

## МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

*У статті обґрунтовано розвиток механізмів державно-приватного партнерства. Проаналізовано методологічні підходи до фінансування проектів державно-приватного партнерства в Україні із використанням інструментів інституційної, організаційної та фінансової державної підтримки, а також надано рекомендації щодо їхнього практичного впровадження.*

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство (ДПП), проектне фінансування, державне регулювання, механізми, підходи.

### I. Вступ

Наслідком світової економічної рецесії в Україні стала глибока криза державних фінансів, яка виявляється у стрімкому зростанні державного боргу та дефіциту консолідованого бюджету, скороченні реальної заробітної плати у бюджетній сфері, згортанні механізмів довгострокового державного фінансування і кредитування та інших явищах, які засвідчують вкрай обмежені можливості бюджетно-фіскальної політики в складних економічних умовах. З іншого боку, у процесі суспільного розвитку потреба у послугах, що надаються державою, – чи то йдеться про загальні, чи про соціальні послуги, – лише зростає на тлі фізичного та морального старіння інфраструктури і зменшення можливостей державних капіталовкладень у цю сферу. Це ставить перед органами державної влади, фінансистами – науковцями та практиками – питання про пошук та реалізацію альтернативних, щодо бюджетного, механізмів фінансування інфраструктурних проектів в Україні. Таким чином, дослідження проблематики реалізації механізмів державно-приватного партнерства (далі – ДПП) в Україні можна назвати одним із найбільш актуальних і важливих напрямів у сфері державної фінансової політики на наступне десятиріччя.

Істотний внесок у розгляд проблем ДПП зробили такі вчені, як: В. Варнавський, Д. Дельмон, М. Джеррад, В. Еггерс, І. Запатріна, В. Лихачов, С. Осборн, К. Харріс та ін. [1–10]. Разом із тим, у системі державного управління проблема розробки інструментів і механізмів фінансування проектів ДПП до кінця не вирішена. Крім того, незважаючи на досить великий потенціал механізму ДПП, у державній політиці та вітчизняній науковій літературі поки що не знайшла належного відображення методологія проектного фінансування. Отже, у сучасних умовах перед органами державної влади об'єктивно

постає потреба у практичній реалізації механізму державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку України.

### II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати фінансовий аспект механізму державно-приватного партнерства; проаналізувати методологічні підходи до фінансування проектів державно-приватного партнерства в Україні із використанням інструментів інституційної, організаційної та фінансової державної підтримки.

### III. Результати

Витрати на інфраструктурні проекти, в кінцевому рахунку, несуть кінцеві споживачі або платники податків, а отже, державні інвестиції в інфраструктурні проекти традиційно здійснюються із державного та/або місцевих бюджетів за рахунок поточних надходжень або довгострокових позик. Інфраструктурні проекти у державному секторі економіки можуть фінансуватися за допомогою емісії боргових зобов'язань, наприклад, облігацій або ж шляхом прямих запозичень у банківському секторі. Однак реалізація подібного підходу до фінансування є можливою лише для державних компаній із міцним фінансовим станом і в умовах сприятливого, стабільного інвестиційного клімату, відсутність якого саме є характерною рисою України. Механізм ДПП пропонує альтернативу у вигляді залучення нових джерел приватного фінансування й управління зі збереженням за державним сектором як прав власності, так і визначення цілей та завдань проекту. Крім того, реалізація механізму ДПП дає змогу створити "ефект важеля" і залучати приватний капітал для підвищення ефективності використання бюджетних коштів, а також реалізувати переваги від залучення спеціалізованих приватних підприємств для управління та надання інфраструктурних послуг.

