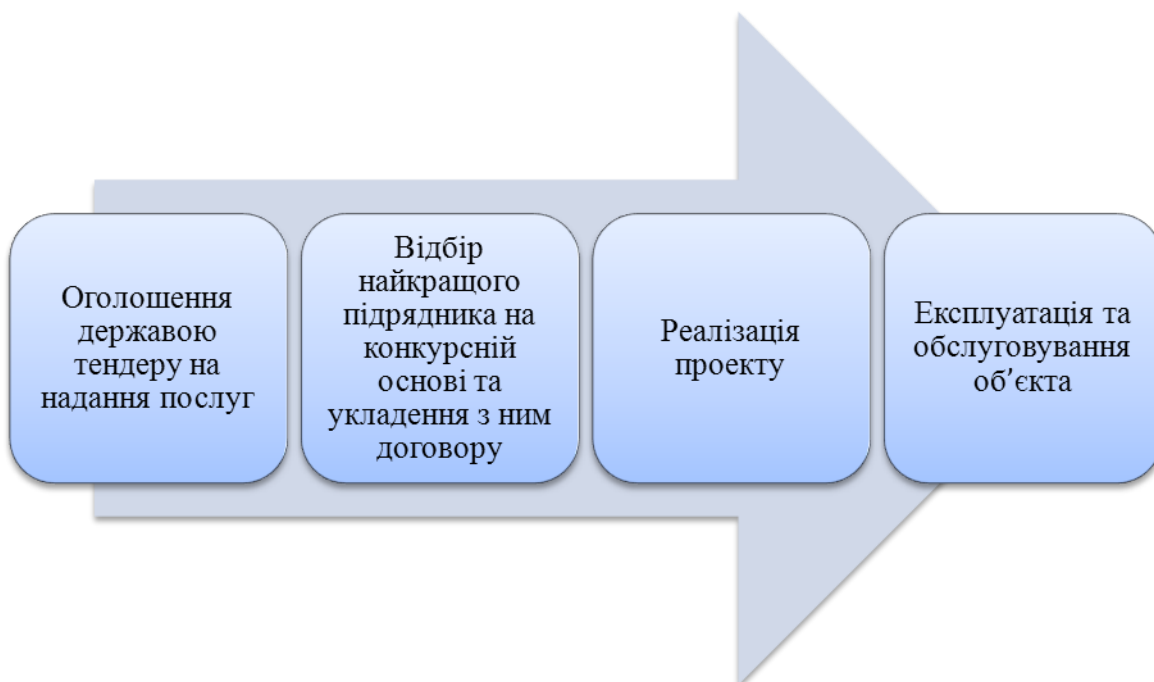


Рис.1.3. Процес співробітництва держави та приватного сектора у рамках Ініціативи приватного фінансування*

*Складено автором

У 2011 році після детального вивчення проблем реалізації ДПП урядом Великобританії було створено новий підхід до розвитку державно-приватного партнерства під назвою Приватне Фінансування – 2, який мав залучити кошти у фінансування інфраструктурних об'єктів – шкіл, доріг, лікарень, очисних споруд. Основними відмінностями за основними принципами і напрямками дій знов створеної інституції стали такі:

-держава виступає як інвестор у створення власного капіталу (або придбання частки у статутному капіталі);

-диверсифікація джерел фінансування шляхом залучення довгострокових і менш витратних джерел фінансування (коштів страхових та пенсійних фондів, довгострокових кредитних фондів) порівняно з дорогим та короткостроковим банківським фінансуванням;

-прозорість: низку заходів спрямовано на поліпшення звітності, у тому числі введення зобов'язань щодо опублікування звітів про фінансування на ринку цінних паперів;

-поліпшення механізму розподілу ризиків за допомогою зміни страхового та інших галузей права;

-ефективне співвідношення ціни/якості: уряд має проводити консультації по досягненню найкращого співвідношення ціни/якості;

-централізація: реформа передбачає посилення централізованого підходу до відбору та реалізації проектів ДПП.

Однією з країн, які активно впроваджують практику державно-приватного партнерства є Франція. Франція володіє міцними традиціями державно-приватного партнерства, що включають в себе діяльність «Співтовариств змішаної економіки» (SEM) і надання концесій. Перше будівництво каналу за концесійним принципом у Франції датується 1552 роком. Законодавчі основи SEM сягають 1966 і 1983 років. Характерною особливістю SEM є те, що державний сектор і місцева влада згідно із законодавством повинні мати велику частку у складі активів SEM і таким чином грати превалюючу роль в управлінні ними [6].

На відміну від англо-американської моделі, де при виборі приватних партнерів проводиться три окремих тендера – на проектування, на будівництво, на утримання об'єкта (або управління), особливістю французької моделі є те, що проводиться один тендер на увесь цикл робіт або послуг, що значно спрощує процедури державного адміністрування і контролю та дозволяє реалізовувати масштабні проекти [11].

У французькій моделі державно-приватного партнерства виділяють два типи делегування послуг:

- концесія на виконання робіт та надання послуг - підприємець, з яким укладено договір концесії, будує на фінансує будівництво об'єкту в обмін на право експлуатувати об'єкт та отримувати виплати від інший користувачів даного об'єкта;
- концесія на надання послуг – підприємець експлуатує вже існуючий об'єкт, надає послуги з технічного обслуговування та фінансує ремонт об'єкта, отримуючи доходи від надання послуг.

Термін дії договору концесії визначено заздалегідь і після закінчення терміну об'єкт договору повертається до державної організації [12].

Найбільшою кількістю моделей державно-приватного партнерства серед європейських країн характеризується Німеччина. З 2003 року у Німеччині сформувалося 7 моделей для реалізації проектів в рамках ДПП (рис.1.4.).



Рис.1.4. Моделі державно-приватного партнерства Німеччини*

*Складено автором на основі [13]

При моделі **власності** державний орган є власником готового об'єкта. Приватний партнер отримує в експлуатацію збудований об'єкт, а його винагородою є виплати державного сектора. Більшість проектів державно-приватного партнерства у Німеччині реалізовано саме завдяки даній моделі.

Модель **купівлі** відрізняється від попередньої лише тим, що об'єкт впродовж терміну дії контракту формально знаходиться у приватній власності, а по його закінченню переходить назад у державну власність.

При **лізинговій** моделі об'єкт перебуває і приватній власності і може в ній залишатись після закінчення терміну дії контракту, якщо інше не передбачено контрактом. При даній моделі проектування і будівництво не є умовою договору, тому кошти, отримувані приватним партнером, часто не покривають повної вартості вкладених інвестицій.

Приватний партнер у моделі **оренди** несе відповідальність за проектування, будівництво, фінансування і управління об'єктами, якими володіє. У той час державний партнер не має можливості придбати об'єкт по закінченню проекту. Таким чином, приватна компанія тут несе повний ризик подальшого використання активів в кінці проекту.

Предметом договору при **договірній** моделі є не будівництво інфраструктурних об'єктів, а проектування, монтаж і експлуатація технічного обладнання. Всі роботи виконуються на існуючих об'єктах державної власності. Термін дії такого контракту зазвичай становить 5 – 15 років, а винагорода приватної сторони залежить від рівня підвищення ефективності внаслідок реалізації проекту.

Модель **концесії** застосовується тоді, коли основним джерелом фінансування будівництва та експлуатації об'єктів інфраструктури є платежі кінцевих користувачів, а не періодичні договірні платежі, що виплачуються державним партнером. Дана модель біль ризикова порівняно з попередніми, оскільки існує ризик зниження попиту, тобто фактичний рівень користування послугами може бути значно нижчим, ніж передбачуваний.

При останній моделі для потреб реалізації проекту приватна та державна структури створюють спільне підприємство. Правова основа проекту державно-приватного партнерства тут не договір, а статутні документи спільного підприємства. Підприємство зазвичай діє у формі товариства з

обмеженою відповідальністю або командитного товариства з обмеженою відповідальністю.

Останні дві моделі часто застосовуються в комбінації з одною із попередніх моделей [13].

Практика державно-приватного партнерства в США має довгу та широку історію. Найперші формати співпраці держави та бізнесу виникли більше двохсот років тому в період становлення американської державності. Зараз на території країни успішно функціонують тисячі прикладів ДПП між федеральними, муніципальними органами влади та діловим співтовариством. Найбільш розповсюдженими сферами співробітництва є модернізація інфраструктури, розвиток транспортної системи, економічне використання водних ресурсів, утилізація побутових відходів тощо. За даними Національної ради з державно-приватного партнерства (National Council for Public-Private Partnership), в США з 65 середньостатистичних муніципальних сервісних служб – 23 функціонують у форматі ДПП [11].

Для США характерною є класифікація форм державно-приватного партнерства за метою створення. Зокрема, в даній класифікації виділяють:

- партнерства, створені з метою якнайшвидшої реалізації пріоритетних інфраструктурних проектів, і тому сформовані згідно з процедурою пакетного тендеру;

- партнерства, сформовані для залучення управлінської експертизи приватного партнера для реалізації великих і складних програм;

- партнерства, пріоритетною метою яких є залучення нових технологій, розроблених у приватному секторі;

- партнерства, які мають мету залучити різноманітні фінансові ресурси, доступні для бізнесу;

- партнерства, які дозволяють і заохочують розвиток створеної інфраструктури приватним партнером, його власність на споруджений об'єкт і, відповідно, управління ним та іншим капіталом [4].

Для США характерною є активна участь приватних підприємств у реалізації муніципальних проєктів. Участь приватного бізнесу у подібних проєктах дозволяє місцевій владі економити від 20 до 50 відсотків бюджетних коштів. США – єдина країна з повністю приватною мережею телекомунікацій та одна з небагатьох країн, що не має державних підприємств у галузі нафтової, газової та сталеливарної промисловості. У деяких штатах США приватні фірми управляють навіть в'язницями. Національні парки і лісопарки, що знаходилися в управлінні відповідних державних служб, тепер також управляються приватними організаціями.

У Сполучених Штатах акцент зроблено на адміністративну присутність держави в інститутах державно-приватного партнерства з наданням переваг щодо фінансування будівництва, експлуатації і отримання прибутків з об'єктів спільних інтересів на користь приватного сектору [1].

Моделі державно-приватного партнерства мають свої особливості у кожній країні. Застосування конкретної моделі залежить від сфери реалізації проєкту. Загальною характеристикою усіх моделей є те, що реалізація будь-якого проєкту спрямована на покращення суспільного добробуту завдяки ефективній співпраці держави та бізнесу.

1.3.Інституційне забезпечення формування та імплементації державно-приватного партнерства

Питання формування ефективного механізму державно-приватного партнерства на сьогодні стало надзвичайно важливим для багатьох країн. З огляду на вдалу реалізацію інфраструктурних проектів у таких країнах як Велика Британія, Франція, Німеччина та США, активне функціонування державно-приватного партнерства може стати рушійною силою для покращення взаємовідносин державного та приватного секторів у країнах, що розвиваються.

Як для будь-якої суспільно важливої сфери, основою для побудови державно-приватного партнерства стає створення сильної інституційної та законодавчої бази. Для успішної реалізації державно-приватного партнерства необхідно привести в дію складний механізм, що включає наступні складові:

- інституціональну – розробка й прийняття нормативно-правової бази, що стимулює ДПП партнерство та забезпечує розвиток секторів, організація контролю за виконанням законів і прийнятих рішень;

- економічну – захист власності, створення реальних умов для вільної діяльності, підвищення рівня життя населення, скорочення соціальної диференціації, розробка ефективних механізмів здійснення соціального інвестування й розподілу фінансових ресурсів, закріплення ринкових відносин у сфері партнерства, облік витрат і вигод при реалізації соціального інвестування;

- організаційну – стимулювання розвитку комерційного, а також посилення взаємодії всіх його складових, створення організацій для реалізації тієї або іншої технології взаємодії секторів;

- інформаційну – прозорість інформації про розвиток ринку соціального інвестування, грантоотримувачів і грантодавців;

-духовно-психологічну – посилення моральних критеріїв у здійсненні реформ, повага до закону і прийнятих соціальних норм [4].

Інституційне середовище взаємодії держави і бізнесу включає в себе всю сукупність формальних і неформальних інститутів, які забезпечують координацію господарської діяльності суб'єктів.

До формальних інститутів партнерства бізнесу і держави відносяться загальне законодавство, регулюючі норми і правила; розроблена і надійна нормативно-правова база, яка захищає інтереси бізнесу та одержувачів послуг і забезпечує можливість участі суб'єктів приватного сектора в процедурах, які захищають їх права і гарантують їм доступ до процесу прийняття рішень; політичні рішення, пов'язані з реалізацією проекту, а також спеціалізовані фінансово-економічні установи, що забезпечують спільні проекти інвестиційними ресурсами; організації, що здійснюють їх експертизу, і структури, які є виразником думки третьої сторони партнерства - споживача його послуг.

Крім формальних економічних інститутів, які обумовлюють ефективність функціонування ДПП, існує і велика кількість неформальних правил, звичаїв, традицій. До них відносяться: етика бізнесу, трудова етика, престижність підприємництва, політична активність та ін.. Дані інститути повторюють форми людської взаємодії і є:

- продовженням, розвитком і модернізацією формальних правил;
- соціально санкціонованими нормами поведінки;
- внутрішніми обов'язковими для виконання стандартами поведінки.

Неформальні умови ДПП включають національні особливості, що склалися у взаємовідносинах держави і бізнесу, господарську культуру. Культура відносин партнерства передбачає реалізацію цінностей свободи, рівноправності, економічної самостійності. Вона, з одного боку, є частиною економічної культури суспільства, з іншого - вбирає в себе більш широкі поняття - соціальної відповідальності та етики бізнесу .

Для кожної країни розроблена своя інституційна система та система законодавства у сфері державно- приватного партнерства. Найуспішнішими в даному плані вважаються Великобританія, Франція, Німеччина, США. В кожній із цих країн на належному рівні розроблено ряд законодавчих актів, які регулюють процеси у сфері державно-приватного партнерства [14].

Таблиця 1.5.

Міжнародна практика наявності в законодавстві країни норм у сфері державно-приватного партнерства*

Країна	Законодавчі акти, що регулюють відносини ДПП
Великобританія	Загальні норми цивільного права, що регулюють договірні відносини у сфері державно-приватного партнерства
Німеччина	Закон «Про розвиток публічно-приватного партнерства», норми цивільного права
Франція	Норми цивільного права
США	Нормативно-правові документи на муніципальному рівні

*Складено автором

Важливим фактором ефективності формування та розвитку державно-приватного партнерства є наявність регулюючих інституцій.

У Великобританії основним регуляторним органом у сфері ДПП є структурна одиниця Казначейства, яка займається питаннями інфраструктурного розвитку країни – Infrastructure UK (IUK). IUK зосереджує свою діяльність на довгострокових інфраструктурних проектах і сприяє довгостроковим фінансовим інвестиціям, незалежно від того, чи входять ці проекти до сфери державно-приватного партнерства, чи ні. Даний структурний підрозділ відіграє основну роль у організаційній політиці уряду Британії щодо питань, пов'язаних з державно-приватним партнерством, поширюючи передовий досвід та застосовуючи належні інструкції.

IUK надає консультації комерційному секретарю Казначейства, який займається інфраструктурними питаннями та є підзвітний канцлеру Казначейства. IUK спільно з організацією «Підприємництво та зростання»

створюють так звані «команди витрат», які відповідальні за політику у таких сферах як транспорт, енергетика та захист навколишнього середовища, а також керують інфраструктурними стратегічними проектами.

IUK очолює виконавчий директор, який призначається казначейством. Окрім виконавчого, є й невиконавчий директор, який головує у Консультативній Раді IUK. Консультативна Рада являє собою групу, сформовану з постійних секретарів інфраструктурних підрозділів та представників приватного сектору [15].

Infrastructure UK складається із 4 груп, які безпосередньо займаються проектами державно-приватного партнерства:

- Політика ДПП;
- Забезпечення;
- Доставка;
- Фінансування.

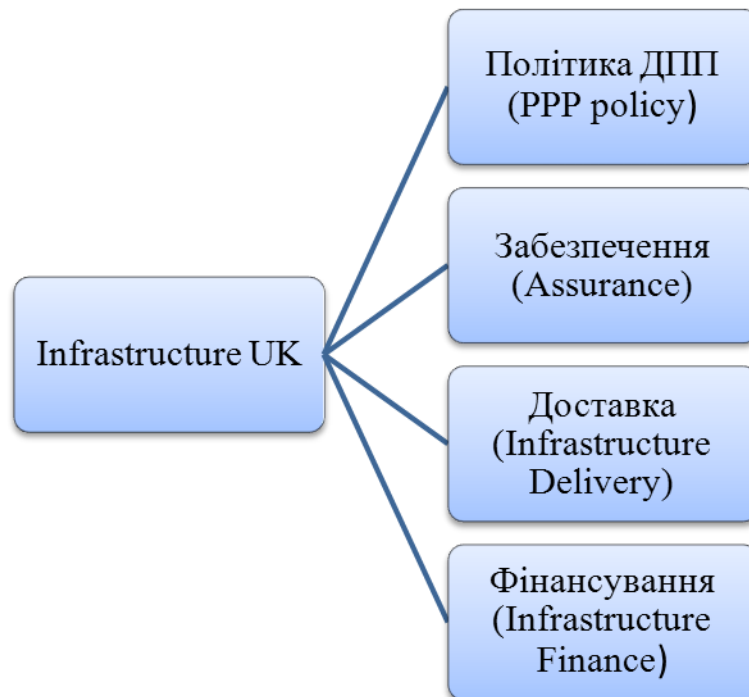


Рис.1.5. Організаційна структура Infrastructure UK*

*Складено автором

Група Політики ДПП контролює стратегічний напрям політики державно-приватного партнерства та надає консультації Раді Міністрів

стосовно питань ДПП. Дана група відповідає за розробку та публікацію ключових документів зі сфери державно-приватного партнерства, а також за збір та публікацію даних по проектах ДПП.

Група Забезпечення веде роботу по наданню інфраструктурним проектам належного рівня комерційне забезпечення у всіх секторах. Дана група несе відповідальність за гарантування контрактів ДПП.

Група Доставки відповідає за підтримку планування, визначення пріоритетів та ефективну доставку інфраструктури у різних секторах, незалежно від того, відбувається це в рамках державно-приватного партнерства, чи ні.

Група фінансування займається вирішенням питань фінансування проектів в рамках державно-приватного партнерства. На даний час ІУК фінансується з центрального адміністративного бюджету [15].

У Німеччині державно-приватне партнерство застосовується досить давно в проектах кооперативного будівництва. Важливим кроком стало створення у 2001 році міжміністерської робочої групи для приватного фінансування інфраструктури. У 2002 році було утворено Центр державно-приватного партнерства та Дорадчу групу, які займалися вирішенням питань ДПП [13].

До поточних функцій групи відносяться консультування органів державної влади, організація початкової стадії і підтримка пілотних проектів. На місцевому рівні питаннями державно-приватного партнерства займаються органи управління муніципалітетом [16].

Найважливішою подією у формуванні інституційної структури державно-приватного партнерства Німеччини впродовж останніх років стало створення державно-приватної консультативної спілки Partnerschaften Deutschland, яка перейняла роль центрального осередку планування, координації та консультування в рамках державно-приватного партнерства. У структурі спілки 60 % займає приватний капітал, інші 40 % належать

холдингу, який перебуває у власності як приватних (65 %), так і державних структур (35 %) [13].