Перший, найбільш традиційний, методологічний підхід передбачає використання як головне джерело фінансових ресурсів дер-

жавний бюджет, коли держава залучає позикові кошти й інвестує їх у інфраструктурні проекти за допомогою бюджетного фінансування (інвестування), кредитування, грантів, субсидій, гарантій тощо. Зазвичай органи державної влади мають можливість доступу до більш дешевих, ніж приватний сектор, кредитних ресурсів, але їхній обсяг обмежено параметрами річного бюджету, оскільки максимальний обсяг державних запозичень досить жорстко регламентовано законом про державний бюджет, і, крім того, у державному секторі завжди існує низка програм та проектів, які конкурують між собою за дефіцитні “дешеві” бюджетні ресурси.

Другий типовий методологічний підхід базується на схемі корпоративного фінансування, за якого приватна компанія-партнер самостійно залучає фінансові ресурси, використовуючи свою кредитну історію та власні активи, і застосовує їх для подальшого інвестування в проект. Зазначимо, що при цьому компанії доводиться стикатися, з одного боку, із мінливою кон'юнктурою на фінансових ринках, а з іншого – з вкрай обмеженим інвестиційним потенціалом інфраструктурних комунальних/державних підприємств. Такі обмеження, а також обсяги необхідних інвестицій та прибутку, на які розраховують приватні інвестори, у свою чергу, можуть призвести до різкого зростання вартості суспільних послуг та/або піршення їхньої якості, а отже, подібний підхід до фінансування проектів ДПП може виявитися непридатним для практичної реалізації в Україні, виходячи із соціальних і політичних міркувань.

Третій, найбільш сучасний, підхід – проектне фінансування, за якого прями кредити без права регресу або з обмеженим правом регресу надаються спеціально створеній у рамках проекту ДПП компанії. У цьому випадку забезпеченням кредитів виступають грошові потоки проекту, а матеріальне забезпечення боргу обмежено поточними активами проектної компанії та її майбутніми доходами. Ще однією перевагою цього підходу є те, що борг проектної компанії не відображається ні на балансі приватного партнера, ні на балансі державного. Термін “обмежене право регресу” означає, що єдиним джерелом погашення кредитної заборгованості проекту є генеровані ним доходи, і це має наслідком те, що будь-які обмеження, перешкоди в отриманні доходів або ж непередбачені витрати створюють загрозу здатності проектної компанії здійснювати виплати за кредитами. Таким чином, більшість ризиків проекту ДПП, що їх несе проектна компанія, переносяться на її кредиторів, які стають дуже чутливими до ризиків і у будь-який спосіб прагнуть обмежити ризики проекту. Умови отримання фінансування

варіюють залежно від інтересів кредиторів, а також від сприйняття ними ризиків проекту.

Якісна експертиза механізму ДПП зазвичай охоплює такі аспекти. По-перше, аналіз стабільності економічного та політичного середовища, який базується на аналізі взаємодії національної економіки і відповідного проекту ДПП. Незважаючи на те, що саме державний партнер, а не кредитор, повинен переконатися, що проект матиме загальний позитивний вплив на економіку та суспільство, кредитори проводять власне оцінювання загальних суспільних вигод і витрат проекту [5, с. 104–105]. При цьому широко використовується макроекономічний аналіз для визначення таких фундаментальних характеристик проекту, як: історичні та потенційні коливання цін, витрат, рівня виробництва, доступності та якості, рівня конкуренції, попиту; наявність і місце розташування постачальників чинників виробництва та провайдерів послуг; гнучкість, розвинутість і структурованість ринку праці, наявність кваліфікованих кадрів; історичні та перспективні тенденції рівня інфляції, відсоткових ставок, обмінного курсу, вартості та наявності трудових ресурсів, матеріалів і послуг; загальний стан інфраструктури; адміністративні витрати при імпорті-експорті товарів і послуг тощо. По-друге, проводиться законодавчий/нормативний аналіз, що передбачає оцінювання правової системи, включаючи державне регулювання й оподаткування проекту, з урахуванням таких чинників, як: умови ведення бізнесу в довгостроковій перспективі (виконання зобов'язань державою, захист прав власності, надання гарантій, управління активами, ризики, пов'язані з оподаткуванням, можливість внесення змін до законодавства, за період реалізації проекту тощо); наявність, доступність та ефективність юридичного арбітражу, включаючи час і кошти, необхідні для судових розглядів та виконання судових рішень; наявність гарантій щодо прав, які надаються кредиторам, тощо. По-третє, фінансова експертиза, яка допомагає визначити рівень захищеності інтересів кредиторів при фінансуванні активів проекту, оскільки саме їхня вартість та норма амортизації основних засобів визначально впливає на готовність кредиторів використовувати механізми ДПП при впровадженні проектів.