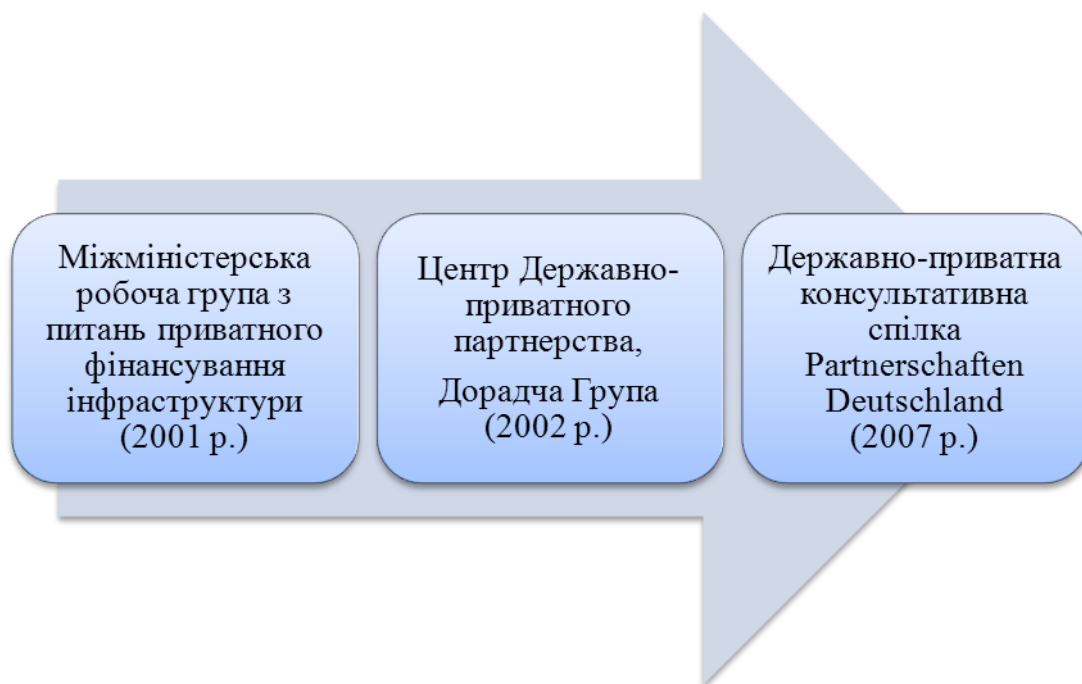


Рис.1.6. Формування інституційної структури державно-приватного партнерства у Німеччині*

*Складено автором

Для поєднання інтересів уряду та приватного сектору у Німеччині створюються Центри публічно-приватного партнерства, метою створення яких є активне впровадження на практиці механізмів партнерства на всіх рівнях органів влади [16].

Французька модель державно-приватного партнерства дещо відрізняється від англо-американською та має свої особливості і в інституційній структурі. Необхідно підкреслити, що єдиного закону, яким би регулювалися всі форми ДПП, у Франції немає. Кожна форма регулюється різними нормативно-правовими актами і нормами адміністративного та цивільного права. Наприклад, Закон Франції № 2002-1094 від 29 серпня 2002 р., відомий як LOPSI, дозволяє приватному сектору брати участь у проектуванні, будівництві, фінансуванні та обслуговуванні об'єктів для потреб правосуддя, правоохоронних органів, армії і Міністерства оборони, а постанова уряду № 2003-850 від 4 вересня 2003 р. дозволяє приватному

сектору брати участь в аналогічних контрактних схемах, проте в секторі охорони здоров'я [11].

Міністерство фінансів Франції ініціювало створення центру розвитку державно-приватного партнерства Франції (Mission d'Appui aux PPP – MAPPP), який офіційно було відкрито у травні 2005 р. Основною метою MAPPP стало сприяння виконавчим органам державної влади – ініціаторам проектів державно-приватного партнерства у підготовці та реалізації проектів державно-приватного партнерства на всій території Франції. Центр ДПП утворено як структурний підрозділ Міністерства фінансів, за штатним розкладом у ньому працює всього шість чоловік. Всі рішення, прийняті Центром і пов'язані з регламентом функціонування, узгоджуються з міністерством. Основними функціями MAPPP є такі:

- розробка методології проведення державних закупівель та оцінки проектів державно-приватного партнерства;
- перевірка комплектності документів на відповідність аналізованих проектів у рамках державно-приватного партнерства юридичним, фінансовим і якісним вимогам;
- перевірка достовірності та коректності представленого техніко-економічного обґрунтування проектів;
- допомога у виборі приватних консультантів;
- проведення комплексної оцінки проекту перед його остаточним затвердженням у Міністерстві фінансів.

Центр розвитку державно-приватного партнерства Франції розробляє методичні матеріали з метою надання консультаційної допомоги профільним міністерствам і відомствам у процесі розвитку державно-приватного партнерства, займається публікацією інформаційних бюлетенів та бере участь у різних конференціях та інших заходах, спрямованих на розширення сфери ДПП та обмін досвідом між учасниками. При цьому Центр не має повноважень щодо самостійної реалізації проектів ДПП, не проводить

тендери і будь-які інші заходи, пов'язані з процесом державних закупівель.



Рис.1.7. Основні функції Центру розвитку державно-приватного партнерства у Франції*

*Складено автором

В останні кілька років найбільша кількість проектів ДПП реалізується у сфері будівництва та обслуговування доріг, а також водозабезпечення. Загальними ознаками існування системи державно-приватного партнерства у Франції є поширеність його масштабів, використання форм комплексних концесій і активна присутність держави у реалізованих проектах [11].

У США тісна співпраця влади та представників бізнесу набула широкого поширення на муніципальному рівні. Це пояснюється тим, що у законодавстві США відсутній будь-який федеральний закон, яким би встановлювались єдині підходи до реалізації проектів ДПП. У переважній більшості штатів державно-приватне партнерство регулюється чинними нормативно-правовими документами за галузевою ознакою.

Основним інститутом, що відповідає за розвиток ДПП у країні, є утворена у 2005 році Національна рада з питань державно-приватного партнерства (The National Council for Public-Private Partnerships). Національна рада є комерційною організацією у складі уряду. Вона сприяє впровадженню державно-приватного партнерства на всіх рівнях державного управління і

створює умови для налагодження співробітництва між державним та приватним секторами у соціально значущих для населення сферах [11].

Рада вирішує наступні завдання:

- здійснює загальне інформування з метою популяризації заходів ДПП;
- сприяє інформаційному обміну між державою і приватним сектором у частині практичної реалізації ДПП;
- проводить навчальні семінари та тренінги з ДПП;
- забезпечує методологічну підтримку в ході підготовки і реалізації міжнародних проектів ДПП;
- здійснює аналіз нормативно-законодавчої бази, якою врегульовується ДПП.

Крім того, у США функціонує низка інших організацій, пов'язаних з розвитком ДПП у країні: у сфері розвитку транспортної інфраструктури – Федеральне агентство автомобільних доріг (Federal Highway Administration), у сфері підтримки міжнародних проектів – Агентство підтримки глобальних ініціатив (Department of State: Global Partnership Initiative) і Корпорація тисячоліття (The Millennium Challenge Corporation (MCC)), а також регіональні центри ДПП.



Рис.1.8. Інституційна структура державно-приватного партнерства США*

*Складено автором

За даними Національної ради з державно-приватного партнерств (National Council for Public-Private Partnership), у США із 65 базових видів діяльності муніципальної влади (водогони, каналізація, прибирання сміття, шкільна освіта, експлуатація автостоянок і т. і.) у кожному населеному пункті комерційні фірми залучаються у середньому для виконання 23 видів. Участь приватного бізнесу у подібних проектах дозволяє місцевій владі економити від 20 до 50 відсотків бюджетних коштів. США – єдина країна з повністю приватною мережею телекомунікацій та одна з небагатьох країн, що не має державних підприємств у галузі нафтової, газової та сталеливарної промисловості. У деяких штатах США приватні фірми управляють навіть в'язницями. Національні парки і лісопарки, що знаходилися в управлінні відповідних державних служб, тепер також управляються приватними організаціями [11].

Отже, без урахування дії інституційного середовища державно-приватного партнерства неможливо визначити найважливіші напрями розвитку ДПП, а також ті орієнтири, на основі яких відбувається формування і відбір найбільш ефективних економічних і соціальних інститутів. З огляду на це, першочерговим кроком на шляху до формування ефективної системи державно-приватного партнерства для будь-якої країни має стати розробка належної законодавчої бази та створення органів, які займатимуться питаннями державно-приватного партнерства.

Висновки до Розділу I

Державно-приватне партнерство останнім часом набуває популярності серед провідних країн. Під державно-приватним партнерством розуміють форму співпраці між державними, приватними та громадськими інститутами в усіх сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно важливих проектів.

Угоди в рамках державно-приватного партнерства у їх сучасному розумінні почали укладатись у 19 столітті в західноєвропейських країнах. Стимулом для започаткування такої співпраці стали тенденція до приватизації, нестача державних фінансових ресурсів для реалізації суспільно важливих завдань в інфраструктурній сфері та необхідність поєднання властивостей державних та приватних структур для ефективнішої реалізації багатьох проектів. Передумови виникнення такої форми співпраці пояснюються певними теоріями та концепціями, з яких виходить ДПП. Для кожної країни державно-приватне партнерство формувалось переважно у 3 етапи та функціонує завдяки дотриманню конкретних принципів.

Передовими країнами у формуванні та розвитку державно-приватного партнерства вважають Велику Британію, Францію, Німеччину та США. Кожна з цих країн має власну модель співпраці держави та приватного сектору, сильну законодавчу базу та сформовану інституційну структуру забезпечення ДПП. У Великій Британії сформовано 2 моделі співпраці (Ініціатива приватного фінансування та Приватне фінансування 2), для Франції характерна реалізація проектів у формі концесії, у державно-приватному партнерстві Німеччини існує 7 моделей співпраці держави та бізнесу. У США форму реалізації проекту визначають з огляду на мету створення.

В цих країнах функціонують центральні органи з питань державно-приватного партнерства та регіональні відомства й підрозділи. Ці органи

займаються розробкою проектів, пошуком приватних партнерів, контролем за реалізацією проектів. Саме створення правової основи та інституційне забезпечення є першоосновою формування ефективної моделі державно-приватного партнерства. У багатьох країнах крім формальних інститутів існують неформальні правила, звичаї та традиції, якими регулюється державно-приватне партнерство.

РОЗДІЛ II. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СВІТІ

2.1.Оцінка ефективності формування державно-приватного партнерства у Великій Британії

Запорукою ефективної співпраці між державним та приватними секторами є перш за все розробка законодавства у сфері державно-приватного партнерства, наявність інституцій, які повністю займалися б проектами ДПП та розробка власної моделі державно-приватного партнерства з врахуванням особливостей конкретної країни.

Великобританія стала передовою країною у сфері формування державно-приватного партнерства з 1990 року, коли концепція ДПП була вперше представлена. У багатьох відношеннях Велика Британія один з найбільш зрілих у світі ринок державно-приватного партнерства, що активно просуває на ринок власну програму державно-приватного партнерства та удосконалює її ефективність шляхом врахування проектів ДПП у більш широких інфраструктурних проектах.

У 1992 р. Казначейство розпочало досліджувати шляхи розширення сфер для приватного фінансування капітальних проектів. Таке розширення планувалось проводити шляхом створення спільних підприємств та укладення лізингових угод з приватним сектором, про цьому відбувався б ефективний розподіл ризиків. У цьому ж році канцлером казначейства було виголошено заяву «про шляхи підвищення можливостей для приватного фінансування проектів капітального будівництва», на основі якого з'явився новий вид партнерства, відомий під назвою Ініціатива приватного фінансування [17].

Ініціатива приватного фінансування (ІПФ) – це форма державно-приватного партнерства, що використовується для фінансування проектів, які потребують великих капіталовкладень. Проекти державно-приватного

партнерства охоплюють ряд бізнес – структур та механізмів партнерства, в тому числі створення спільних підприємств, продаж пакетів акцій державних підприємств та аутсорсинг, де оператори приватного сектору використовують існуючі активи державного сектору. Приватний сектор, як правило, відповідає за проектування і будівництво активів, підвищення необхідних фінансових ресурсів, а потім обслуговує дані активи. Через різноманітні аспекти ПФ, контракти часто надаються консорціумам компаній, що мають досвід роботи у різних сферах.

У звичайних проектах публічного сектору уряд будує або купує матеріальні активи, зберігає право власності і використовує працівників державного сектора або приватного підрядника для доставки необхідних послуг. При угодах в рамках Ініціативи приватного фінансування залежність послуг від капітальних активів має другорядне значення, першочергову роль відіграє відповідальність приватного сектору за одержання та підтримку активів, необхідних для надання приватним сектором послуг, вказаних у контракті. Такий тип угод на даний час поширений для обслуговування доріг, в'язниць, лікарень та шкіл (Табл.2.1) [18].

Таблиця 2.1.

Відмінності у позиціях уряду при звичайних контрактах та контрактах в рамках Ініціативи приватного фінансування [18]

Позиція публічного сектору при звичайних контрактах	Позиція публічного сектору при ПФ контрактах
Уряд виступає покупцем активів	Уряд виступає покупцем послуг
Уряд в основному проектує та будує активи відповідно до власної специфікації	Консорціум суб'єктів приватного сектору проектує, будує, володіє, управляє та обслуговує фізичні активи
Уряд безпосередньо відповідає за витрати, понесені в результаті проектування та будівництва активу	Приватний консорціум проектує та будує активи, а також фінансує дану роботу, очікуючи відшкодування вартості проекту впродовж терміну дії контракту шляхом одержання

	постійних виплат уряду за надання послуг з обслуговування створених активів
--	---

У 2011 р. уряд Великобританії оголосив про намір реформувати програму Ініціатива приватного фінансування, з огляду на певні її недоліки. Національне управління аудиту розробило звіт, в якому висвітлило переваги та недоліки Ініціативи приватного фінансування.

Таблиця 2.2.

Переваги та недоліки Ініціативи приватного фінансування [19]

Переваги ІФ	Недоліки ІФ
Орган державного сектору та підрядник узгоджують річну плату за надані послуги. Рівень оплати може змінюватись лише в результаті певних обставин за згодою всіх сторін.	Орган державного сектору зв'язаний довгостроковим контрактом (часом близько 30 років). Бізнес має змінюватися з плином часу, тому існує ризик того, що контракт може стати непридатним для цих мінливих потреб
Відповідальність за активи передається підряднику. Публічний сектор не бере участі у наданні послуг, які не є частиною його основної діяльності.	Необхідність постійних змін потреб може вимагати перегляду контрактних цін та термінів
Приватна фінансова ініціатива сприяє розширенню меж для інновацій в сфері надання послуг. Підрядник має стимул для впровадження інноваційних шляхів задоволення вимог державного сектору.	Недоліком може бути, наприклад, те, що інноваційні методи надання послуг можуть призвести до зниження рівня або якості обслуговування
Приватний сектор не отримує коштів, поки матеріальний об'єкт не створений і не переданий державі, що стимулює своєчасне виконання умов контракту.	Разовий платіж включає в себе плату за прийняття підрядником ризиків, пов'язаних з будівництвом та наданням послуг, які не можуть матеріалізуватися
Контракт передбачає більш потужні стимули для управління ризиками протягом усього терміну дії договору, ніж при традиційних закупівлі.	Існує можливість того, що підрядник не може належним чином управляти переданими йому ризиками

Знижений рівень чи якість обслуговування призведе до необхідності виплати компенсації органу державного сектора.	
Довгостроковий ПФ контракт заохочує підрядника та орган державного сектора розглядати витрати протягом всього терміну дії контракту, а не враховуючи окремо період будівництва та експлуатації. Це призводить до підвищення ефективності за рахунок синергії між проектуванням та будівництвом та подальшою експлуатацією і технічним обслуговуванням. Підрядник бере на себе ризики, пов'язані з проектуванням та будівництвом.	Витрати впродовж терміну дії контракту будуть погашені шляхом унітарного платежу, який базується на узгодженій комерційній ставці, яка зазвичай є вищою, ніж ставка державних запозичень.

За даними Національного управління аудиту, лише дві третини підрядників погоджувались з органом державної влади стосовно правильності та ефективності розподілу ризиків. 79 % представників влади впевнені в тому, що система розподілу ризиків задовільна для обох сторін, проте дану думку розділяють лише 53 % представників приватного сектору [19].

Модель Ініціатива приватного фінансування отримала широке визнання та сприяла активному розвитку державно-приватного партнерства у Великобританії. Проте, до 2010 р. кількість та вартість проектів почала різко скорочуватись. Якщо раніше дана модель зазнавала критики з боку профспілок, які вбачали в ній засіб неправомірної приватизації, то в останні роки Ініціатива приватного фінансування зазнала критики і з боку Консервативної партії, яка стверджувала, що ПФ стала вкрай неефективним методом фінансування проектів. З приходом до влади нового консервативно-ліберального демократичного уряду у 2010 р. розпочалась робота з реформування моделі державно-приватного партнерства.

У 2012 р. уряд зробив офіційну заяву про створення нової моделі державно-приватного партнерства під назвою Приватне фінансування 2 (ПФ2). Було випущено 2 основні документи «Новий підхід до державно-приватного партнерства» та «Стандартизація ПФ2 контрактів». Незважаючи на заклики деяких урядовців повністю анулювати модель ПФ, було зрозуміло, що основна структура Ініціативи приватного фінансування залишиться в основі Приватного фінансування 2 [20].

Було виділено 6 основних сфер для реформування моделі державно-приватного партнерства (Табл. 2.3.).

Таблиця 2.3.

Наслідки реформування моделі державно-приватного партнерства у Великій Британії [21]

Сфера	ПФ2	ПФ
Капітал	Публічний сектор є постачальником капіталу (в меншій мірі), постачальник капіталу з приватного сектору обирається на конкурсній основі	Майже у всіх проектах постачальником основного капіталу є приватний сектор
Зобов'язання	Вирішення проблем заборгованості мають бути передбачені заздалегідь (за виключенням банківської заборгованості)	Переважний обсяг загальної заборгованості належав банківській заборгованості
Постачання	Тендерна фаза проекту займала не більше часу, ніж 18 місяців Проводились додаткові перевірки закупівель перед виведенням проекту на ринок	Відсутні часові обмеження для тендерної фази проекту (в найгірших випадках ця фаза тривала до 60 місяців)
Обслуговування	Так звані «м'які послуги» (прибирання, харчування і т.п.) було вилучено з договорів Стандартизовано вихідні специфікації для застосування проекту	«М'які послуги» враховані у переважній більшості проектів Вихідні специфікації проектується залежно від базису проекту
Прозорість	Повний контроль витрат	Проводилась оцінка витрат,

	Публічний сектор надає інформацію стосовно проекту Казначейству з метою подальшого її оприлюднення Оприлюднюється поточна інформація про хід виконання проекту	проте був відсутній повний контроль Приватний сектор надавав лише фінансову звітність для оприлюднення Не оприлюднюється поточна інформація про хід виконання проекту
Розподіл ризиків	Деяка частина ризиків, пов'язаних зі зміною законодавства, передається державному сектору	Практично усі ризики покладено на приватний сектор

З огляду на відмінності в моделях державно-приватного партнерства ПФ та ПФ2 можна стверджувати, що модель Приватне фінансування 2 є більш справедливою та ефективною. На відміну від попередньої моделі, державний сектор стає активнішим учасником, оскільки має більшу частку капіталі та зобов'язань. Позитивним зрушенням став більш раціональний розподіл ризиків, оскільки недоцільно передавати приватному сектору ті ризики, які безпосередньо пов'язані із законодавчою діяльністю державної влади. Встановлення часових рамок, стандартизація умов контрактів та прозорість їх виконання значно спростило процес реалізації проектів, забезпечуючи при цьому неможливість для обох сторін порушувати умови контракту та уникати покарань за їх невиконання. Фактор часу відіграє важливу роль, оскільки зменшення періоду виконання контракту дозволить уникнути проблем, пов'язаних з постійним оновленням потреб бізнесу та дозволить ефективно використовувати інновації в розробці та реалізації проектів.

У новій моделі Приватне фінансування 2 відбулися певні зміни і у структурі фінансування проектів. Якщо у попередній моделі співвідношення позикового капіталу до власного становило 90/10, то у новій моделі це співвідношення складало 75 (80) / 25 (20) (рис.2.1.).