У системі проектного фінансування найбільш важливими складовими аналізу є: фінансова стійкість проекту, його бізнес-план та прогнозовані доходи, а також питання, пов'язані з фінансовими ризиками: історичні дані за коливаннями обмінного курсу, рівня інфляції та відсоткових ставок, доступність механізмів хеджування, страхових угод, а також національний інструментарій і заходи щодо запобігання фінансових ризиків. На

основі отриманих у процесі експертизи даних кредитори розробляють модель, яка визначає порядок і процедури операцій із фінансування проекту ДПП. Шляхом розрахунку ризиків проекту в рамках фінансової моделі кредитори перевіряють вразливі місця та “запас міцності” проекту в разі настання ризиків через процедуру так званого “стрес-тестування” фінансових коефіцієнтів, таких як співвідношення позикових і власних коштів, коефіцієнта покриття кредитної заборгованості, коефіцієнта покриття боргу та норми прибутку тощо. І, нарешті, проводиться технічний аналіз проекту з позицій технічних параметрів та технологічної придатності проекту, який необхідний для прогнозування витрат на експлуатацію, технічне обслуговування, ремонт, відновлення тощо, а також охоплює адміністративні питання: можливість отримання дозволів та погоджень на використання техніки і технологій, прийнятність графіка будівельних робіт, їхньої вартості тощо. Держава зазвичай підтримує та стимулює використання механізму ДПП у проектному фінансуванні за допомогою спеціальних фінансових підходів, оскільки лише окремі проекти є рентабельними за відсутності будь-яких заходів із державної фінансової підтримки. Ефективна державна підтримка через механізми проектного фінансування ДПП передбачає взяття на себе державою тієї частини ризиків, якими вона може керувати більш ефективно, ніж приватні інвестори і наданні фінансової підтримки тим проектам ДПП, котрі загалом є економічно та/або соціально ефективними, але нерентабельними.

У разі, якщо інфраструктурний проект створює позитивні зовнішні ефекти, доцільним стає певний, гарантований рівень прямої державної фінансової підтримки, яка може застосовуватися також, якщо внутрішній фінансовий ринок не може надавати прийнятні для проекту ДПП фінансові продукти, наприклад, довгострокові кредити із фіксованою ставкою. Держава може зробити багато для вирішення подібних питань, профінансувавши такі проекти або створивши спеціальні структури, здатні надавати фінансову підтримку, необхідну для успішного розвитку ДПП. Таким чином, кожному окремому проекту ДПП буде з боку держави відповідати певний перелік видів фінансової підтримки, але інструменти, які будуть застосовуватися в кожному конкретному випадку та на кожному етапі (підготовка, конкурсний відбір, фінансування, реалізація), повинні мати диференційований характер для того, щоб забезпечити необхідну передбачуваність і гнучкість механізму фінансування. При розгляді питання щодо державної фінансової підтримки звертають на себе увагу такі аспекти, як: пріоритет-