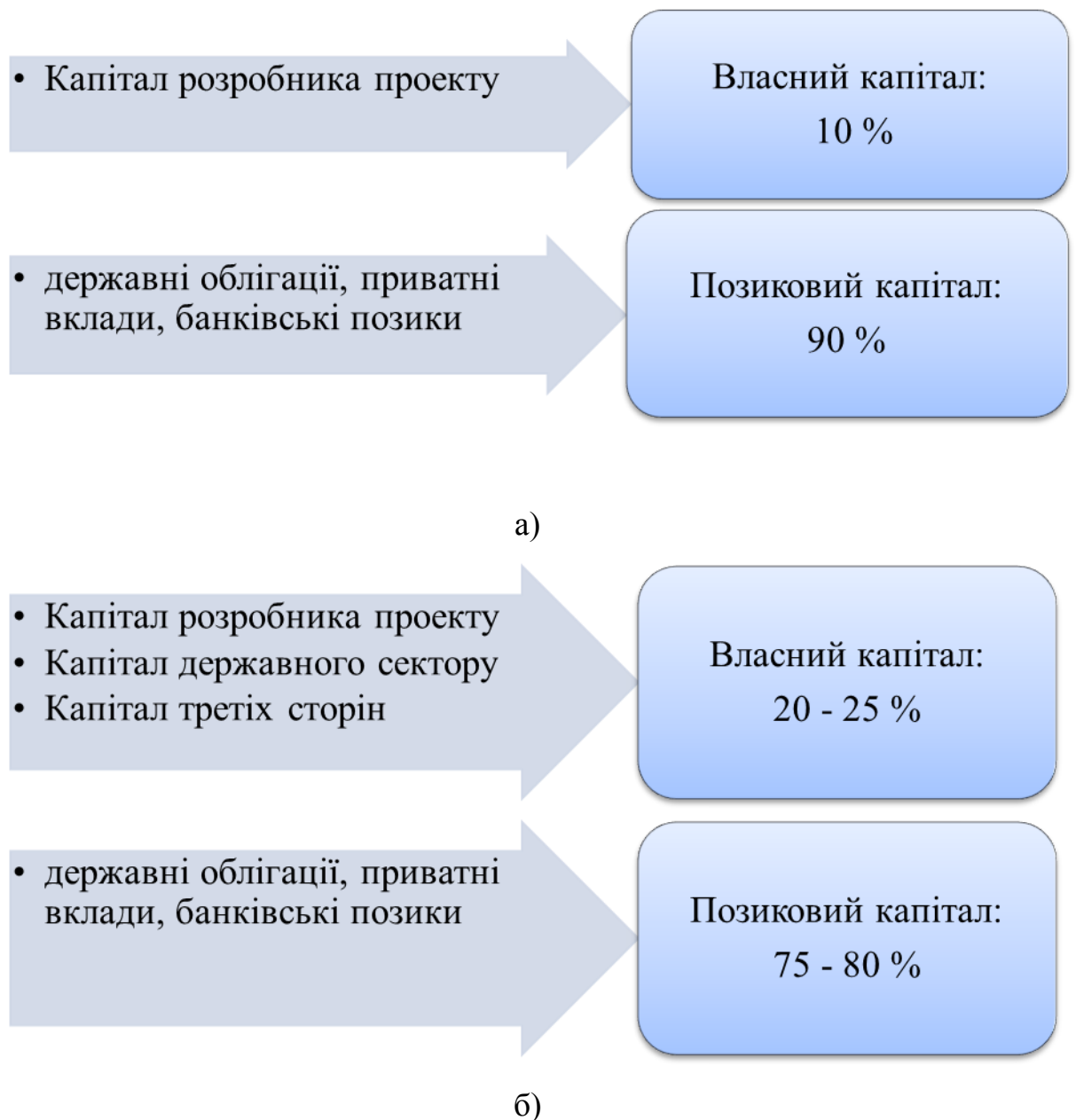


Рис.2.1. Структура фінансування проектів у моделях Ініціатива приватного фінансування (а) та Приватне фінансування 2 (б) [22]

На думку уряду, фінансування проектів за рахунок власного капіталу більш вартісне та ризиковане порівняно із залученням позикового капіталу. Таким чином, залучення більшого обсягу власного капіталу може призвести до збільшення середньозваженої вартості проекту. Проте з іншого боку, збільшення частки власного капіталу зменшить ризик, що лягає на кредиторів і сприятиме залученню інституційних інвесторів, такі як пенсійні фонди, що дозволить отримувати довгострокові інвестиції. З огляду на

зниження доступності та зростання вартості банківських кредитів в результаті кредитної кризи, дане альтернативне джерело фінансування дозволить знизити витрати. Окрім цього, частка власного капіталу може окупитися за рахунок віддачі від вкладених інвестицій державного сектору, за умови ефективного управління проектними ризиками [22].

Відбулися зміни у самій структурі послуг, що мають надаватися за умовами контракту Приватного фінансування 2 (Додаток А). Зокрема, було виділено 3 види послуг:

- 1) послуги, які безпосередньо включались у контракті;
- 2) так звані «гнучкі послуги», включення яких до контракту залежало від специфікації проекту;
- 3) м'які послуги, які не включались до контракту (дані послуги надавались державним сектором або іншим підрядником на основі короткострокового контракту) [22].

Така структуризація послуг дозволяла підряднику проекту зосередитись на головних завданнях та умовах контракту Приватного фінансування 2.

У реалізації проектів державно-приватного партнерства Велика Британія досягла значних успіхів та є передовою країною як за кількістю, так і за вартістю проектів.

За період функціонування моделі Приватне фінансування 2 не відбувалося різких змін кількості проектів ДПП, проте характерним для першого п'ятиріччя існування моделі є хоч і незначне, просто стабільне зростання (рис.2.2.). Аналогічна ситуація склалась і з показником вартості даних проектів (рис.2.3.).

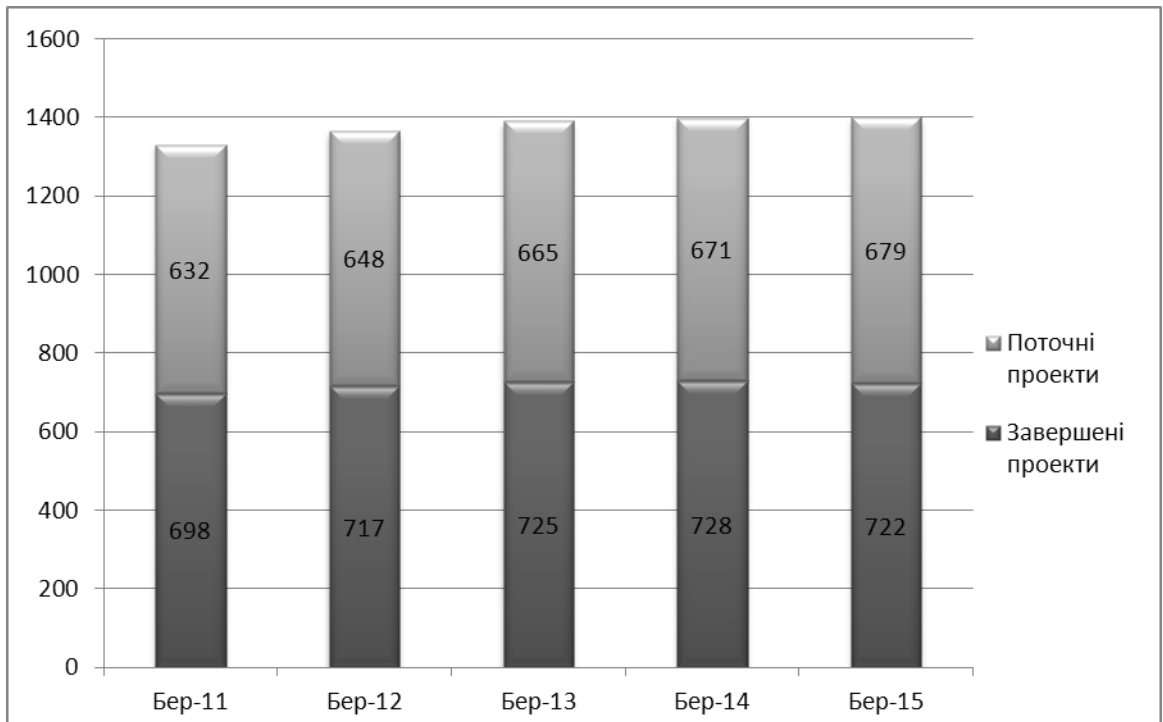


Рис.2.2. Кількість проектів державно-приватного партнерства у Великій Британії у 2011 – 2015 рр.

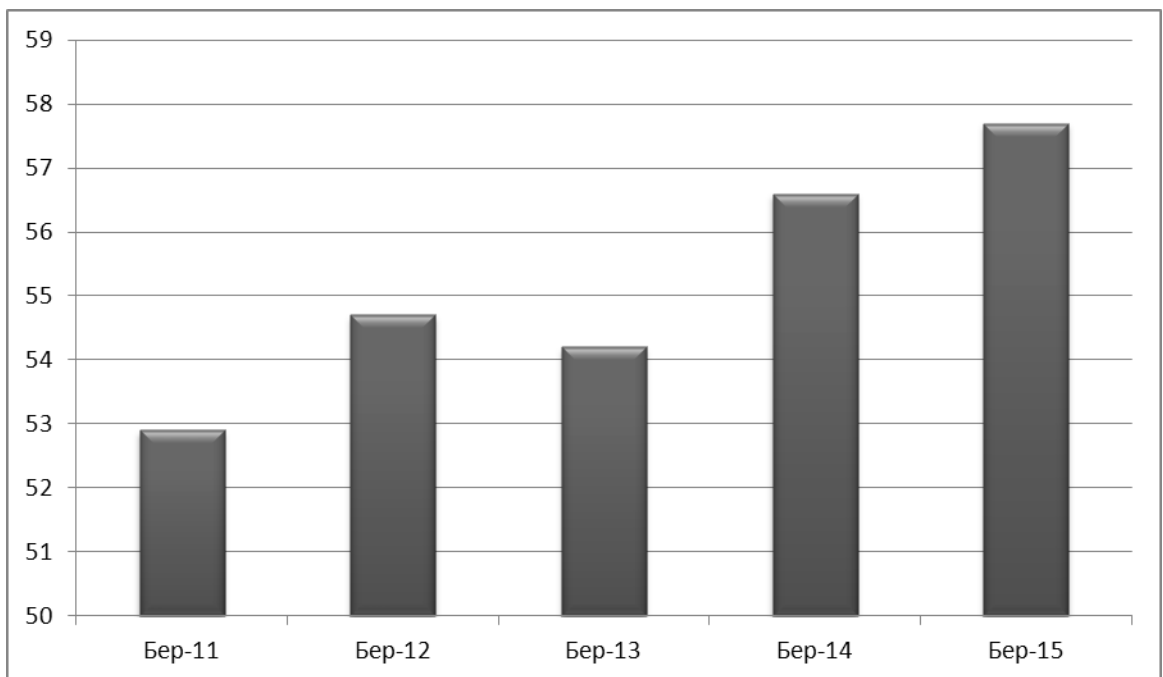


Рис.2.3. Загальна вартість проектів державно-приватного партнерства у Великій Британії у 2011 – 2015 рр. (млрд. фунтів)

За останні 5 років сумарна вартість усіх проектів в рамках Приватного фінансування 2 зростала. Проте, до даних показників включені всі без винятку проекти, хоча не всі вони були успішно реалізовані.

Кількість та вартість успішно завершених проектів за увесь період існування моделей державно-приватного партнерства у Великобританії відображено на рис.2.4.

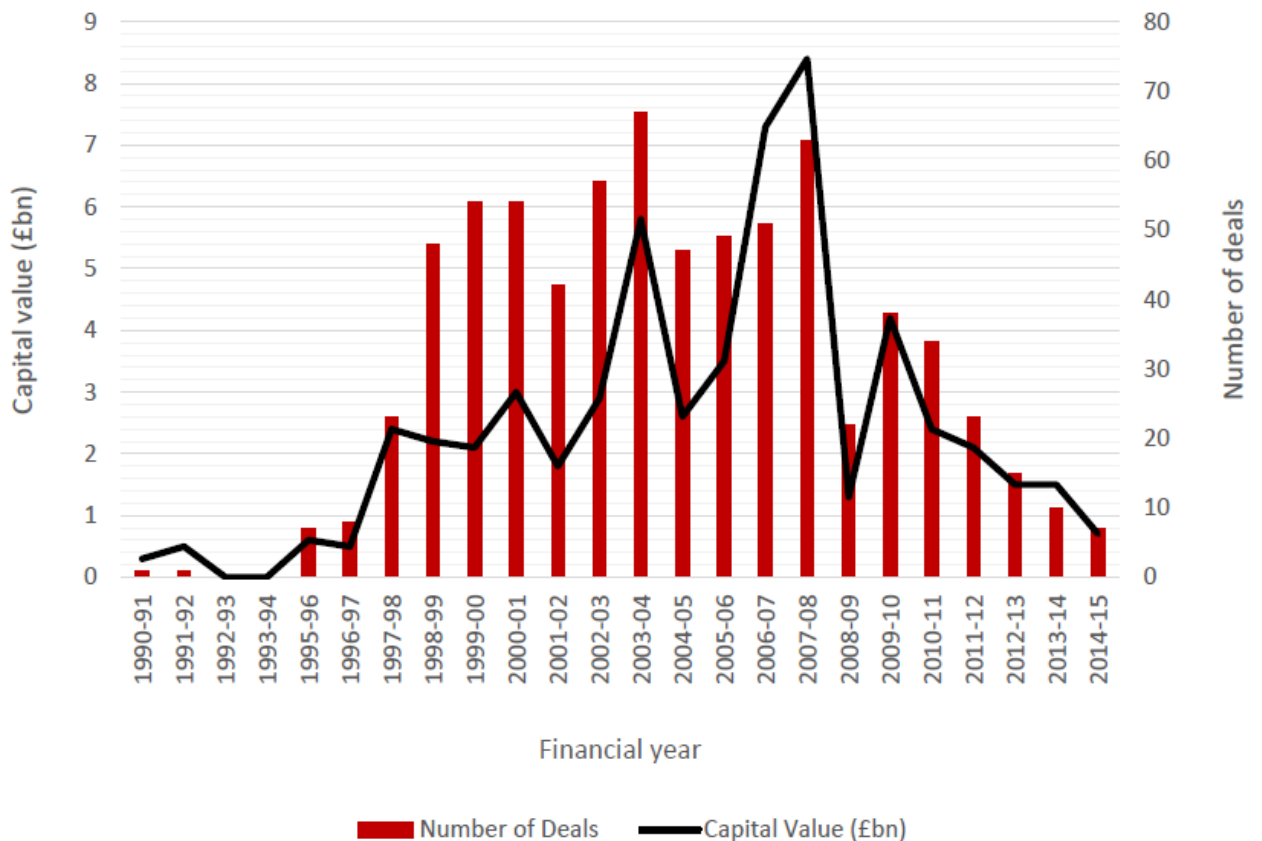


Рис.2.4.Кількість та вартість успішно завершених проектів ДПП у Великій Британії за 1991 – 2015 рр. [23]

Із рисунку 2.4 видно, що за період функціонування моделі Приватне фінансування 2 показники кількості проектів та капіталовкладень знизились порівняно з попередніми роками. Така суперечність може виникнути через певні обставини, пов’язані зі слабкими місцями моделі.

Перш за все, успішність виконання проектів залежить від ефективного управління ризиками. Якщо сторони не можуть ефективно організувати ризик-менеджмент, то існує ймовірність значних фінансових втрат, що в подальшому призведе до анулювання проекту. До зростання фінансових ризиків призводить і те, що в структурі фінансування збільшується частка власного капіталу, який є високовартісним, і у випадку не окупності власного капіталу проект не вважатиметься доцільним.

Впродовж останніх років зросли обсяги фінансування проектів у сфері охорони здоров'я та освітньої сфери. Також зросли обсяги капіталовкладень у проектах, що реалізовувались на місцевому рівні у Північній Ірландії [24,25].

Якщо у 2013 р. найбільш вартісними були інфраструктурні проекти, пов'язані з місцевим благоустроєм та технічним обслуговуванням автомагістралей, то вже у 2015 р. найбільш вагомими стали проекти у сферах освіти та охорони здоров'я (Додатки Е, Ж, З).

Однією з областей, де ПФ2 успішно використовується, є освіта.

Агентство з фінансування освіти випустило нові стандартні форми для приватно фінансованого елемента Програми побудови старшої школи (ППСШ). Ця програма була введена з метою задоволення потреба шкіл, які потребують термінового ремонту. Завдяки їй мало бути реконструйовано або відновлено 260 шкіл, які фінансуються за рахунок Агентства з фінансування освіти. Агентство виділило 5 груп з 46 шкіл приватного фінансування, потреба яких у фінансуванні становить близько 700 млн. фунтів. Програма по фінансуванню відновлення шкіл перших трьох груп на даний час успішно закрита.

Для застосування у даній програмі фінансування моделі приватне фінансування 2 розробила модель агрегованого фінансування, за допомогою якої раціонально розподілялися кошти між всіма п'ятьма групами шкіл. Це збільшило доступність дешевших капітальних ресурсів та спростило систему закупівлі.

Частина фінансових ресурсів, виділених Програмою побудови старшої школи, спрямовано на підтримку розвитку п'яти середніх та семи початкових шкіл на 25-річний термін. Загальна сума капіталовкладень в даній групі шкіл становить 123 млн. фунтів, з яких 111 млн. фунтів надано Програмою, 8,4 млн. фунтів забезпечать Міжнародні громадські товариства, а решту суми отримано від Європейського інвестиційного банку. Спонсори проекту

забезпечують власний капітал та субординований борг. Найбільша частина боргу забезпечується Європейським інвестиційним банком.

Критики зі сторони Казначейства зазнав той факт, що загальний контроль є позитивним явищем, яке обмежить фінансування контрактів Ініціативи приватного фінансування до 70 млрд. фунтів за 5 років, починаючи з 2015-2016 р., і дозволить нарощувати вартість контрактів Приватного фінансування 2 на 1 млрд. фунтів щорічно, але існує ризик того, що агрегований повний контроль не дасть бюджетного стимулу для окремих відомств, аби обрати Приватне фінансування 2 замість звичайних закупівель.

З іншого боку, повний контроль створить стимул для державних відомств висувати інвестиційні рішення в рамках ПФ2 якомога швидше, щоб включити проекти вартістю до 70 млрд. фунтів, що натомість може призвести до зниження якості прийняття рішень по інвестиційних проектах та зменшення уваги до проектів Приватного фінансування 2, які більш ефективні з точки зору співвідношення вартості та якості. Проте на сьогоднішній день Казначейство не має ніяких доказів того, що тотальний контроль має вплив на швидкість прийняття рішень відомствами. Такий підхід до реалізації проектів державно-приватного партнерства дозволив залучити фінансові ресурси від Європейського інвестиційного банку, який не розглядав би таку можливість при будь-яких інших підходах [26].

Що стосується сфери охорони здоров'я, то модель Приватне фінансування 2 використовує лише одна єдина лікарня. Урядом було прийнято рішення мінімізувати застосування ПФ2 у цій галузі. Таке рішення зумовлене невизначеністю стосовно проектів у майбутньому, оскільки проекти, пов'язані з відновленням або будівництвом лікарень досить довготривалі та мають значно довший термін окупності порівняно з проектами інших сфер, тому неможливо передбачити, чи буде модель Приватне фінансування 2 ефективною в галузі охорони здоров'я, чи ні. Такі програми, як правило, починаються повільно, а потім набирають обертів [27].

У сфері освіти та охорони здоров'я проекти з приватним фінансуванням лише починають збільшуватись. Впродовж перших років використання у Великій Британії моделі Приватне фінансування 2 такі проекти не приносили прибутків та більшість із них закривались на стадіях розробки або реалізації. Найбільш успішними були інфраструктурні проекти.

Отже, Велика Британія практично стала першою країною, яка сформувала власну модель державно-приватного партнерства. Першою моделлю ДПП стала Ініціатива приватного фінансування, яку згодом було частково реформовано до нової моделі Приватне фінансування 2. Найбільше проектів із застосуванням даних моделей реалізується у таких сферах як освіта, охорона здоров'я та інфраструктура.

2.2. Аналіз механізмів імплементації та результатів реалізації проектів в рамках функціонування державно-приватного партнерства у Великобританії

Першим кроком на шляху до реалізації проекту державно-приватного партнерства є його розробка та імплементація. Проект перевіряється належними інституціями і тільки після повної перевірки та оцінки допускається до реалізації.

Інституційна структура державно-приватного партнерства у Великій Британії досить складна та охоплює значну кількість підрозділів та організацій (Додаток Г). Основним суб'єктом державного сектору є уряд, який схвалює інфраструктурний план та розробляє перелік основних проектів. Наступною структурною ланкою є структурні відомства, які можуть мати лінійні відділи. Останньою ланкою у інституційній структурі ДПП є органи місцевої влади, які безпосередньо підтримують реалізацію проектів на місцях. Основну роль в забезпеченні функціонування проектів ДПП є структурний підрозділ Інфраструктура Великобританії (IUK), який займається плануванням, визначенням пріоритетів діяльності та забезпеченням припливу інвестицій в інфраструктуру [21].