ність підтримки проектів; рівень та умови надання фінансової підтримки; ефективність використання наданих державою фінансових ресурсів; прозорість і підзвітність проектною компанією щодо державних коштів тощо. При цьому слід враховувати, що державна фінансова підтримка сама по собі може генерувати конфлікти інтересів або спотворювати систему економічних стимулів, а це означає, що принципове рішення щодо надання державної підтримки має затверджуватися і оприлюднюватися ще до початку тендера з метою стимулювання зацікавленості інвесторів, збільшення кількості тендерних пропозицій та зниження загальної вартості проекту. Основними видами прямої державної підтримки є субсидії, гранти, інвестиції в статутний капітал та кредитування. Ці механізми особливо важливі у разі, якщо проект не є достатньо фінансово самостійним або піддається впливу специфічних (наприклад, соціальних або політичних) ризиків, якими приватні партнери не можуть ефективно керувати. Фінансова підтримка держави механізмів ДПП може надаватися у вигляді:

- прямої підтримки – у грошовій або в матеріальній формах, наприклад, покриття витрат на будівництво, виділення земельної ділянки, надання засобів виробництва, компенсація витрат на участь у тендері, компенсація втрат від цінової (тарифної політики держави) тощо;
- фіскальної підтримки – відмови від справляння податків, зборів, мит або інших платежів (наприклад, шляхом надання податкових канікул, списання податкової заборгованості) тощо;
- кредитної підтримки – надання проекту фінансування у вигляді державних позик;
- трансфертної підтримки – фінансування “тіньових” тарифів та/або субсидування тарифів для окремих категорій споживачів (наприклад, неплатоспроможних категорій громадян) тощо.

Ці фінансові механізми ДПП можуть застосовуватися у поєднанні із заходами щодо надання непрямої державної підтримки, метою надання якої є досягнення визначеного результату, або якості інфраструктурних послуг, тобто держава замість того, щоб безпосередньо брати участь у фінансуванні проекту, бере на себе непрямі фінансові зобов'язання щодо нього, наприклад, у вигляді:

- гарантій, у тому числі за кредитами, обмінним курсом; зобов'язаннями щодо: закупівлі продукції (послуг), надходження платежів за послуги, гарантованого рівня тарифів та/або обсягу попиту на послуги, компенсацій у разі розірвання договору тощо;
- гарантій відшкодування збитків, наприклад, у разі невиконання з боку державних органів;

- недостатніх надходжень або перевищення витрат тощо;
- державного страхування або хеджування ризиків проекту, наприклад, на випадок несприятливих погодних умов, коливань обмінного курсу, відсоткових ставок або цін на сировину тощо;
- умовних позик, наприклад, у вигляді зобов'язань за майбутніми позиками, або у вигляді підтримки доходної спроможності чи поточної ліквідності проекту тощо.

Зазначимо, що одним із головних завдань держави як учасника ДПП буде дотримання балансу між фінансовою підтримкою приватних інвестицій в інфраструктуру та стабільною фіскальною державною політикою. Знаходження оптимального балансу дасть державі змогу ухвалювати зважені рішення про те, коли, кому, у яких формах і в якому обсязі слід надавати фінансову допомогу і як здійснювати управління державними зобов'язаннями, що виникають у зв'язку з її наданням, і, водночас, проводити досить агресивну політику щодо стимулювання інвестицій в інфраструктурні проекти національної економіки. З іншого боку, держава при реалізації механізму ДПП може виступати як фінансовий посередник, коли державні фінансові ресурси використовуються для мобілізації приватного фінансування у випадках, якщо без державної підтримки приватне фінансування інфраструктурних проектів стає не/або важкодоступним.