Першоосновою для реалізації будь-якого проекту є затвердження та підписання сторонами контракту. Механізм імплементації проекту в рамках моделі Приватне фінансування 2 складається з 8 етапів (Додаток Д) [28].

На основі Попереднього інформаційного повідомлення на ринку надається загальна інформація про намір органу державної влади провести державні закупівлі. Надається детальна інформація про державний орган та предмет закупівель. Після цього в Офіційному віснику Європейського Союзу робиться офіційна заява про початок державних закупівель та відкриття тендера для вибору підрядника. Відбір підрядника проводиться ретельно та може містити кілька етапів. Для створення короткого списку підрядників, яким надається можливість участі у тендері, проводиться передвідбіркове

анкетування, за результатом оцінки якого замовник запрошує до переговорів учасників тендеру та викладає формально прописані умови комерційного контракту й повідомляє про критерії оцінки підрядників. На основі переговорів орган державної влади обирає найкращий варіант серед представлених та повідомляє про намір укласти договір з конкретним підрядником. Заключним етапом тендеру є укладення договору між державним замовником та приватним підрядником.

Оскільки у Великобританії проекти в рамках державно-приватного партнерства реалізуються в основному у сферах охорони здоров'я, освіти та інфраструктури, варто розглянути особливості кількох таких проектів та проаналізувати їх наслідки для країни.

Великобританія визнана світовим лідером у реалізації проектів державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я. Британський уряд успішно реалізував ряд програм державно-приватного партнерства, спрямованих на відновлення установ охорони здоров'я, залучаючи при цьому медиків та громадськість. За 22 роки досвіду функціонування державно-приватного партнерства було реалізовано більш ніж 130 проектів у сфері охорони здоров'я загальною вартістю понад 12 млрд. фунтів.

Серед основних проектів останніх років варто виділити 3 проекти ДПП (рис.2.5.) :

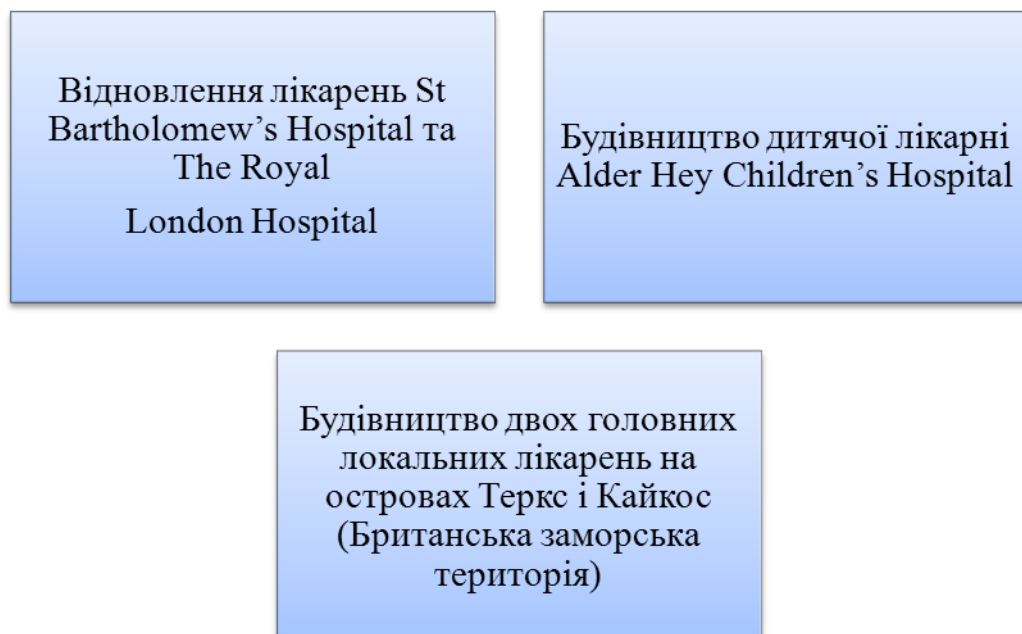


Рис.2.5. Основні проекти державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я у Великій Британії *

*Складено автором на основі [29]

Проект з відновлення лікарень St Bartholomew's Hospital та The Royal London Hospital, вартістю в 1,1 млрд. фунтів, є найбільшим проектом ініціативи приватного фінансування та включає реорганізацію та переналаштування клінічних приміщень. У даному проекті окрім проектування, будівництва та обслуговування нових об'єктів, приватний сектор надає високотехнологічне обладнання та передає все управління об'єктами. Проект реалізується на основі договору концесії, який триватиме до 2048 року.

Основними приватними партнерами даного проекту є НСР Social Infrastructure Ltd та консорціум Skanska-Innisfree. Ці партнери займаються розробкою контрольних планів проекту та деталізованого плану клінічних підрозділів. НСР відіграє важливу роль в роботі з підрядником і проектною групою в плані гарантії того, що сподівання і вимоги майбутніх користувачів будуть реалізовані належним чином. Також завданням консорціуму є надання консультацій щодо поетапного будівництва, щоб обидві лікарні забезпечували найвищі стандарти медичної допомоги навіть в перехідний період [29].

У проекті будівництва дитячої лікарні Alder Hey Children's Hospital у Ліверпулі приватним партнером виступає консорціум Acorn та компанія Interserve. Нова лікарня має площу 51 000 кв. м. та забезпечує 270 місць, окрім того у лікарні передбачено 16 операційних. Вартість цього проекту становить 167 млн. фунтів. На консорціум припадає 40 % від загального обсягу фінансових інвестицій, на компанію Interserve – 20 %. Таким чином 60% вартості проекту забезпечується приватним сектором. Консорціум займався проектуванням та будівництвом лікарні, а Interserve відповідав за подальше обслуговування. Лікарню було відкрито у 2015 році.

Британські консультанти є ключовими партнерами в успішній реалізації амбітного і унікального проекту Ініціативи приватного фінансування на островах Теркс і Кайкос, які є британською заморською територією. Програма оновлення медичних послуг для Гранд-Терк і Провіденсьялес акцентує увагу на оздоровчих ініціативах та наданню медичних послуг. Ініціатива приватного фінансування ту застосовується для будівництва двох місцевих лікарень загального профілю. Лікарні надають повний набір медичних послуг для населення семи островів. Цей проект включає надання повного спектру медичних послуг впродовж 25-річного контракту. Будівництво лікарень було завершено у 2009 році, як і планувалось [29].

У проектах державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я у Великобританії прослідковуються наступні тенденції (рис.2.6.):

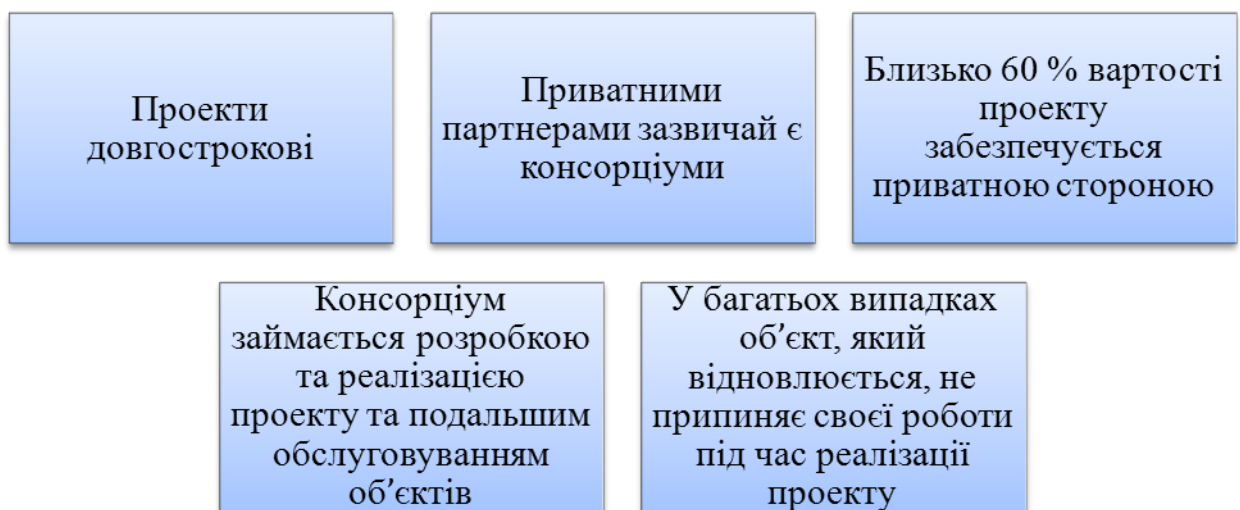


Рис.2.6. Особливості проектів державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я у Великій Британії*

*Складено автором

Тривалий термін контрактів у таких проектах зумовлений тим, що в даному випадку віддачу від вкладених інвестицій неможливо отримати відразу, окупність проекту досягається завдяки наданню медичних послуг впродовж довгих років. Довгостроковість проектів у свою чергу зумовлює

необхідність залучення приватного консорціуму, який не просто забезпечить розробку та реалізацію проекту, а й оновлюватиме механізми управління проектом, оскільки вимоги бізнесу постійно оновлюються і вимагають постійного введення інновацій. Ефективна співпраця британського уряду та приватних суб'єктів дає змогу будувати нові медичні заклади та відновлювати існуючі, не припиняючи їх роботи на термін реалізації проекту.

На сьогоднішній день найбільш вагомим інфраструктурним проектом є модернізація чотирьох головних ліній метро Лондона (Piccadilly, Waterloo & City, Bakerloo, Central). Даний проект має назву New Tube for London і його метою є надання можливості збільшення кількості пасажирів та навантаження за рахунок використання новітніх потягів та поліпшення заходів безпеки. Поточна вартість проекту складає 16,5 млрд. фунтів та тривалість проекту розрахована на 20 років. В цілому ці 4 лінії становлять третину підземної мережі Лондона та забезпечують перевезення близько 2 мільйонів осіб в день. Передбачається, що попит на підземні перевезення виросте більш ніж на 25 відсотків протягом наступних 10 років, що збільшить потребу в додаткових потужностях на цих лініях [30].

Важливими умовами ефективної реалізації даного проекту є наступні (рис.2.7.):

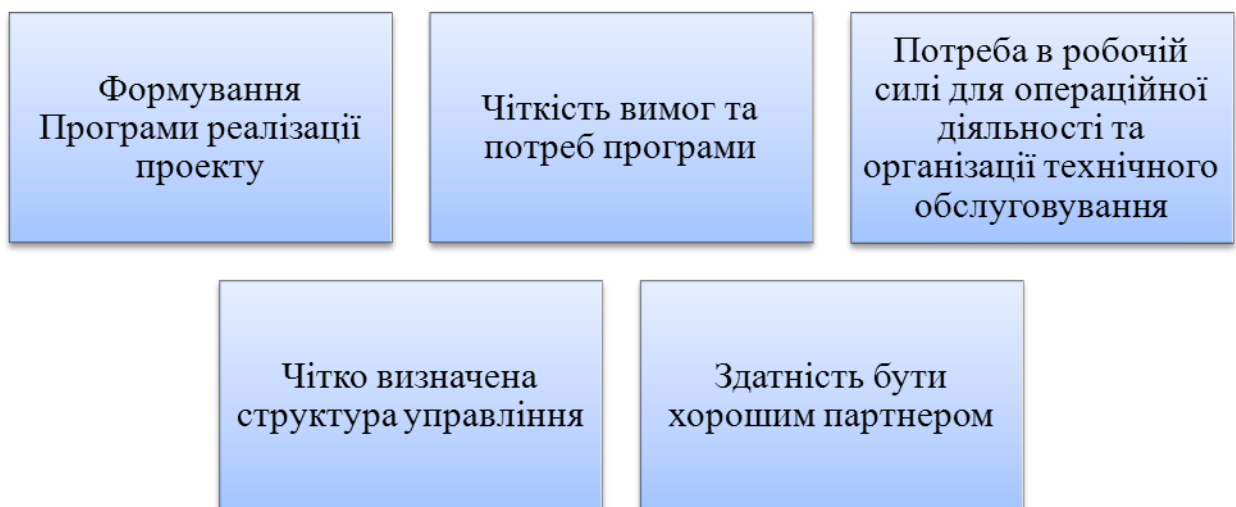


Рис.2.7.Умови ефективної реалізації проекту New Tube for London*

*Складено автором

З огляду на потребу у фінансуванні великих інфраструктурних проєктів, на даний час уряд намагається заохочувати нові категорії інвесторів – пенсійні фонди та страхові компанії, оскільки кредити комерційних банків стали високовартісними в результаті світової економічної кризи. Перехід до ПФ2 розглядають і як сміливу спробу уряду переконати таких інвесторів у стабільній та передбачуваній віддачі від реалізації проєктів. Основною перевагою від застосування даної моделі для уряду є те, що інвестиції надходять зараз, в той час як бюджетні наслідки покладено на майбутній уряд та платників податків [31].

Третьою сферою, де прогресивно впроваджуються проєкти Ініціативи приватного фінансування є освіта. Важливим проєктом тут стала Програма розбудови старшої школи, яку реалізувало Міністерство освіти Великої Британії спільно з Агентством з фінансування освіти. Вартість даної програми становить 4,4 млрд. фунтів. Метою проєкту є реконструкція та відновлення шкільних будівель, які перебувають і найгіршому стані, по всій країні. Програма складається з двох етапів та в загальному охоплює 537 шкіл.

Впродовж першого етапу планується відновити 260 шкіл: 214 – за рахунок капітальних грантів, а 46 за рахунок приватного капіталу. Першу школу було відновлено у 2014 р., а повне відновлення шкіл першої фази планується до кінця 2017 р.

Впродовж другого етапу планується відбудувати 277 шкіл за рахунок капітальних грантів. До даної категорія потрапили ті школи, які потребують відновлення лише окремих будівель. Завершення програми планується до кінця 2021 р [32].

Характерним для даної програми є залучення невеликих приватних інвесторів, якими стали Balfour Beatty Group Plc, BAM Construction Ltd, Bowmer & Kirkland Limited, Carillion Construction Limited, Galliford Try

Construction Ltd, Kier, Sir Robert McAlpine, Thomas Vale Construction Plc, Wates Construction Ltd, Wates Construction Ltd, Willmott Dixon.

Затвердження та реалізація проекту проходила в 6 етапів (рис.2.8.):



Рис.2.8. Етапи затвердження та реалізації проекту Програма розбудови старшої школи у Великій Британії*

*Складено автором

Даний проект було успішно реалізовано та досягнуто фінансового закриття у 2016 р. Особливістю проекту є високий рівень контролю зі сторони державного партнера. Стратегічний та поточний плани реалізації проекту підлягали детальній перевірці та затвердженню Міністерством освіти Великої Британії та Казначейством. Саме підвищення рівня контролю за проектами було однією зі складових реформування Ініціативи приватного фінансування. Оскільки освіта – це та сфера, більшість установ якої перебувають у державній власності, то контроль урядових структур у процесі

реалізації проектів державно-приватного партнерства є досить важливим для досягнення їх успішного фінансового закриття.

Отже, Великобританія вважається передовою країною з впровадження проектів державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я. Такі проекти зазвичай довгострокові та передбачають залучення приватних консорціумів. Важливими є інфраструктурні проекти, зокрема модернізація кількох ліній метро. Популярні проекти ДПП і в освітній сфері. Для них характерний високий рівень контролю з боку держави. Проекти державно-приватного у Великій Британії реалізуються на всій території країни.

2.3. Проблемні аспекти розвитку державно-приватного партнерства в Україні

Впродовж останніх 20-ти років державно-приватне партнерство активно використовується у розвинених країнах світу для вирішення найважливіших соціально-економічних проблем суспільства. В Україні протягом останніх кількох років існує підвищений інтерес до державно-приватного партнерства (ДПП) як механізму залучення приватного інвестиційного капіталу, знань та досвіду для забезпечення послугами, які надаються державними та місцевими органами влади, та утримання та будівництва об'єктів інфраструктури.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України на засадах державно-приватного партнерства реалізується **243 проекти** (210 договорів концесії та 33 договори про спільну діяльність). Зазначені проекти реалізуються в наступних сферах господарської діяльності:

- оброблення відходів (116 проектів, що становлять 47,7% від укладених угод);
- збір, очищення та розподілення води (79 проектів, що становлять 32,5% від укладених угод);
- будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури (17 проектів, що становлять 7% від укладених угод);
- виробництво, транспортування і постачання тепла (7 проекти, що становлять 3% від укладених угод);
- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії (5 проектів, що становлять 2,1% від укладених угод);
- пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування (3 проекти, що становлять 1,2% від укладених угод);

- управління нерухомістю (2 проекти, що становлять 0,8% від укладених угод);
- туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт (1 проектів, що становлять 0,4% від укладених угод);
- забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем (1 проект, що становить 0,4% від укладених угод);
- інші (12 проектів, що становлять 4,9% від укладених угод).

Щодо об'єктів державної власності укладено 7 договорів концесії та 15 договорів про спільну діяльність, зокрема:

- Міненерговугілля укладено 3 договори концесії терміном на 49 років (управління цілісними майновими комплексами ДП «Свердловантрацит» та ДП «Ровенькиантрацит» (до настання обставин непереборної сили виконувались в повному обсязі, з 13.04.2014 початок дії обставин форс-мажору (обставини непереборної сили), що засвідчено Сертифікатом Торгово-промислової палати України); виробництво електричної та теплової енергії (цілісний майновий комплекс ДП «Теплоелектроцентраль-2 «Есхар»);

- Донецькою облдержадміністрацією укладено договір концесії щодо об'єкту незавершеного будівництва Новоазовська вітрова електростанція терміном на 50 років;

- Херсонською облдержадміністрацією укладено договір концесії щодо об'єкту незавершеного будівництва - Сиваська вітрова електростанція терміном на 49 років;

- Львівською облдержадміністрацією укладено 2 договори концесії на 49 років (реставраційно-відновлювальні роботи палацу ХІХ ст. у с. Тартаків Сокальського району та замку ХVІІ ст. у с. Старе Село Пустомитівського району).

Щодо об'єктів комунальної власності укладено 203 договори концесії та 18 договорів про спільну діяльність, в основному у сфері надання житлово-комунальних послуг. Крім того, на запит Мінекономрозвитку місцевими органами виконавчої влади визначено 321 об'єкт комунальної власності,

щодо яких планується реалізовувати проекти із застосуванням механізму ДПП.

Міністерством інфраструктури України здійснюється підготовка до проведення конкурсу та розробка конкурсної документації щодо надання у концесію майна ДП «Морський торговельний порт «Южний».

У сфері дорожнього господарства здійснюється підготовка до впровадження першого пілотного проекту на умовах державно-приватного партнерства, зокрема ведеться підготовка до проведення концесійного конкурсу на будівництво та експлуатацію нової автомобільної дороги Львів-Краковець протяжністю 84,4 км.

У сфері будівництва та/або експлуатації аеропортів, злітно-посадкових смуг на аеродромах та їх інфраструктури планується реалізувати масштабні проекти на базі ОКП «Міжнародний аеропорт Рівне» та КП «Аеропорт-Хмельницький» [33].

Як видно, в Україні на сьогодні державно-приватне партнерство активно впроваджується як нова форма співпраці держави та бізнесу. Проте, незважаючи на досить велику кількість проектів існує ряд бар'єрів, які перешкоджають ефективному формуванню та реалізації механізму державно-приватного партнерства в Україні. Взаємодія державного та приватного секторів на даний час гальмується через відсутність належної законодавчої бази, непослідовність та безвідповідальність українських чиновників за прийняті ними рішення, недостатній рівень фінансового стимулювання приватного партнера для участі у спільних з державою проектах. Отже, наразі існує багато проблем, які перешкоджають розвитку державно-приватного партнерства в Україні, серед яких можна виділити основні (рис.2.9.):



Рис.2.9.Основні проблеми розвитку ДПП в Україні*

*Складено автором

Нормативно-правова база регулювання державно-приватного партнерства в Україні дуже складна, багаторівнева та бюрократизована. В умовах високого рівня корупції така нормативно-правова база створює ризики для ефективного використання державно-приватного партнерства для активізації інвестиційної діяльності (Додаток).