Держава може мобілізувати фінансові ресурси на внутрішньому фінансовому ринку для інвестицій в інфраструктуру через механізм ДПП з метою зниження ризиків, пов'язаних з обмінним курсом, для заміщення дорогих іноземних інвестицій тощо. Наприклад, держава може використати механізм посередництва для кредитування інфраструктурних проектів шляхом створення організації-посередника із високим кредитним рейтингом і достатніми власними ресурсами (державний банк реконструкції та розвитку – ДБРР). Подібний механізм фінансування може привести до поступового скорочення залежності інфраструктурних проектів від державного фінансування та їхньої подальшої переорієнтації на приватні джерела фінансування. За умов слабкої інституціональної забезпеченості та браку досвіду супроводу й розвитку проектів ДПП, як це в Україні, доцільним може стати створення спеціального державного фонду розробки проектів. Так, навіть у Великобританії, у якій склався один із найбільших і найефективніших ринків проектів ДПП у світі, частка вартості консалтингових послуг при розробці проекту в середньому становить 2,6% загальних витрат. У менш розвинутих країнах початкові витрати на підготовку проектів ДПП, зокрема, витрати на консультантів з

питань ДПП можуть становити 5–6% від загальної вартості проекту [6, с. 88–90].

Тому необхідним стає створення спеціальних механізмів бюджетного фінансування витрат на розробку проектів ДПП, які стимулюють належне опрацювання підготовчого етапу проекту органами державної влади, зокрема, державою може бути створено незалежний фонд з метою надання фінансування державному партнерові для оплати послуг консультантів та інших витрат з розробки й планування проекту. Такий фонд може брати участь у стандартизації методології або документації, її поширенні та моніторингу застосування “кращих практик”. Підтримка фондом здійснюється саме на початкових етапах відбору проекту, підготовки техніко-економічної документації та формування фінансової й організаційної структури проекту, аж до його фінансового закриття і, можливо, після цього – для забезпечення моніторингу належної реалізації проекту. Надаючи безоплатні послуги на початковому етапі, подібний фонд може потім отримувати відшкодування за свої послуги, наприклад, шляхом отримання платні від переможця тендера чи через інші види компенсацій.

Економічна та суспільна ефективність реалізації механізму ДПП базується на реалістичному, економічно сталому та збалансованому розподілі ризиків між учасниками ДПП. Враховуючи те, що партнери й інші учасники ДПП переслідують різні цілі та можуть мати протилежні інтереси, ефективний розподіл ризиків стає чи не найважливішою частиною процесу розробки проекту та важливою передумовою успішності проекту ДПП загалом. Система управління ризиками, яка базується виключно на ефективності, звичайно є дещо ідеалізованою, на практиці ризики розподіляються залежно від політичного, економічного й юридичного потенціалу партнерів, коли сильніший партнер перекладає ризик на слабшого. Однак подібний підхід не обов'язково забезпечує найбільш дієве й ефективне управління ризиками [6, с. 24].

З позицій держави, перекидання надто великої частки ризиків на приватного партнера призводить до зростання загальної вартості та порушення стабільності проекту загалом, а делегування надто малої частки ризиків – до програшу в співвідношенні “ціна – якість”. Центральна проблема ризик-менеджменту ДПП – це знаходження балансу між ризиками й інтересами партнерів, з одного боку, та ефективністю і сталістю проекту ДПП загалом – з іншого. Традиційно, для більшості інфраструктурних проектів, котрі базуються на проектній схемі фінансування, вважається, що певні ризики (наприклад, ризик попиту, окремі фінансові ризики, ризик невчасного завершення проекту) перекида-