Відповідно до передбачених нормативними актами процедур та методик, ще на етапі до підписання угоди про ДПП потрібно пройти складні процедури узгоджень та оформити значні обсяги пояснювальної інформації, отримати велику кількість дозволів. На рівні невеликих населених пунктів може просто не бути відповідних фахівців та коштів на проведення всіх цих робіт. Водночас, якщо цим займатиметься приватний інвестор, то він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно із затвердженим порядком спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава

приймає рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ДПП.

Для функціонування ДПП необхідний сильний державний сектор, який здатний адаптуватися до нової ролі і освоювати нові компетенції. Зокрема, системи ДПП вимагають спеціалістів, які є фахівцями не тільки в створенні партнерств і управлінні мережевими партнерствами, але і володіють навичками ведення переговорів, управління контрактами і аналізу ризиків. Насправді передача права приватному сектору надавати державні послуги передбачає збільшення, а не зменшення, як може здаватися, відповідальності державних органів влади і органів місцевого самоврядування. Загалом, досвід і ключові навички у сфері ДПП підкреслюють важливість інститутів і знань у сфері ДПП.

Однією з основних проблем, з якими стикаються всі держави, які прагнуть розвивати державно-приватне партнерство, є проблема вироблення процедур і стимулювання процесів, що забезпечують ефективність функціонування ДПП та започаткування нових інститутів. Крім того, ДПП вимагають створення нового типу державної та громадської експертизи, що сприятиме реалізації проектів і відстежуватиме їх результативність.

Проблема фаховості органів публічної влади пов'язана не лише з низькою оплатою праці держслужбовців, що не дозволяє втримати хорошого спеціаліста, але і відсутністю відповідного інструментарію для прийняття правильних рішень [35].

Перешкодою для залучення довгострокових інвестицій є насамперед висока вартість фінансування, низька кредитоспроможність регіонів, відсутність добре опрацьованих і привабливих для інвестування проектів, а також недостатня кількість гравців на ринку для забезпечення конкурентоспроможності [36].

Складністю характеризується і інституційна структура державно-приватного партнерства та великий обсяг обов'язків деяких органів державної влади (Табл. 2.4).

Функції центральних органів влади України у сфері Державно-приватного партнерства [37]

Установа	Основні ролі та обов'язки
Профільні міністерства/центральні органи влади та органи місцевого самоврядування	<p>Підготовка проектів, які безпосередньо впливають з їх основних функцій</p> <p>Перегляд та прийняття рішення щодо пропозицій, поданих агентствами та іншими установами, які знаходяться під їх контролем, для розробки проектних пропозицій щодо ДПП</p> <p>Проведення технічної та економічної оцінки пропозицій щодо ДПП</p> <p>Подання до Мінекономрозвитку відібраних проектних пропозицій щодо ДПП</p> <p>Контроль за виконанням договорів, укладених у рамках ДПП по відношенню до об'єктів, які відносяться до сфери їх управління</p>
Міністерство економічного розвитку і торгівлі	<p>Розгляд пропозицій щодо проектів ДПП та погодження висновків за результатами аналізу ефективності для об'єктів державної власності та комунальної власності (в разі державної підтримки)</p> <p>Перевірка виконання договорів, укладених у рамках ДПП</p> <p>Підготовка пропозицій щодо забезпечення формування та реалізації державної політики у ДПП</p> <p>Проведення моніторингу ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері ДПП</p> <p>Розроблення концепції та проектів державних цільових програм щодо сприяння розширенню ДПП, вжиття заходів для їх виконання</p> <p>Сприяння захисту законних прав та інтересів державних і приватних партнерів у процесі здійснення ДПП</p> <p>Сприяння досудовому врегулюванню спорів між державними та приватними партнерами</p> <p>Проведення моніторингу, узагальнення та оприлюднення в установленому порядку результатів здійснення ДПП, у тому числі здійснення оцінки та моніторингу загального рівня ризиків державного партнера в договорах,</p>

	<p>укладених у рамках ДПП</p> <p>Проведення моніторингу дотримання вимог законодавства у сфері ДПП, у тому числі під час проведення конкурсів з визначення приватного партнера</p> <p>Проведення в межах повноважень інформаційно-роз'яснювальної і консультаційної роботи</p> <p>Участь в організації навчання і підвищення кваліфікації фахівців у сфері ДПП</p> <p>Облік договорів, укладених у рамках ДПП</p> <p>Подання позовів про розірвання договорів, укладених у рамках ДПП, щодо об'єктів державної власності, у разі порушення приватними партнерами умов таких договорів</p>
Міністерство фінансів	<p>Погодження аналізу ефективності для об'єктів державної власності та для об'єктів комунальної власності в разі необхідності надання державної підтримки</p> <p>Погодження проекту рішення КМУ про здійснення ДПП для об'єктів державної власності</p> <p>Передбачення видатків для надання державної підтримки здійсненню ДПП при складанні проектів Державного бюджету України на наступні роки</p> <p>Моніторинг здійснення концесійних платежів для об'єктів державної власності</p>
Кабінет Міністрів України	<p>Приймає рішення щодо здійснення ДПП проектів щодо об'єктів державної власності та надання державної підтримки для здійснення ДПП проектів щодо об'єктів комунальної власності</p>
Фонд державного майна	<p>Реєстр державних концесій, у тому числі концесійних платежів, передбачених договором</p> <p>Реєстр концесій щодо об'єктів комунальної власності (реєстрація не є обов'язковою)</p>
Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства	<p>Реєстр концесій об'єктів права комунальної власності у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення</p>
Міністерство енергетики і вугільної промисловості	<p>Реєстр концесій об'єктів паливно-енергетичного комплексу права державної власності</p>

На сьогодні структура управління ДПП не відповідає вимогам світового ринку ДПП. Оскільки система ДПП має ґрунтуватися на основах працюючої системи управління державними інвестиціями, перспективи України у залученні міжнародних інвестицій з глобального ринку ДПП наразі можуть виявитися недосяжними.

Донедавна система належної оцінки проектів була майже повністю знехтувана. Той факт, що існуючий Закон «Про державно-приватне партнерство» вимагає оцінки, а інші правові інструменти її не вимагають, є впливовим фактором не використовувати Закон «Про ДПП» для реалізації проекту. Проекти, які мають такі ж характеристики, що й ДПП, можуть надходити на розгляд до Міністерства економічного розвитку і торгівлі та до Міністерства фінансів різними шляхами. Вони можуть бути структуровані як традиційні державні інвестиційні проекти з притаманною їм формою оцінки або як ДПП чи договори концесій. Проекти будівництва та експлуатації автодоріг можуть формуватися за законодавством про концесії без жодних вимог до оцінки або економічного обґрунтування відповідно до міжнародного рівня. Отже, концесія може бути сформована за Законом «Про ДПП», що вимагає дотримання вимог цього закону щодо аналізу ефективності, або за Законом «Про концесії» без жодних формальних вимог. Все це унеможлиблює проведення повномасштабного національного огляду та негативно впливає на систему управління державними інвестиціями, у тому числі ДПП.

Це також унеможлиблює впровадження стратегії раціонального відбору проектів. В липні 2015 року Кабінет Міністрів України ухвалив Постанову «Про порядок відбору державних інвестиційних проектів», що визначає процес підготовки, оцінки та відбору традиційних державних інвестиційних проектів для фінансування їх з державного бюджету – її реалізація, яка базуватиметься на спроможності її застосовувати, є ключем для досягнення подальшого прогресу у проведенні реформи управління державними

інвестиціями. Такий процес потрібно застосувати до усіх форм проектів ДПП [37].

У сфері управління державними інвестиціями Україні бракує декількох ключових елементів, які класифікували б її як країну з кращою практикою у міжнародному контексті. Не вистачає стратегічного погляду на пріоритети державного інвестування; ясності у визначенні того, які саме проектні пропозиції приватної компанії можуть розглядатися як державні інвестиції; стабільної нормативної бази для ДПП та чітких критеріїв відбору й можливостей для ефективного управління традиційними державними інвестиціями і ДПП. Крім того, при формуванні загальної системи управління державними інвестиціями дуже важливо визнавати, що ДПП часто передбачають фінансові ризики, й Уряду необхідно створити можливість управляти ними для забезпечення відповідності цієї системи глобальному ринку ДПП. Таким чином, Україна має продовжити розвиток та проведення глибоких реформ у цій сфері.

Уряд України має визначити національну стратегію з чіткими пріоритетами щодо економічної та соціальної інфраструктури й мотивуючими цілями для покращення послуг. У цій програмі має бути врахована реалістичність досягнення поставлених завдань зважаючи як на макроекономічні прогнози, так і на цілі залучення капіталу національного та іноземного приватного секторів. Цей документ має визначати достовірний портфель проектів на період не менше 10 років та повинен бути поділений на галузеві програми.

Міністерство економічного розвитку та торгівлі розглядає та оцінює проектні пропозиції, які відповідно до законодавства можуть претендувати на державну підтримку. Окремі з цих пропозицій не можуть бути класифіковані як проекти державних інвестицій у контексті певних країн. Зокрема, проекти у таких галузях, як машинобудування та харчова промисловість зазвичай відносяться до відповідальності виключно приватного сектора та не є предметом для державних інвестицій. Водночас,

серед 51 інвестиційного проекту та проектних пропозицій, які розглядало Мінекономрозвитку (у тому числі одна, що була відхилена), було 35 проектів місцевого теплопостачання, 7 проектів з машинобудування, 3 – у харчовій промисловості та 6 – у інших секторах [37].

Багато приватних компаній подають проектні пропозиції щодо державної фінансової підтримки проектів незважаючи на той факт, що важко визначити користь від таких проектів для суспільства. Багато з них повинні розглядатися як надання субсидій підприємствам. Це ускладнює оцінку справжнього масштабу та характеру державних інвестицій в країні.

Оскільки здатність аналізувати, оцінювати, організовувати переговорний процес та управляти проектами ДПП в Україні є дуже слабкою, виникає необхідність запровадити суттєву програму підвищення інституційної спроможності, зокрема для центральних державних інституцій, які мають певні повноваження у цій сфері. Це, у свою чергу, має бути підтримано урядовими зобов'язаннями щодо проведення необхідних реформ та підвищення стабільності працевлаштування в таких центральних інституціях. Уряд України не матиме жодних шансів стосовно розвитку потенціалу у сфері управління державними інвестиціями та ДПП, а також розвитку інституцій, якщо збережеться поточний рівень та частота переміщення персоналу.

Реалізація ДПП має сенс лише тоді, коли витрати на нього є зрозумілими в разі їх порівняння з тими, що будить в разі реалізації цього проекту іншими способами. Необхідні методичні рекомендації (інструкції) для оцінки раціонального використання коштів. Такі інструкції повинні вимагати оцінку комплексного впливу витрат за проектом протягом всього періоду дії договору ДПП. Зазначена оцінка має здійснюватися під час процесу відбору. Інформація, зазначена в проектних пропозиціях, повинна охоплювати повну вартість капіталовкладень та майбутні витрати на експлуатацію й обслуговування, які є достатніми, щоб активи відповідали чинним стандартам.

Існує потреба в чітких методичних рекомендаціях (інструкціях) та критеріях прозорого відбору для різних методів реалізації проектів. Брак критеріїв відбору, крім іншого, відкриває шлях для проектів, запропонованих політиками, для забезпечення їх фінансування без проведення відповідного аналізу, попереднього економічного обґрунтування або оцінки відповідно до базової форми обґрунтування. Затвердження критеріїв для відбору традиційних державних інвестиційних проектів є кроком у правильному напрямку.

Існує нагальна потреба у розвитку потенціалу для оцінки, управління та моніторингу фіскальних ризиків, які виникають у зв'язку із більшістю контрактів ДПП. На сьогодні немає можливості це здійснити, а обізнаність у суті справи дуже низька. Уряд України має розглядати це завдання як невід'ємну частину майбутньої програми розвитку ДПП, оскільки без цього не буде жодного шансу розглянути стійкість таких ризиків [37].

Однією із проблем сфери державно-приватного партнерства є розуміння суті та відмінностей і договорах державно-приватного партнерства та концесії. Не всі договори ДПП чи концесії в Україні можуть вважатись класичними проектами ДПП в міжнародному контексті. Часто концесії в Україні – це просто орендні взаємовідносини: зазвичай вони не передбачають інвестування в інфраструктуру. Органи державної влади передають у концесію такі об'єкти як автобусні зупинки, житлові будинки, кінотеатри та гаражі. Договори концесії та тендерні умови не приділяють уваги результатам їх реалізації. Більшість договорів не мають закріплених вимог до якості послуг тощо. На сьогодні існує два типи концесійних договорів: концесія, пов'язана з виконанням робіт та наданням послуг і концесія, пов'язана лише з наданням послуг. Як проект можна розглядати лише перший тип концесій, оскільки другий тим є звичайним договором про надання послуг [37].

Для України на шляху до успішного формування та реалізації державно-приватного партнерства існує багато перешкод, як для етапу імплементації, так і для реалізації проектів.

Отже, з огляду вищевказане, українському уряду варто провести ряд реформ, починаючи від перегляду та внесення змін до законодавства, яке регулює державно-приватне партнерство в Україні, та розробити новий ефективний механізм реалізації проектів в рамках ДПП, який надав би можливість підвищити результативність співпраці держави та бізнесу й забезпечив би притік довгострокових інвестицій.

Висновки до розділу II

Великобританія стала першою країною, в якій була представлена власна модель співпраці на базі державно-приватного партнерства. Ця модель отримала назву Ініціатива приватного фінансування. За умовами угоди Ініціативи приватного фінансування найбільшу роль відіграє відповідальність приватного сектору за отримання та підтримку в належному стані активів, необхідних для надання послуг за контрактом. Такі угоди найбільш поширені при обслуговуванні доріг, лікарень, шкіл та в'язниць.

У 2011 р. британський уряд вирішив реформувати Ініціативу приватного фінансування з огляду на певні недоліки давньої моделі. Було сформовано нову модель Приватне фінансування 2. В цій моделі державний сектор стає активнішим учасником відносин, ефективніше розподіляються ризики, внесені зміни до структури фінансування, було стандартизовано контракти державно-приватного партнерства.

Проекти державно-приватного партнерства у Великій Британії найчастіше реалізуються у сферах освіти, охорони здоров'я та інфраструктури. Найважливішими стали проекти Проект з відновлення лікарень St Bartholomew's Hospital та The Royal London Hospital, вартістю в 1,1 млрд. фунтів, інфраструктурний проект New Tube for London вартістю 16,5 млрд. фунтів та Програма розбудови старшої школи, вартість якої становить 4,4 млрд. фунтів. Реалізація цих проектів має свої особливості та їх результати значно сприяли підвищенню благоустрою британського суспільства.

Щодо розвитку державно-приватного партнерства в Україні, тут ситуація двозначна. З одного боку, впродовж останніх років існує підвищений інтерес до державно-приватного партнерства як механізму залучення приватного інвестиційного капіталу, проте, реалізація проектів ДВВ в Україні не достатньо ефективна. Існує значна кількість бар'єрів ,

таких як недоліки законодавства, відсутність інституційної забезпеченості, неготовність державного та приватного секторів до співпраці, недостатня регіональна активність в ініціюванні та реалізації проектів. Замість того, або реалізовувати проекти важливі для суспільства, в Україні реалізуються проекти, вигідні конкретним структурам, а для їх реалізації використовуються інвестиції вітчизняних інвесторів, а не зарубіжних. З огляду на це можна зробити висновок, що в Україні державно-приватне партнерство функціонує неналежним чином та потребує значного реформування.

РОЗДІЛ ІІІ. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

3.1. Напрямки впровадження світового досвіду співпраці державного та приватного секторів для України

Проаналізувавши досвід реалізації державно-приватного партнерства у Великій Британії та Україні можна стверджувати, що українське ДПП на сьогодні діє недостатньо ефективно. З огляду на значні перешкоди на шляху до формування ефективної моделі державно-приватного партнерства в Україні виникає потреба залучення досвіду з тих країн, які зуміли сформувати ефективно функціонуючі на даний час моделі ДПП.

З огляду на основні проблеми формування державно-приватного партнерства в Україні можна виділити наступні напрямки впровадження світового досвіду співпраці держави та бізнесу (рис.3.1):



Рис. 3.1. Основні напрямки впровадження світового досвіду співпраці держави та бізнесу для України*

*Складено автором

Першоосною належного функціонування державно-приватного партнерства у провідних країнах є наявність відповідної законодавчої бази. В кожній з попередньо проаналізованих країн наявні закони про державно-приватне партнерство або ДПП регулюється нормами цивільного права. Щодо українського законодавства, у 2010 р. було прийнято Закон України «Про державно-приватне партнерство». Проте, наявність такого закону ще не є гарантією ефективного формування вітчизняного ринку ДПП. Існують й інші закони, якими регулюється державно-приватне партнерство в Україні. У зв'язку з цим, часто одні закони суперечать іншим. З огляду на це, варто ЗУ «Про державно-приватне партнерство» зробити базовим законодавчим актом даної сфери при реалізації ДПП віддавати перевагу нормам саме цього закону. Оскільки це закон на даний час має ряд недоліків, то найпершим кроком для України має стати реформування Закону України «Про державно-приватне партнерство». Основними напрямками реформування закону мають стати питання компенсації за припинення договору, затвердження довгострокових зобов'язань, право власності, повноваження, вирішення спорів, незатребувані пропозиції та дозволи на субконтракти (Додаток).

У провідних країнах створені спеціальні регулюючі інституції, які займаються суто питаннями державно-приватного партнерства. В Україні ж в організаційній системі управління державно-приватним партнерством не вистачає чіткості ролей та обов'язків основних залучених інституцій. Міністерство економічного розвитку і торгівлі є провідним органом з розробки політики в сфері державно-приватного партнерства та управління ДПП, а також має сприяти розширенню державно-приватного партнерства. У свою чергу, багато завдань, пов'язаних з державно-приватним партнерством, розділені між різними підрозділами Міністерства Фінансів, а

проведення експертизи для належної оцінки проектів ДПП вимагається у кожному з цих галузевих підрозділів.

В Україні створено Центр сприяння розвитку державно-приватного партнерства, який функціонує як непідприємницька організація. Діяльність Центру більшою мірою спрямована на науково-методологічну складову державно-приватного партнерства та створення сприятливого середовища для реалізації проектів ДПП. З огляду на неефективність впровадження державно-приватного партнерства в Україні, можна стверджувати, що Центр розвитку державно-приватного партнерства забезпечує лише теоретичні основи ДПП, не відіграючи при цьому активної ролі у практичній реалізації проектів державно-приватного партнерства.

Беручи до уваги досвід Великої Британії, в Україні варто було б створити структурний підрозділ Міністерства економічного розвитку та торгівлі, наділивши його усіма повноваженнями, які наразі виконують Мінекономрозвитку та Міністерство фінансів. Для підвищення ефективності розподілу наданих повноважень у межах підрозділу доцільно створити відділи, які займалися б вирішенням конкретних питань у сфері підготовки, імплементації та реалізації проектів державно-приватного партнерства. Основними завданнями підрозділу мають бути (рис.3.2):

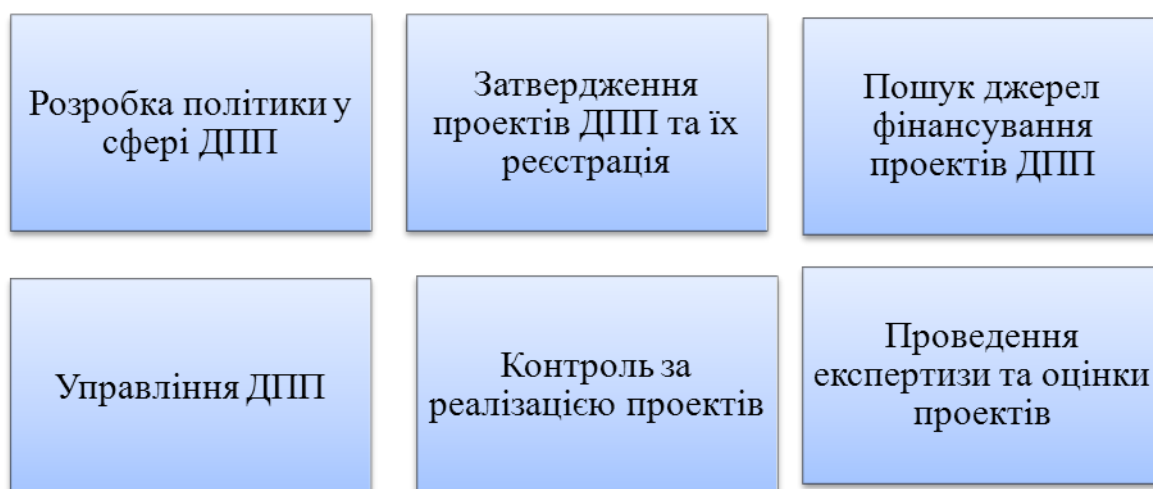


Рис.3.2.Основні завдання підрозділу Міністерства економічного розвитку та торгівлі з питань державно-приватного партнерства*

*Складено автором

Однією з проблем державно-приватного партнерства в Україні є неготовність державного та приватного секторів до співпраці. З огляду на це необхідним є застосування концепції управління відносинами із зацікавленими сторонами. Така концепція вважається хорошою практикою для повного задіяння і підготовки та реалізації проекту всієї групи держаних та приватних суб'єктів, на яких даний проект може мати вплив.

Для України характерний високий рівень корумпованості влади та бюрократизації, що недопустимо при реалізації державно-приватного партнерства у провідних Європейських країнах. З огляду на це, органам влади варто вести активну боротьбу з корупцією та формувати законодавство таким чином, аби реєстрація проектів державно-приватного партнерства стимулювала приватну сторону вкладати капітал у спільні з державою проекти. Вагомим недоліком державного сектору є нестача кваліфікованих фахівців серед державних службовців. З метою підвищення їх кваліфікації варто залучати іноземних консультантів, які займалися б проведенням консультацій у вигляді семінарів, тренінгів, симпозіумів як для державних службовців, так і з залученням керівників та працівників приватних структур. Важливим завданням органів державної влади при стимулюванні розвитку державно-приватного партнерства в Україні є тестування ринку, яке допоможе визначити потребу в тих чи інших проектах та сприятиме зростанню рівня довіри приватного сектору.

З огляду на посилення в Україні тенденцій до децентралізації, варто звернутись до досвіду США, де активно функціонують регіональні центри державно-приватного партнерства. Оскільки одним із бар'єрів реалізації вітчизняного державно-приватного партнерства є недостатня регіональна активність в ініціювання та реалізації проектів, доцільно створити органи обласного рівня, які займалися б стимулюванням розвитку ДПП та створенням сприятливого середовища на місцевому рівні.

Щодо проблем приватного сектору, то важливим фактором, який не сприяє бажанню бізнесу співпрацювати з державою є високий ступінь ризиків та невизначеність стосовно термінів реалізації та окупності проектів. З метою ліквідації даної проблеми необхідно поліпшити механізм розподілу ризиків за допомогою зміни страхового законодавства. За прикладом британської моделі Приватне фінансування 2, в Україні варто перенести певний обсяг ризиків на державний сектор, що стимулює приватні структури брати участь у реалізації державно-приватного партнерства. У зв'язку з частою зміною українського законодавства, усі ризики, пов'язані з цим, мають бути покладені на державу.

Характерним для державно-приватного партнерства Великої Британії є цілковите дотримання принципу прозорості. Публічний сектор надає основному органу з ДПП інформацію стосовно проекту для подальшого оприлюднення. Окрім того, оприлюднюється і поточна інформація про хід реалізації проекту. Принцип прозорості має стати невід'ємною складовою реалізації державно-приватного партнерства в Україні. Вся інформація, пов'язана з затвердженням та реалізацією проекту, а також фінансова звітність, має подаватись до Міністерства економічного розвитку та торгівлі і публікуватися у доступних для загалу державних періодичних виданнях.

Основою реалізації державно-приватного партнерства є договір між державним та приватним суб'єктом. У Великій Британії важливим кроком для підвищення ефективності реалізації проектів стала стандартизація договорів про державно-приватне партнерство. Ряд важливих умов договору державно-приватного партнерства в Україні потребує особливої уваги експертів з оцінки для перевірки їх відповідності кращій міжнародній практиці. Подані нижче чотири умови відібрані з огляду на їх значення для досягнення результативності функціонування державно-приватного партнерства.



Рис.3.3.Важливі умови договору ДПП*

*Складено автором

Основою такої форми договору як договір державно-приватного партнерства механізм виплат, що має відображати принцип, за яким орган державної влади сплачує лише за те, що він отримує як у плані наявності, так і в плані якості наданих послуг. Необхідно оцінити до якої міри механізм виплат пристосований для цього.

Дострокове припинення (незалежно від його причини) майже завжди тягне за собою значні витрати з боку відповідного державного органу. Це трапляється тому, що приватні партнери вимагатимуть компенсації для покриття своїх витрат за проектом через дострокове припинення, які іноді дорівнюють вартості всього активу. У великих проектах це може мати серйозні бюджетні наслідки для держави у тому році, в якому здійснюється таке припинення. Тому оцінка кваліфікації тих, ким розробляються подібні зобов'язання, та ступінь їх розуміння з цього питання має бути частиною аналізу ефективності проекту.

Протягом строку дії довгострокового договору зміни неминучі. Якщо договір не містить чітких процедур, що визначають протокол внесення до нього змін включно з оцінюванням вартості таких змін, державний партнер ризикує отримати вимогу про викуп від приватного партнера, який вважатиме, що перебуває на особливих умовах. Експерти з оцінки повинні

враховувати відповідність наявних механізмів внесення змін їх цільовому призначенню.

Приватні суб'єкти, інвестори і фінансуючі організації часто знаходяться поза межами території країни, де реалізується проект. Нерідко вони можуть шукати можливість звернення до міжнародного арбітражу, коли щось йде не так, замість звернення до національних судів, які вони можуть не вважати незалежною третьою стороною. Найкраще, коли структуровані процедури вирішення спорів є невід'ємною частиною належно складеного договору проекту. Вони повинні приділяти основну вагу такому неюридичному варіанту вирішення, як посередництво, переговори та обов'язкова незалежна експертиза.

Важливою умовою ефективної реалізації проектів є вибір форми реалізації та фінансування проекту. Підходи до відбору проектів в Україні далекі від найкращих світових практик. На думку експертів Світового банку, метод реалізації проекту вторинний, спочатку мають визначатися сама його цінність для суспільства й ефективність, а вже потім з урахуванням можливих фіскальних ризиків — форма реалізації. І ДПП розглядається лише як один з багатьох варіантів. В Україні все відбувається з точністю до навпаки — ініціатори створюють проекти, від самого початку орієнтуючись на джерела фінансування, аргументуючи не важливість самого проекту, а необхідність його фінансування за рахунок вибраних ними джерел. Як правило, підсумкова ефективність реалізації таких проектів невисока, на відміну від корупційних ризиків. А такі ризики зростають і завдяки правовій неоднозначності у сфері державних інвестицій.

В Україні більша частина інвестиційних проектів здійснюється за допомогою концесій, оскільки концесійне законодавство пропонує авторам проектів простіший спосіб їх підготовки і спрощену систему оцінювання. За даними фахівців Світового банку, всі реалізовані проекти здійснювалися тільки українськими компаніями, міжнародні інвестиції не залучалися, залишивши за бортом і прогресивні технології, і знання. Більш того, жоден із

них не передбачав якоїсь істотної модернізації або будівництва нових об'єктів інфраструктури, а отже, і їхня цінність для держави незначна, враховуючи існуючі потреби.

Понад 20 % інвестиційних проектів ініційовано приватними компаніями. У найгіршому разі держава фінансує проекти з держбюджету, у найкращому — компанія самостійно одержує комерційну позику (у тому числі у власному банку), а уряд забезпечує її державними гарантіями. При цьому самі проекти далеко не завжди орієнтовані на суспільний інтерес. Тому доцільно залучати кошти для фінансування від інституційних інвесторів, таких як пенсійні фонди, страхові компанії, інвестиційні компанії. Головною умовою покращення схеми фінансування проектів державно-приватного партнерства в Україні є відбір дійсно суспільно важливих проектів та їх належна оцінка. В іншому випадку, інституційний інвестор не вкладатиме коштів у проект з огляду на його недоцільність.

Окрім того, за прикладом Німеччини, варто значною мірою урізноманітнити форми реалізації проектів у рамках державно-приватного партнерства. В Україні варто зменшити кількість проектів на основі концесійної моделі та реалізовувати їх за допомогою моделей лізингу, оренди, власності, купівлі чи за рахунок створення спільних державно-приватних підприємств. Варто взяти до уваги той факт, що концесійна модель досить ризикова, порівняно з іншими, оскільки в даному випадку основним джерелом фінансування є платежі кінцевих користувачів. За даної моделі існує ризик того, що фактичний рівень користування послугами може бути значно нижчим, ніж передбачуваний, тоді реалізований проект не окупиться.

Отже, з огляду на недостатню ефективність формування та реалізації державно-приватного партнерства в Україні необхідним стає залучення досвіду європейських країн, особливо Великої Британії як лідера у сфері державно-приватного партнерства. Важливими напрямками впровадження досвіду мають стати законодавство, інституційна структура, ефективний

розподіл функцій та ризиків, підвищення рівня кваліфікації держслужбовців у сфері ДПП, розробка механізмів вибору форми реалізації та фінансування проектів, створення сприятливого середовища для реалізації державно-приватного партнерства як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях.

3.2. Модель ефективних взаємовідносин держави та приватного сектору в Україні

З огляду на зростання популярності державно-приватного партнерства серед європейських країн та курс України на євроінтеграцію, цілком очевидно, що подальше відставання України від світових лідерів державно-приватного партнерства неприпустимо. Проаналізувавши недоліки вітчизняного механізму формування та реалізації державно-приватного партнерства та можливості впровадження світового досвіду, можна сформувати ефективну модель державно-приватного партнерства для України.

Для формування нової моделі ДПП перш за все слід визначити її основні структурні елементи (рис.3.4):



Рис.3.4.Основні структурні елементи моделі державно-приватного партнерства*

*Складено автором

Як згадувалось раніше, законодавча база є основою формування державно-приватного партнерства та повинна містити положення, які належним чином регулюють процес розробки, імплементації, реалізації та експлуатації об'єкта, створеного на основі механізму державно-приватного партнерства.

Інституційна структура державно-приватного партнерства України у пропонуваній моделі має виглядати наступним чином (рис.3.5):



Рис.3.5.Інституційна структура моделі державно-приватного партнерства в Україні*

*Складено автором

Відділ розробки політики, затвердження та реєстрації проектів займається розробкою та публікацією ключових документів зі сфери державно-приватного партнерства, збором та публікацією загальних даних по проектах ДПП, затвердженням та реєстрацією цих проектів. Від роботи цього відділу залежить подальша ефективність реалізації державно-приватного партнерства, оскільки розробка політики ДПП та методичної бази є основою для розробки доцільного проекту та подальшої його реалізації. Відділ фінансування відповідає за пошук приватних інвесторів, які готові до

співпраці з державою. Метою даного відділу є представлення проекту для потенційних приватних партнерів таким чином, аби останні зацікавились та побачили вигоди для себе в результаті реалізації проекту. Функції відділу управління та контролю над проектами є чи не найголовнішими, оскільки даний відділ займається управлінням ризиками, процесом реалізації та контролює усі етапи реалізації проекту. Даний відділ відповідає за збір, розміщення та забезпечення доступу до всієї інформації стосовно процесу реалізації проекту державно-приватного партнерства. Відділ експертизи та оцінки проектів займається оцінкою ефективності вже реалізованих проектів та їх впливу на добробут суспільства. Регіональні підрозділи Агентства є структурами обласного значення та займаються питаннями державно-приватного партнерства на місцевому рівні. Їх головним завданням є створення сприятливого середовища для реалізації проектів ДПП на місцях та підвищення регіональної активності в ініціюванні та реалізації проектів.

Створення такої інституційної структури забезпечення ДПП в Україні дасть змогу уникнути бюрократизації та спростити процедуру розробки та імплементації проектів.

Для покращення формування та реалізації державно-приватного партнерства в Україні доцільно розробити конкретну схему процесів розробки, імплементації та реалізації проектів.

Щодо розробки та імплементації, варто виконати наступні кроки (рис.3.6):



Рис. 3.6. Етапи розробки та імплементації проектів державно-приватного партнерства для України*

*Складено автором на основі [44]

Для розробки ефективного проекту державно-приватного партнерства необхідні якісні підвалини управління інвестиційними проектами, які включають:

- статистичні дані;
- попередній відбір;
- послідовні правила та рекомендації, що працюють для проектів усіх видів та для всіх методів їх реалізації;
- система оцінки проектів;
- належний контроль оцінки;

- надійна та прозора політика і практика закупівель;
- спроможність здійснювати експлуатацію та управління виконанням договорів;
- оцінка показників проекту після його реалізації.

Найважливішим етапом є розробка проекту, оскільки саме розробка є основою всього проекту та від її доцільності та ефективності залежить результативність реалізації. Процес розробки проекту варто розділити на чітку послідовність кроків (рис. 3.6.):



Рис.3.7. Послідовність кроків для ефективного розробки проекту*

*Складено автором на основі [45]

При визначенні проблеми необхідно також визначити її масштаб, використовуючи наявні статистичні дані. Окрім цього, необхідно переконатись в тому, що розроблений проект відповідає цілям хоча б однієї

урядової програми і що вирішити дані проблему має саме держава, а не окремі приватні установи.

На етапі визначення цілей варто розглянути подібні проекти з подібними цілями і виявити можливість адаптації цих подібних цілей для даного проекту. Варто пам'ятати, що цілі мають бути визначені у такий спосіб, який даватиме змогу контролювати хід їх досягнення.

Вибір варіантів реалізації проекту варто проводити в присутності усіх зацікавлених сторін, адже це дасть змогу досягти консенсусу та уникнути суперечок при подальшій реалізації проекту. Варто також з'ясувати наслідки повної відмови від реалізації проекту. Доцільно провести випробування проекту ринком: провести дослідження ринку з метою визначення групи учасників, яких даний проект може зацікавити. Якщо ж потреби проекту задовольнити неможливо, або відсутній попит збоку споживачів, найбільш раціональним рішенням буде відмова від реалізації проекту.

Серед усіх варіантів реалізації проекту варти обирати той, який забезпечить оптимальний баланс за такими критеріями:

- максимальна користь;
- керованість ризиків;
- наявність спроможностей для реалізації.

Необхідно провести оцінку варіантів реалізації, враховуючи масштаби проекту, проаналізувати всі витрати, ризики та вигоди при застосуванні різних варіантів.

Найбільш важливою складовою є фінансування проекту. Перш за все, варто визначити основне джерело фінансування (центральна або місцева влада, партнер у сфері розвитку, приватний партнер, чи комбінація цих джерел). Невід'ємною складовою є поточне фінансування проекту. Важливо визначити як здійснюватиметься облік витрат на утримання персоналу, обладнання, комунальні послуги, обслуговування, постачання тощо, та настільки реальні такі витрати за наявного бюджету. На рис.3.7. представлена

можлива модель фінансування проектів державно-приватного партнерства в Україні.

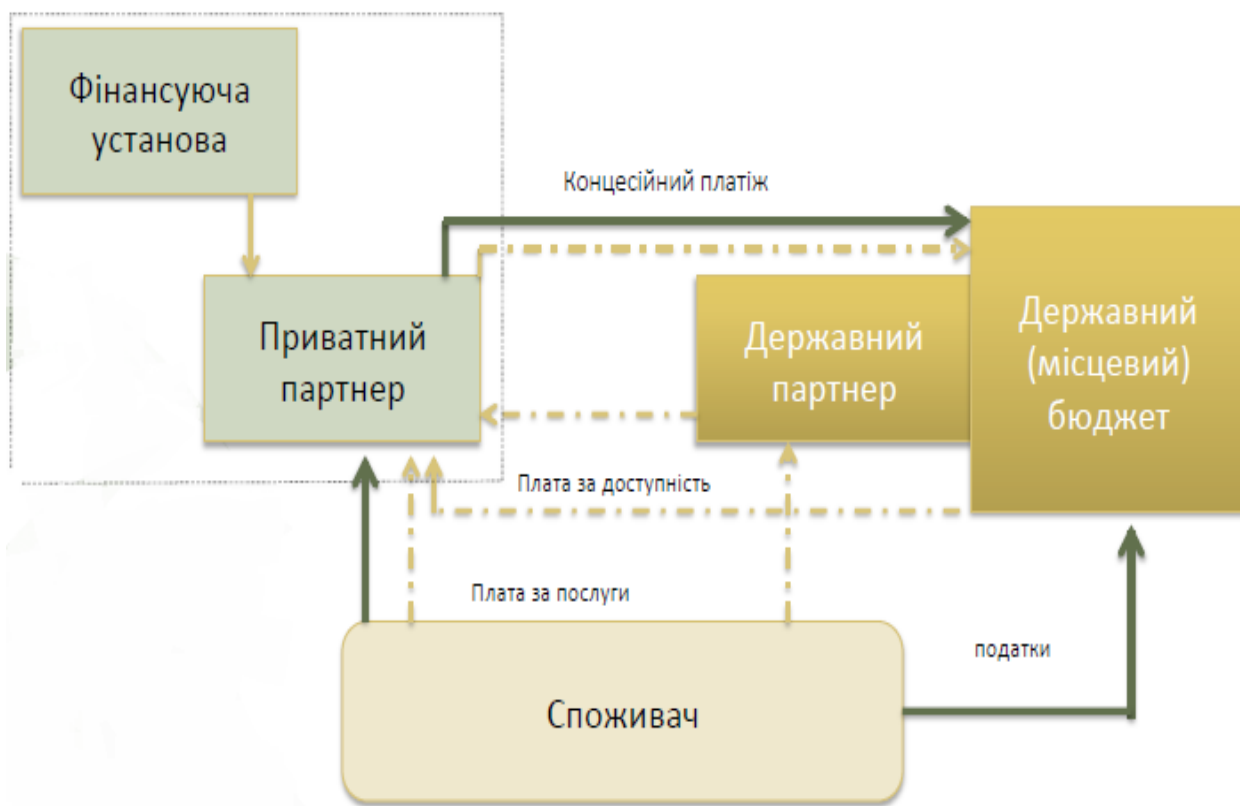


Рис.3.8.Можлива модель фінансування проектів державно-приватного партнерства в Україні [46]

У фінансуванні проекту державно-приватного партнерства більша частка вкладеного капіталу має належати приватному сектору. Як показує досвід зарубіжних країн, найбільш ефективним вважається розподіл капіталу зі співвідношенням 75 % - приватний сектор, 25 % - державний сектор. В Україні для залучення приватних та інституційних інвесторів необхідно ретельно проводити відбір проектів та їх оцінку на відповідність вимогам та потребам суспільства. Основний обсяг фінансових ресурсів, які мають забезпечити окупність проекту для приватного сектору – це плата кінцевих споживачів за отримані послуги, а для державного сектору – податки кінцевих споживачів. Оскільки кінцевий споживач є основним суб'єктом державно-приватного партнерства, який забезпечує окупність реалізованого проекту, то надзвичайно важливо перед реалізацією проекту дослідити та

проаналізувати потребу ринку в даному проекті та наявності значної кількості зацікавлених сторін.

У процесі реалізації проекту необхідно розділити обов'язки сторін та розподілити ризики. Схема такого розподілу у пропонованій моделі виглядає наступним чином (рис.3.9):



Рис.3.8. Схема розподілу обов'язків та ризиків між сторонами при реалізації проектів ДПП в Україні*

*Складено автором

Останнім важливим кроком для реалізації проекту державно-приватного партнерства має стати розробка плану його реалізації та методів оцінки. План реалізації проекту має визначати:

- загальний план проекту з датами початку та завершення його реалізації та основними її віхами;
- структуру управління проектом;
- порядок ухвалення рішень;

- план здійснення закупівель;
- заходи для моніторингу перебігу проекту;
- способи вимірювання результатів.

Не менш важливим є вибір методу оцінки реалізованого проекту. Зазвичай використовують три основні методи оцінки:

- оцінка економічної ефективності – базова оцінка, застосовується при малих проектах;
- багатокритеріальна оцінка – проміжна, застосовується при середніх проектах;
- аналіз витрат і вигод – повна оцінка, необхідна при реалізації великомасштабних проектів.