даються на проектну компанію незалежно від ролі, яку остання відіграє у проекті. За додаткові зобов'язання нести певні ризики така компанія отримує компенсацію у вигляді більш високої норми прибутку. Оскільки на практиці проектне фінансування ДПП здійснюється переважно за рахунок кредиторів, а не інвестицій державного чи приватного партнерів, то кредитори намагаються обмежити взяті на себе проектною компанією ризики, і вимагають, щоб проектна компанія якомога більшу частину ризиків переклала на контрагентів проекту: споживачів послуг/покупців продукції, підрядників та субпідрядників, операторів тощо. Механізм перерозподілу більшості ризиків проекту від державного та приватного партнерів на користь інших учасників здобув назву "компенсаційний розподіл ризиків". Повний компенсаційний розподіл ризиків, в ідеалі, має привести до передачі всіх можливих ризиків проекту іншим учасникам, однак на практиці домогтися подібного розподілу вкрай важко, а отже, метою розподілу стає певний ступінь наближення до "компенсаційного" рівня. Ще одним принципово важливим питанням, що стосується дієвості та ефективності механізму фінансування інфраструктурних проектів ДПП, є можливість перегляду умов контракту/угоди. Довгостроковість, складність та багатосторонність, як специфічні риси проектів ДПП, приводять до періодичного перегляду умов контракту, виконання якого передбачає укладання інших довгострокових, складних комерційних і фінансових угод, що також містять у собі елементи невизначеності. Статистика ДПП вказує на те, що перегляд контрактів ДПП є звичайною практикою: у 2000–2011 рр. близько 75% усіх контрактів ДПП у транспортному секторі, 87% – у водопостачанні та каналізації, 67% – в енергетиці, щонайменше, один раз переглядалися протягом терміну їхнього виконання [4, с. 119–120].

Перегляд угод про ДПП досить часто сприймається як невдача, серйозний недолік проекту або відносин ДПП загалом, оскільки пов'язується зі зниженням ефективності або незадовільними результатами виконання проекту, виникненням збитків, відхиленням від стандартів якості послуг тощо, від чого, найбільш імовірно, постраждають інтереси не лише державного чи приватного партнерів, а й платників податків і споживачів послуг [10]. Досить часто це також свідчить про відсутність прозорості, підзвітності та наявність корупції, що спричинює негативну реакцію суспільства (і, як наслідок, держави) на подальше залучення приватного сектору до виконання інших проектів ДПП, звужуючи і без того невеликі можливості державного сектору щодо застосування інструментів фінансування розвитку системи суспільної інфраструктури. Проте сприйнят-

тя перегляду умов як невдачі проекту буде вочевидь однобічним, оскільки перегляд – це типова, природна для більшості проектів ситуація, ще одна можливість скоригувати параметри проекту з урахуванням задоволення потреб партнерів та інтересів суспільства, фактичних обставин, з якими стикаються сторони. Тому проекти ДПП повинні розроблятися з урахуванням можливості швидкої й ефективної зміни зовнішніх умов, виникнення конфліктів інтересів, реструктуризації джерел фінансування (насамперед – зміни співвідношення власних і запозичених коштів, участі державного та приватного партнерів) й сприяти збалансованому перегляду умов згідно із метою та цілями проекту. Після завершення терміну реалізації органам державної влади потрібно здійснювати управління фінансовими ресурсами на етапі виходу з проекту, що зокрема, передбачає:

- формулювання та захист інтересів держави в проекті – з урахуванням політичної, соціальної й економічної складових;
- проведення комплексного (у тому числі фінансового) оцінювання варіантів виходу з проекту – націоналізація, приватизація, подовження терміну, зміна умов контракту тощо;
- управління процесом припинення контракту і передачі активів, включаючи розробку стратегій виходу (дивестиційних стратегій) з проекту для обох партнерів;
- визначення переліку й оцінювання вартості активів, що підлягають передачі;
- моніторинг передачі державному партнерові активів, персоналу і проекту загалом.

#### IV. Висновки

Таким чином, вирішення однієї з найважливіших проблем суспільного розвитку – проблеми фінансового забезпечення відновлення та оновлення інфраструктури національної економіки в умовах перетворень є складним завданням, а отже, потребує розробки, впровадження та функціонування механізмів ДПП, які дають змогу зробити подібні проекти водночас прийнятними і для державного, і для приватного фінансування, а також надають можливості партнерам та іншим учасникам проектів отримувати вигоду внаслідок зростання ефективності економіки загалом. Найбільш важливим і перспективним напрямом реалізації механізмів ДПП у соціально-економічному розвитку України є проектний підхід, який забезпечує збалансоване поєднання переваг державного та приватного фінансування, водночас даючи змогу знижувати загальний рівень ризиків шляхом їхнього перерозподілу між партнерами, учасниками та споживачами інфраструктурних проектів. Саме цей напрям потребує системи державного управління концентрації адміністративних, фінансових та інтелектуальних ресурсів держави

для більш агресивного впровадження й активного стимулювання інституційних реформ у сфері фінансового забезпечення розвитку відносин ДПП як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях.