Базова оцінка є загальною, визначається доцільність проекту, відповідність співвідношення вартість-якість та оцінюється вплив реалізованого проекту та ступінь його окупності.

Багатокритеріальна оцінка зазвичай використовується для всіх середніх за розміром проектів. Це методика, що може також використовуватись як інструмент планування проекту (вона може застосовуватись на підтримку ухвалення рішень для звуження кола можливих варіантів до проведення аналізу співвідношення витрат і вигод). Вона структурує та робить прозорими рішення про результати порівняння різних варіантів один з одним шляхом вимірювання тих факторів, які не мають фінансового вираження. Критерії оцінки мають бути повністю прив'язаними до цілей проекту. Вплив кожного варіанту реалізації на цілі (мету) проекту оцінюється в балах. Перемагає варіант із найвищим балом. БКО краще за все проводити в умовах «робочої зустрічі» з зацікавленими сторонами проекту.

Аналіз витрат і вигод виконується лише для великих проектів (наприклад, об'єкти інфраструктури). За відсутності можливості виконання подібних досліджень на рівні центральної або місцевої влади для проведення аналізу такого типу слід залучати зовнішніх експертів разом із експертами органів, що вносять пропозиції. Усі видатки (капітальні та поточні)

оцінюються за весь строк експлуатації результату проекту. Усі вигоди (соціальні та економічні) оцінюються за той самий строк у грошовому вираженні, а це, як правило, проблематичний, суб'єктивний і часто суперечливий процес. Витрати та вигоди коригуються з урахуванням «дисконтної ставки» для визначення їх поточної вартості для забезпечення їх порівнюваності. Цей показник дає змогу проводити порівняння з іншими проектами, що конкурують. Від проектів, витрати на які перевищують вигоди, як правило, слід відмовлятися.

Важливою є не лише економічна оцінка. Важливо враховувати вплив на довкілля, технічну можливість, соціальний ефект, спроможність управляти проектом та реалізовувати його. Ці аспекти реалізації державно-приватного партнерства надзвичайно важливі, адже їх вплив свідчить про рівень корисності та доцільності проекту саме для суспільства.

Визначивши усі необхідні структурні елементи нової моделі державно-приватного партнерства, загальну схему реалізації проектів державно-приватного партнерства з застосуванням даної моделі в Україні можна зобразити наступним чином (рис.3.9):

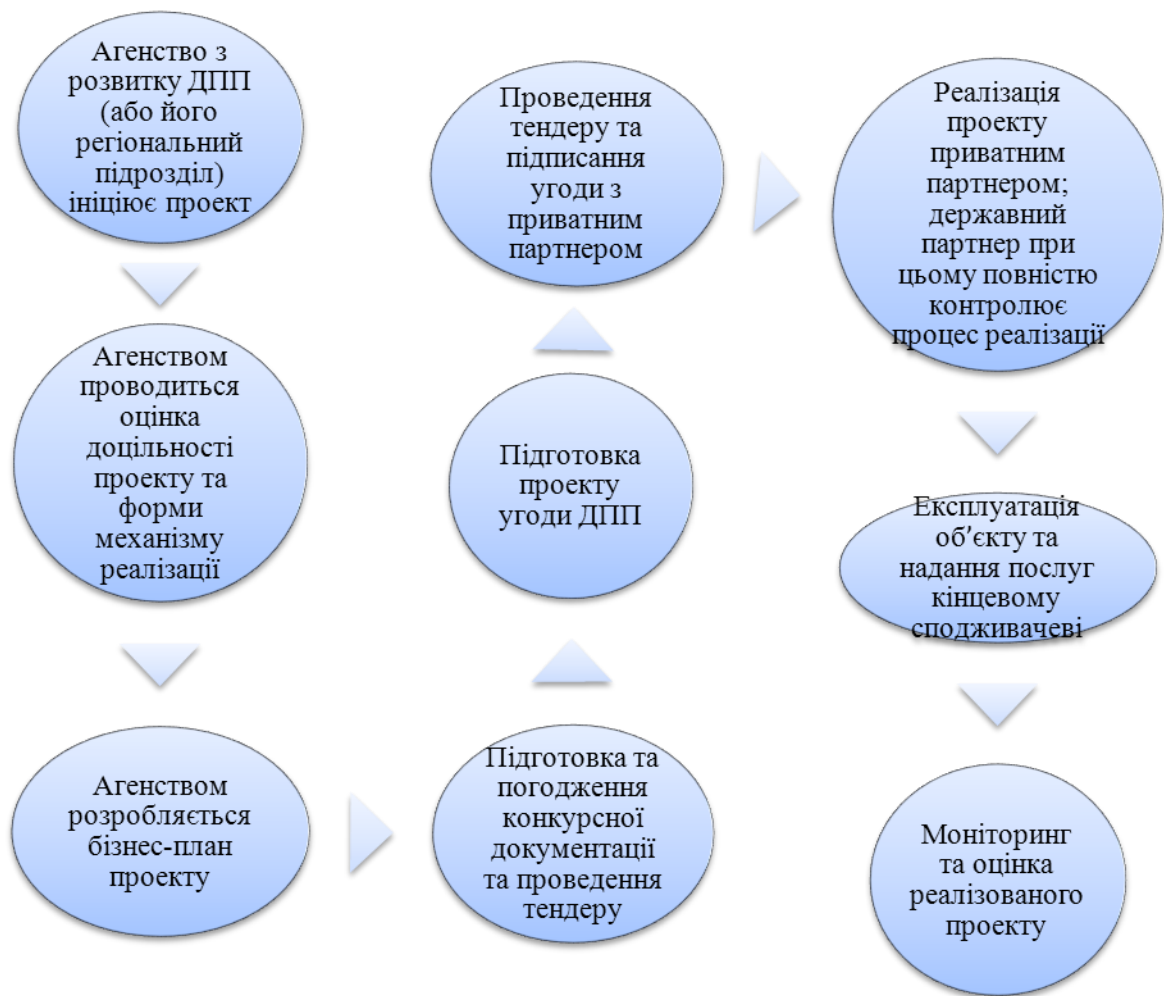


Рис.3.9. Схема реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні з застосуванням пропонованої моделі*

*Складено автором

Отже, в Україні є всі можливості для створення ефективної моделі реалізації державно-приватного партнерства, яка забезпечила б реалізацію доцільних проектів, які в свою чергу сприяли б задоволенню потреб суспільства та приносили користь для економіки країни. Запропонована модель державно-приватного партнерства розроблена на основі досвіду європейських країн, зокрема Великої Британії.

Висновки до розділу III

На основі проаналізованого у попередньому розділі досвіду Великої Британії у формуванні та реалізації державно-приватного партнерства та виявленні головних недоліків ДПП в Україні, ми визначили важливі напрямки впровадження зарубіжного досвіду державно-приватного партнерства та розробили нову модель співпраці державного та приватного секторів для України.

Головними напрямками впровадження світового досвіду стали законодавство у сфері ДПП, інституційна структура забезпечення імплементації та реалізації проектів державно-приватного партнерства, власне процеси імплементації та реалізації проектів, підвищення стимулів для співпраці між державою та бізнесом, підвищення кваліфікації державних службовців у сфері ДПП, активізація місцевих структур у ініціюванні, реалізації та підтримці сприятливого середовища для розвитку державно-приватного партнерства.

У даному розділі в результаті аналізу стану вітчизняного державно-приватного партнерства оцінки можливостей залучення світового досвіду розроблена нова модель державно-приватного партнерства для України. У результаті визначення основних структурних елементів моделі запропоновано створення Агентства з розвитку державно-приватного партнерства як структурного підрозділу Міністерства економічного розвитку та торгівля. Дане Агентство у свою чергу розділено на відділи, кожен з яких має конкретні обов'язки щодо розробки, імплементації та реалізації проектів державно-приватного партнерства. У розділі наведені основні етапи імплементації та реалізації проектів, запропонована модель фінансування проектів, представлена схема розподілу обов'язків та ризиків між державним та приватним сектором. Кінцевим результатом розробки моделі стала наведена загальна схема розробки, імплементації та реалізації проектів державно-приватного партнерства.

ВИСНОВКИ

Отже, узагальнивши матеріал проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Суть державно-приватного партнерства полягає у передачі приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися публічним сектором. Основними передумовами формування ДПП стали тенденція до приватизації держаних активів, нестача державних фінансових ресурсів, необхідність поєднати мобільність бізнесу та його здатність до нововведень з проведенням інституційних заходів уряду. Передумови формування державно-приватного партнерства пояснюються теоріями та концепціями, з яких воно виходить. Відповідно до цих теорій і концепцій виділяють різні підходи до визначення суті державно-приватного партнерства. Ефективне впровадження державно-приватного партнерства відбувається за умови дотримання основних принципів ДПП (прозорість, змагальність, підзвітність, законність, зрозумілість, економічна та фінансова сталість, гнучкість, рівність, соціальне залучення). Формування ДПП проходило в 3 етапи. На 1 етапі формується нормативно-правова база та розробляється понятійний апарат, на 2 – стала інституційна структура, методичні рекомендації, проводиться залучення нових джерел фінансування. На 3 етапі формується зрілий механізм ДПП та розробляються конкретні моделі.
2. Існує загальна модель побудови державно-приватного партнерства. Проте, для кожної країни існують власні особливості формування та реалізації ДПП. Великих успіхів у цій сфері досягли такі країни як Велика Британія, Франція, Німеччина, США. У Великій Британії сформовано дві моделі – Ініціатива приватного фінансування та Приватне фінансування 2. На сьогодні важливішою вважається друга

модель, проте проекти реалізуються із застосуванням обох цих моделей.

Список використаної літератури:

1. Авксентьев, М. Ю. Аналіз розвитку механізмів державно-приватного партнерства в країнах, що розвиваються, в період з 1990 по 2001 рік [Текст] / М. Ю. Авксентьев // Формування ринкових відносин в Україні. – К., 2009. – № 11 (102). – С. 143–149.
2. Авксентьев М. Ю. Державно-приватне партнерство як сучасний механізм залучення інвестицій в інфраструктурні галузі України [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / М. Ю. Авксентьев. – К., 2010. – 20 с. : табл.
3. Аксьонова Г. Д. Державно-приватне партнерство у вирішенні екологічних проблем [Текст] / Г. Д. Аксьонова // Демократичне врядування: наука, освіта, практика. – К., 2009. – Т. 1. – С. 384–385.
4. Актуальні правові проблеми публічно-приватного партнерства у сфері аграрних, земельних, екологічних та космічних відносин [Текст] : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 22 листопада 2013 р.) / [упоряд. Бусуйок Д. В., Настечко К. О., Муравська М. Л. ; редкол.: Семчик В. І. (голова) та ін.] ; Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України. – К. : Прінт Сервіс, 2013. – 202 с.
5. Алавердян Л. М. Становлення і розвиток державно-приватного партнерства у вугільній промисловості України [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / Л. М. Алавердян. – Донецьк, 2011. – 20 с. : іл., табл.
6. Амунц Д. М. Государственно-частное партнерство [Текст] / Д. М. Амунц // Справочник руководителя учреждения культуры. – 2005. – № 12. – С. 128–129.
7. Анализ зарубежного опыта реализации форм государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.web.snauka.ru/issues/2011/06/912>.
8. Афанасьева О. К. Організаційно-економічні основи розвитку державно-приватного партнерства в морських портах України [Текст] :

автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О. К. Афанасьєва. – Одеса, 2011. – 19 с. : іл., табл.

9. Бакушевич І. В. Особливості розвитку державно-приватного партнерства в умовах транскордонного інноваційно-освітнього співробітництва [Текст] / І. В. Бакушевич // Проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств різних форм власності. – Донецьк, 2009. – Вып. 2. – Т. 1. – С. 46–53.

10. Балюк О. О. Теорія Честера Ірвінга Барнарда та державно-приватне партнерство [Текст] / О. О. Балюк // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2012. – С. 13–18. – (Серія «Економічна»).

11. Бараненко І. О. Роль публічно-приватного партнерства у забезпеченні сталого розвитку держави [Текст] / І. О. Бараненко // Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика. – Одеса, 2011. – Т. 2. – С. 6–8.

12. Барб'є, Жан-Поль. Партнерство державних та приватних структур у сфері послуг з працевлаштування [Текст] / Жан-Поль Барб'є, Елен Хансен, Олександр Самородов. – Женева : Міжнар. бюро праці, 2008. – 31 с.

13. Безбах Н. В. Аналіз ризиків при формуванні механізмів державно-приватного партнерства у сфері матеріальних резервів [Текст] / Н. В. Безбах // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – К., 2011. – Вып. 2. – С. 284–291.

14. Безбах Н. В. Методологічні аспекти організації державно-приватного партнерства [Текст] / Н. В. Безбах // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – К., 2011. – Вып. 1. – С. 275–285.

15. Безбах Н. В. Проблеми формування державно-приватного партнерства у сфері матеріальних резервів [Текст] / Н. В. Безбах // Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика. – Одеса, 2011. – Т. 2. – С. 9–10.

16. Безбах Н. В. Формування державно-приватних партнерських відносин у сфері страхових послуг в Україні [Текст] : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 / Н. В. Безбах ; Нац. акад. держ. упр. при Президентіві України. – К., 2014. – 20 с. : іл.

17. Бержанір А. Л. Роль державно-приватного партнерства у соціально-економічному розвитку регіонів [Текст] / А. Л. Бержанір // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2013. – Т. 3. – № 3. – С. 54–56. – (Сер.: Економіка).

18. Бобко У. П. Державно-приватні партнерства в Україні: правові аспекти соціального співробітництва [Текст] / У. П. Бобко // Митна справа. – 2012. – № 1 ; Ч. 2 ; Кн. 2. – С. 147–157.

19. Бовсунівська І. В. Роль приватно-комунального партнерства у розвитку комунальної власності [Текст] / І. В. Бовсунівська // Науковий вісник. – Чернівці, 2009. – С. 196–203. – (Серія «Економічні науки»).

20. Богдан І. В. Переваги та ризики участі іноземних інвесторів у проектах публічно-приватного партнерства [Текст] / І. В. Богдан // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 2. – С. 43–54.

21. Богданов С. Г. Щодо механізмів реалізації державно-приватного партнерства в Україні [Текст] / С. Г. Богданов // Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика. – Одеса, 2011. – Т. 2. – С. 12–13.

22. Боднар Г. Ф. Управління державно-приватними партнерствами на засадах гармонізації інтересів сторін [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Г. Ф. Боднар ; М-во освіти і науки України, Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2010. – 20 с. : іл., табл.

23. Бойко О. В. Організаційно-економічні особливості концесій в системі формування партнерських відносин держави з приватним сектором економіки [Текст] / О. В. Бойко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2008. – № 32. – С. 210–214.

24. Бондарь Т. Вынужденное партнерство [Текст] / Т. Бондарь // Политический журнал. – 2005. – № 9 (60). – С. 13–16.

25. Бондарєва В. О. Ідеї меркантилістів в сучасній економічній теорії [Текст] / В. О. Бондарєва // Актуальні питання сучасної економіки : матеріали

III Всеукраїнської заочної наук. конференції. – Умань, 2011. – Ч. 3. – С. 44–45.

26. Бондарук В. І. Публічно-приватне партнерство як складова інвестиційної стратегії регіону [Текст] / В. І. Бондарук // Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика. – Одеса, 2011. – Т. 2. – С. 15–16.

27. Борович О. Д. Підвищення інвестиційної привабливості регіонів на основі державно-приватного партнерства (на прикладі транспорту) [Текст] / О. Д. Борович // Економічний розвиток України в сучасному просторі та часі : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Харків, 2010. – С. 412–418.

28. Борщевський В. В. Інституціональні чинники розвитку державно-приватного партнерства в контексті європейської інтеграції України [Текст] / В. В. Борщевський // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности. – Донецк, 2009. – Вып. 2, т. 1. – С. 53–64.

29. Брайловский И. А. Подходы к классификации рисков государственно частного-партнерства [Текст] / И. А. Брайловский // Актуальные проблемы экономики и управления. – Киров : МЦНИП, 2013. – Вып. 2. – С. 14–25.

30. Брайловський І. А. PEST-класифікація ризиків державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Схід : аналітично-інформаційний фаховий наукометричний журнал. – 2013. – № 1 (121). – С. 15–19.

31. Брайловський І. А. Аналіз застосування проектів державно-приватного партнерства в країнах СНД [Текст] / І. А. Брайловський // Зб. наук. праць Донецького державного університету управління. – 2012. – Т. XIII. – Вип. 248. – С. 57–67. – (Серія «Економіка»).

32. Брайловський І. А. Аналіз підходів до класифікації моделей державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Вісник Одеського національного університету. – Одеса : Гельветика, 2013. – Т. 18. – Вип. 3/1. – С. 60–63. – (Серія «Економіка»).

33. Брайловський І. А. Аналіз чинників впливу на результативність проектів державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Вісник Одеського національного університету. – Одеса : Гельветика, 2013. – Т. 18. – Вип. 1/1. – С. 47–50. – (Серія «Економіка»).

34. Брайловський І. А. Генезис протоформ державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2012. – № 1 (52). – С. 47–51. – (Серія «Економічні науки»).

35. Брайловський І. А. Державно-приватне партнерство як інструмент задоволення суспільних потреб [Текст] / І. А. Брайловський // Наук. записки Острозького національного ун-ту. – 2013. – Вип. 23. – С. 11–14. – (Серія «Економіка»).

36. Брайловський І. А. Державно-приватне партнерство як угода про взаємні вигоди [Текст] / І. А. Брайловський // Наук. записки Острозького національного ун-ту. – 2013. – Вип. 24. – С. 15–18. – (Серія «Економіка»).

37. Брайловський І. А. Державно-приватні партнерства: сутність, економічний зміст, класифікація і цілі [Текст] / І. А. Брайловський // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов. – Донецк : ДонНУ, 2013. – Т. 1. – С. 60–62.

38. Брайловський І. А. Економічний зміст категорії державно-приватне партнерство [Текст] / І. А. Брайловський // Наука молода. – Тернопіль, 2012. – № 18. – С. 114–117.

39. Брайловський І. А. Засоби держави стосовно зниження ризиків державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5 (43). – С. 21–24.

40. Брайловський І. А. Засоби зниження наслідків ризиків проектів державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Економіка та держава. – 2013. – № 9. – С. 26–28.

41. Брайловський І. А. Інтереси і вигоди приватного сектора в державно-приватному партнерстві [Текст] / І. А. Брайловський // Бізнес-інформ. – 2013. – № 8 (427). – С. 232–236.

42. Брайловський І. А. Інтереси та переваги в проектах державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль, 2013. – Т. 14. – № 2. – С. 52–57.

43. Брайловський І. А. Категорії ризиків державно-приватного партнерства у PEST-класифікації [Текст] / І. А. Брайловський // Зб. наук. праць Донецького державного університету управління. – 2012. – Т. XIII. – Вип. 257. – С. 26–34. – (Серія «Економіка»).

44. Брайловський І. А. Контракт постачання та управління як модель державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Вісник Донецького національного університету. – 2013. – № 1. – С. 24–26. – (Серія «Економіка і право»).

45. Брайловський І. А. Моделі державно-приватних партнерств [Текст] / І. А. Брайловський // Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства: зб. наук. праць / ДонДУУ. – Донецьк: ДонДУУ, 2012. – т. XIII. – – С. 51–60. – (серія "Економіка"; вип. 255).

46. Брайловський І. А. Передача активів – роздержавлення як одна з моделей державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Вісник Національного ун-ту «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого». – Харків : Право, 2013. – № 1 (12). – С. 92–99.

47. Брайловський І. А. Потенційні вигоди державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Водний транспорт : зб. наук. праць Київської державної академії водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного. – К. : КДАВТ, 2013. – № 2 (17). – С. 68–72.

48. Брайловський І. А. Розвиток державно-приватного партнерства в Україні в контексті світових тенденцій [Текст] / І. А. Брайловський // Схід :

аналітично-інформаційний фаховий наукометричний журнал. – 2014. – № 1 (127). – С. 6–10.

49. Брайловський І. А. Сутність і характеристика ризиків учасників державно-приватних партнерств [Текст] / І. А. Брайловський // Схід : аналітично-інформаційний фаховий наукометричний журнал. – 2012. – № 6 (120). – С. 7–11.

50. Брайловський І. А. Сучасний стан державно-приватного партнерства в країнах Європейського Союзу [Електронний ресурс] / І. А. Брайловський // Ефективна економіка. – 2012. – № 12. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1699>.

51. Брайловський І. А. Сучасні теорії державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Вісник Приазовського державного технічного університету. – Маріуполь : ДВНЗ «Приазов. держ. техн. ун-т», 2012. – Вип. 24. – С. 49–54. – (Серія «Економічні науки»).

52. Брайловський І. А. Теоретичні засади взаємодії суспільного і приватного секторів економіки в рамках державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Економіка і управління. – 2014. – №3 (63). – С. 68–72.

53. Брайловський І. А. Управління ризиками проектів державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Схід : аналітично-інформаційний фаховий журнал. – 2013. – № 5 (125). – С. 17–21.

54. Брайловський І. А. Характеристика орендно-концесійних моделей державно-приватного партнерства [Текст] / І. А. Брайловський // Економіка і організація управління. – 2013. – № 1 (15) – 2 (16). – С. 166–172.

55. Брайловський І.А. Теорія сумісно-розділених відносин як методологічне підґрунтя визначення категорії та формування механізмів державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / І. А. Брайловський // Схід : аналітично-інформаційний фаховий наукометричний журнал. – 2015. – № 1 (133). – С. 5–8.

56. Бутовченко К. Державно-приватному партнерству в Україні бути?: нагальні тренди інвестиційної політики [Текст] / К. Бутовченко // Юридична газета. – 2012. – 20 берез. (№ 12). – С. 6–7.

57. Вайсман Е. Я. Механізм залучення інвестицій в економіку регіону на основі державно-приватного партнерства [Текст] / Е. Я. Вайсман // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 6. – С. 149–153.

58. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство [Текст] : в 2-х тт. / В. Г. Варнавский. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – Т. 1. – С. 12.

59. Варнавский В. Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности [Электронный ресурс] / В. Г. Варнавский // Полемика : Интернет-журнал. – 2002. – № 13. – Режим доступа : <http://www.irex.ru/publications/polemika/13/varnavsky.html>.

60. Варнавский В.Г. Место и роль государственно-частного партнерства в системе экономических категорий: попытка системного анализа [Электронный ресурс] / В. Г. Варнавский . – Режим доступа : www.econorus.org/consp/files/x3yb.doc

61. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски [Текст] / В. Г. Варнавский. – М. : Наука, 2005. – 315 с.

62. Васильева М. Н. Анализ зарубежного опыта реализации форм государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации : научно-практический журнал. – 2011. – № 2. – Режим доступа : <http://web.snauka.ru/issues/2011/06/912>.

63. Васильев Є. Є. Законодавче забезпечення державно-приватного партнерства в інноваційній сфері в Україні [Текст] / Є. Є. Васильев // Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика. – Одеса, 2011. – Т. 2. – С. 18–19.

64. Васильєва О. І. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства [Текст] / О. І. Васильєва // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – К., 2012. – Вип. 1. – С. 37–48.

65. Васьковець Д. Нормативно-правове забезпечення комунально-приватного партнерства в Україні [Текст] / Д. Васьковець // Право України. – 2012. – № 1/2. – С. 433–439.

66. Вдовенко Ю. С. Приватно-державне партнерство в автодорожній сфері [Текст] / Ю. С. Вдовенко. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – 197 с. : іл., табл.

67. Велков В. Державно-приватне партнерство як механізм взаємодії влади та бізнесу [Текст] / В. Велков // Актуальні проблеми державного управління. – Одеса, 2010. – Вип. 3. – Т. 2 (43). – С. 38–42.

68. Вилицов М. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект [Текст] / М. Вилицов // Власть. – 2006. – № 7. – С. 14–19.

69. Вінник О. М. Форми та моделі державно-приватного партнерства [Текст] / О. М. Вінник // Університетські наукові записки : часопис Хмельницького університету управління та права. – 2011. – Вип. 1. – С. 159–169.

70. Вінник О. М. Корпоративна форма державно-приватного партнерства: проблеми правового забезпечення на тлі зарубіжного досвіду [Текст] : монографія / О. М. Вінник. – Суми : МакДен, 2012. – 204 с.

71. Внукова Н. Розвиток державно-приватного партнерства на основі створення медичного кластера [Текст] / Н. Внукова // Україна Бізнес Ревю. – 2012. – 17-31 січ. (№ 3/4) – С. 15.

72. Гаврилюк А. М. Державно-приватне партнерство у туризмі: маркетингові засади [Текст] / А. М. Гаврилюк // Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика. – Одеса, 2011. – Т. 2. – С. 19–21.

73. Головатенко, О. С. Основні ризики державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві України [Текст] / О. С. Головатенко // Демократичне врядування: наука, освіта, практика. – К., 2009. – Т. 3. – С. 194–197.

74. Головатенко О. С. Ризики та напрями їх подолання при розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві

[Текст] / О. С. Головатенко // Науковий вісник. – К., 2008. – Вип. 2 (4) : Державне та муніципальне управління. – С. 264–270.

75. Головінов О. М. Науково-практичні аспекти державно-приватного партнерства в освіті [Текст] / О. М. Головінов, Л. А. Дмитриченко // Економіка та право. – 2013. – № 1. – С. 84–89.

76. Гончаренко Л. И. Государственно-частное партнерство как механизм финансирования инвестиционной деятельности [Текст] / Л. И. Гончаренко // Экономика. Налоги. Право. – 2013. – № 2. – С. 94–103.

77. Гриценко А.А. Совместно разделённые отношения: труд, собственность и власть /А.А.Гриценко // Экономика Украины, 2003. – № 6. – С. 50-58.

78. Гриценко Л. Л. Державно-приватне партнерство в контексті реалізації стабілізаційної політики держави [Текст] / Л. Л. Гриценко // Економіка і регіон. – 2012. – № 2. – С. 19–24.

79. Гриценко Л. Л. Концептуальні засади державно-приватного партнерства [Текст] / Л. Л. Гриценко // Вісник Сумського державного ун-ту. – 2012. – № 3. – С. 52–59. – (Сер.: Економіка).

80. Губанова О. Р. Використання механізму державно-приватного партнерства у сфері поводження з твердими відходами [Текст] / О. Р. Губанова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2008. – Вип. 238. – Т. 5. – С. 992–1000.

81. Даниленко С. А. Публічно-приватне партнерство органів публічної влади й приватного сектора щодо впровадження цифрового мовлення в Україні [Текст] / С. А. Даниленко // Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика. – Одеса, 2011. – Т. 2. – С. 26–28.

82. Дегтяр О. А. Державно-приватне партнерство у розвитку соціальної інфраструктури в умовах розбудови громадянського суспільства [Текст] / О. А. Дегтяр // Економіка та держава. – 2014. – № 1. – С. 98–101.

83. Єфименко, Т. І. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки [Текст] : монографія / Т. І. Єфименко. – К. : [б. в.], 2012. – 371 с. : табл.

84. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Текст] / М. Дерябина. – М. : Высшая шк. экономики, 2010. – 288 с.

85. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Текст] / М. Дерябина // Вопросы экономики. – М. : Редакция журнала "Вопросы экономики", 2008. – № 8. – С. 61–77.

86. Джуха В. М. Основні схеми реалізації державно-приватного партнерства в спортивно-оздоровчій сфері [Текст] / В. М. Джуха, Р. Р. Погосян // Економіка розвитку. – 2014. – № 1. – С. 46–50.

87. Дикий О. В. Державно-приватне партнерство як механізм ефективного відтворення конвергентного потенціалу будівельних підприємств [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 / О. В. Дикий ; М-во освіти і науки України, Київ. нац. ун-т буд-ва та архіт. – К., 2013. – 39 с. : іл., табл.

88. Дичка М. В. Застосування державно-приватного партнерства у санаторно-курортній сфері [Текст] / М. В. Дичка // Аналіз сучасних економічних процесів та інформаційні технології : матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ, 2011. – С. 23–26. – (Державне регулювання економічних процесів).

89. Длугопольський О. В. Державно-приватні партнерства: зарубіжний досвід і уроки для України [Текст] / О. В. Длугопольський, А. Ю. Жуковська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 43–49.

90. Длугопольський О.В. Приватно-державне партнерство як механізм протидії кризі державних фінансів: ринок історичної нерухомості країн ЄС // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму: Збірник наукових праць. –2011. –№1(3). –Т.2. –с.74-80.

91. Дмитриченко Л. І. Державно-приватне партнерство: сутність, закордонний досвід, механізм реалізації в Україні [Текст] /

Л. І. Дмитриченко, І. А. Брайловський // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк : ДонНУ, 2014. – Т. 2. – С. 105–108.

92. Дубницький В. І. Використання можливості інноваційно-маркетингового потенціалу територій в умовах формування державно-приватного партнерства [Текст] / В. І. Дубницький // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – 2012. – Вип. 254. – С. 7–21. – (Серія «Економіка»).

93. Дутко Н. Г. Забезпечення державно-приватного партнерства на місцевому рівні [Текст] : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.04 / Н. Г. Дутко ; М-во освіти і науки України, Акад. муніцип. упр. – К., 2013. – 20 с. : іл.

94. Економічний ріст в умовах державно-приватного партнерства [Текст] : матеріали III-ої Міжнар. наук.-практ. конф., 15-16 берез. 2013 р. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Нац. гірн. ун-т" (м. Дніпропетровськ, Україна), Міжнар. ун-т ресурсів (РФ, ФРН, Австрія, Польща, Україна) ; [редкол.: В. М. Шаповал та ін.]. – Херсон : Вид. дім "Гельветика", 2013. – 189 с. : іл., табл.

95. Єрмілов С. Ф. Інвестиційний механізм формування державно-приватного партнерства [Текст] / С. Ф. Єрмілов // Держава та регіони. – 2012. – № 1. – С. 64–68. – (Сер.: Держ. управління).

96. Єрмілов С. Ф. Особливості формування інституту державно-приватного партнерства [Текст] / С. Ф. Єрмілов // Держава та регіони. – 2011. – № 4. – С. 92–95. – (Сер.: Держ. управління).

97. Єрмілов С. Ф. Формування механізмів державно-приватного партнерства в науково-інноваційній сфері України [Текст] : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 / С. Ф. Єрмілов ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2012. – 20 с. : іл., табл.

98. Єфименко Т. І. Публічно-приватне партнерство як істотний вектор антикризових програм [Текст] / Т. І. Єфименко // Проблемы повышения

ефективності функціонування підприємств різних форм власності. – Донецьк, 2009. – Вип. 2. – Т. 1. – С. 25–38.

99. Ефимова Л. И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт: доклад на семинаре «Государственно-частное партнерство: новые тенденции развития транспортной инфраструктуры» [Электронный ресурс] / Л. И. Ефимова // Вестник Евроазиатского транспортного союза. – 2003. – № 3. – Режим доступа : http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php.

100. Жук В. П. Організація державно-приватного партнерства в зарубіжних країнах [Текст] / В. П. Жук // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 11. – С. 111–113.

101. Жук В. П. Основні характеристики державно-приватного партнерства [Текст] / В. П. Жук // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 12. – С. 122–124.

102. Жук В. П. Форми функціонування державно-приватного партнерства [Текст] / В. П. Жук // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 13. – С. 109–111.

103. Жук В. П. Формування механізмів розвитку державно-приватного партнерства в Україні [Текст] : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 / В. П. Жук ; М-во освіти і науки України, Акад. муніцип. упр. – К., 2013. – 20 с.

104. Жулінська О. С. Аналіз стримуючих факторів розвитку публічно-приватного партнерства в Україні на основі європейського досвіду [Текст] / О. С. Жулінська // Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика. – Одеса, 2011. – Т. 2. – С. 31–33.

105. Запорожець С. А. Механізми управління розвитком міста в контексті публічно-приватного партнерства [Текст] / С. А. Запорожець // Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика. – Одеса, 2011. – Т. 2. – С. 34–35.

106. Захаров А. Н. Роль механизмов государственно-частного партнерства в решении экономических и социальных проблем России [Электронный ресурс] / А. Н. Захаров. – Режим доступа : http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=177.

107. Захарова Г. С. Державно-приватне партнерство в туризмі як форма розвитку туристичної галузі в Україні [Текст] / Г. С. Захарова // Держава та регіони. – 2011. – № 4. – С. 24–28. – (Сер.: Держ. управління).

108. Звонар В. П. Особливості реалізації в Україні соціального замовлення як моделі державно-приватного партнерства (на матеріалах Волинської області) [Текст] / В. П. Звонар // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности. – Донецк, 2009. – Вып. 2. – Т. 1. – С. 117–128.

109. Зельднер А. Г. Концептуальные основы становления и функционирования государственно-частного партнерства [Текст] / А. Г. Зельднер. – М. : Институт экономики РАН, 2010. – 38 с.

110. Зими́на Т. В. Государственно-частное партнерство: проблемы развития [Текст] / Т. В. Зими́на, Е. Н. Стариков // ЭКО : Всероссийский экономический журнал / [гл. ред. С. В. Казанцев]. – Новосибирск, 2009. – № 7. – С. 71–79.

111. Інвестиційний рівень проектів державно-приватного партнерства у світі у 2013 р. – Режим доступу:

<http://www.standardandpoors.com/ratingsdirect;>

<http://www.standardandpoors.com/ratings/international-scale/ru/ru/>

112. Использование концессии как формы государственно-частного партнерства для реализации крупных предпринимательских проектов в автодорожной отрасли РФ. Отчет по научно-исследовательской работе [Текст] / НОУ «Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт)». – М. : МИРБИС, 2007.

113. Іголкін І. В. Особливості формування національних інноваційних систем на засадах державно-приватного партнерства в країнах, що розвиваються [Текст] / І. В. Іголкін // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 1. – С. 76–79.

114. Казюк Я. М. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації інвестиційної політики на місцевому рівні [Текст] / Я. М. Казюк // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології. – Херсон, 2012. – Вип. 2 (7). – С. 63–69.

115. Карпус Е. Основные препятствия при реализации проектов ГЧП [Текст] / Е. Карпус // Рынок ценных бумаг : аналитический журнал. – М. : РЦБ, 2009. – № 16. – С. 38–39.

116. Кваша С. М. Рекомендації щодо можливості функціонування механізму державно-приватного партнерства у рибній галузі [Текст] / С. М. Кваша, Н. М. Вдовенко. – К. : Вітас-ЛТД, 2013. – 69, [1] с. : іл., табл.

117. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж.Кейнс; вступ. статья Н.А.Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).

118. Киварина М. В. Роль государственно-частного партнерства в становлении инновационной экономики [Текст] / М. В. Киварина, Н. И. Морозова // Управление экономическими системами. – 2011. – № 4. – С. 28–33.

119. Клевцевич Н. А. Ризики проектів державно-приватного партнерства в комунальному господарстві України [Текст] / Н. А. Клевцевич // Науковий вісник. – Одеса, 2009. – № 9 (87). – С. 37–42.

120. Клепиков В. Партнерство бизнеса и государства [Текст] / В. Клепиков // Мир транспорта: теория, история, конструирование будущего. – М. : МИИТ, 2007. – № 3. – С. 58–61.

121. Клименко С. Є. Теоретичні основи побудови концепції інноваційного розвитку економіки України, заснованої на приватно-

державному партнерстві [Текст] / С. Є. Клименко // Держава та регіони. – 2012. – № 3. – С. 31–37. – (Сер.: Економіка та підприємництво).

122. Климов П. Е. Распределение рисков в проектах государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / П. Е. Климов. – Режим доступа : <http://uecs.ru/uecs-44-82012/item/1510-2012-08-27-06-32-50>.

123. Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса [Текст] / М. Клинова // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 78–90.

124. Коддингтон А. Кейнсианская экономическая теория: в поисках главных принципов [Текст] / А. Коддингтон // Истоки. – М. : Высшая школа экономики, 1998. – Вып. 3. – С. 338.

125. Конституція України [Текст] // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

126. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки [Текст] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 № 739-р. // Офіційний вісник України. – 2013. – № 76. – Ст. 2831. – С. 291.

127. Котова Н. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації проектів територіального маркетингу [Текст] / Н. Котова // Актуальні проблеми державного управління. – Одеса, 2010. – Вип. 3. – Т. 2 (43). – С. 64–67.

128. Коцюрба О. Ю. Фінансові аспекти державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства [Електронний ресурс] / О. Ю. Коцюрба // Зб. наук. праць Кіровоградського національного технічного університету. – 2010. – Вип. 18 (ч. 1). – С. 380–386. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_18_1_ekon/stat_18_1/60.pdf.

129. Кривуц Ю. Н. Физиократы о свободе торговли и конкуренции [Текст] / Ю. Н. Кривуц // Вісник. – Харків, 2011. – № 943. – С. 192. – (Серія: Економічна).

130. Крутилко О. І. Державно-приватне партнерство як форма прямого іноземного інвестування в інфраструктурний розвиток країн ЦСЄ [Текст] / О. І. Крутилко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 1. – С. 7–9.

131. Кузьмин В. А. Теоретическое обоснование концепции государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / В. А. Кузьмин. – Режим доступа : <http://www.rea.ru/UserFiles/fdo/INCON3-2011/>.

132. Кулинич П. Правове регулювання оренди сільськогосподарських земель на засадах публічно-приватного партнерства [Текст] / П. Кулинич // Юридична Україна. – 2013. – № 7. – С. 76–82.

133. Куліков А. І. Переваги застосування механізму державно-приватного партнерства [Текст] / А. І. Куліков // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 5. – С. 114–116.

134. Линева И. В. Из зарубежного опыта заключения и реализации концессионных соглашений [Текст] / И. В. Линева // Местное самоуправление в Российской Федерации. – 2011. – Янв.-март. – С. 45.

135. Лист Ф. Национальная система политической экономии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: royallib.com/read/list_fridrih/natsionalnaya_sistema_politicheskoi_ekonomii.html#0

136. Лозова Г. М. Реформування системи пенсійного страхування в Україні як пріоритетний напрям державно-приватного партнерства [Текст] / Г. М. Лозова // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности. – Донецк, 2009. – Вып. 2. – Т. 1. – С. 149–158.

137. Ляхович О. О. Інституційні та договірні форми державно-приватного партнерства [Текст] / О. О. Ляхович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – Т. 3. – № 4. – С. 248–251. – (Сер.: Економіка).

138. Маісурадзе М. Ю. Передумови розвитку державно-приватного партнерства в Україні [Текст] / М. Ю. Маісурадзе // Економіка та держава. – 2014. – № 2. – С. 11–14.

139. Максимов В. В. Необходимость методологического подхода использования государственно-частных партнерств для реализации транспортных проектов. Тезисы доклада [Текст] / В. В. Максимов // Предпринимательство и реформы в России: материалы тринадцатой международной конференции молодых ученых-экономистов, 25-26 октября 2007 г. – СПб. : Изд. центр ЭФ СПбГУ, 2007. – С. 112–113.

140. Малиш Н. А. Особливості реалізації механізму державно-приватного партнерства в транспортній сфері України [Текст] / Н. А. Малиш // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – К., 2012. – Вип. 1. – С. 93–101.

141. Манько Н. Н. Концепция управления рисковыми составляющими государственно-частного партнерства [Текст] / Н. Н. Манько // Инновации и инвестиции. – 2011. – № 3. – С. 42–45.

142. Маршалл А. основі економічної науки [предисл. Дж.М.Кейнс; пер. с англ. В.И.Бомкина, В.Т.Рысина, Р.И.Столпера] _ М.: Эксмо, 2007. – 832 с. (Антология экономической мысли).

143. Махортов Е. А. Государственно-частное партнерство как форма отношений власти и бизнеса в России [Электронный ресурс] / Е. А. Махортов, А. С. Семченков // Лоббинг в России и за рубежом. – 2009. – № 3. – С. 22–28. Режим доступа : http://lobbying.ru/index.php?article_id=2359.

144. Мельник М. І. Інституційно-організаційні аспекти державно-приватного партнерства в Україні на основі концесії [Текст] / М. І. Мельник // Вісник. – К., 2010. – № 1 (7). – С. 42–46.

145. Мерзлов И. Ю. Основные подходы к реализации инфраструктурных проектов [Текст] / И. Ю. Мерзлов // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9. – С. 489.