На загальнодержавному рівні зусилля щодо розвитку механізмів фінансування проектів ДПП має, насамперед, бути зосереджено: по-перше, на нормативно-правовому забезпеченні цього процесу (яке на сьогодні демонструє явне відставання від потреб як самої держави, так і бізнесу); по-друге, на впровадженні спрощених і прозорих механізмів державної фінансової підтримки проектів ДПП як прямої, так і непрямої, що вочевидь потребує відповідного коригування бюджетно-фіскальної, грошово-кредитної, інвестиційної, цінової, регіональної та навіть соціальної політики; по-третє, унаслідок складності, системності та необхідності всебічної координації подібних фінансових механізмів держава має потребу у формуванні спеціальної організації (наприклад, міжвідомчого комітету при КМУ) та створенні проектної групи, зусилля яких має бути зосереджено на питаннях розвитку механізмів ДПП в Україні.

Зусилля цих установ, які включатимуть фінансистів, юристів, технічних фахівців та зовнішніх консультантів, має бути доповнено більш активною державною підтримкою діяльності Центру розвитку ДПП (такий Центр створено за ініціативою академіка, віце-президента НАНУ В. Гейця), оскільки саме через мережу подібних центрів розповсюджується передовий світовий досвід у царині ДПП, залучаються кращі фахівці, здійснюється аналіз й оцінювання готовності країни, регіонів і галузей до участі в проектах, забезпечується юридична, організаційна, інформаційна та методологічна підтримка як державних, так і приватних партнерів у проектах із використанням механізму ДПП. Держава повинна забезпечити належний рівень представництва та фінансову підтримку (наприклад, у вигляді грантів, оплаті переможців тендерів за проектами ДПП) для Центру, який, у свою чергу, матиме на меті перехід на самофінансування для виконання покладених на нього важливих суспільних функцій.

І, насамкінець, запровадження механізмів фінансування проектів ДПП ставить питання про створення спеціального фонду підтримки проектів ДПП, управління яким може бути делеговано державним банкам (наприклад, Укресімбанку чи ДБРР) у вигляді нових функцій, пов'язаних із залученням та наданням довгострокових кредитів і гарантій, організацією первинного та вто-

ринного ринків інфраструктурних облігацій тощо, що забезпечить розвиток нового сегмента внутрішнього фінансового ринку України і буде сприяти подальшим зусиллям держави щодо покращення рівня життя населення через оновлення існуючої, створення нової інфраструктури, а також зростання доступності та покращення якості суспільних послуг.

#### Список використаної літератури

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский ; РАН ; Институт мировой экономики и международных отношений. – М. : Наука, 2005. – 315 с.
2. Государственно-частное партнерство в зарубежных странах / под ред. В.С. Лихачева. – М. : Финансы, экономика, безопасность, 2009. – 129 с.
3. Запатрина И.В. Жилищно-коммунальная инфраструктура: реформы и система их финансового обеспечения / И.В. Запатрина. – К. : Ин-т экон. и прогнозирова НАН Украины, 2010. – 336 с.
4. Andres N. The Impact of Private Sector Participation in Infrastructure: Lights, Shadows, and the Road Ahead / N. Andres, J. Foster, S. Guasch, J. Haven. – Washington DC : World Bank, 2009. – P. 118–121.
5. Mandri-Perrott C. A Practical Guide to Private Participation in Infrastructure: Using Government Resources as Effective PPP Stimulus / C. Mandri-Perrott. – World Bank, 2009. – 324 p.
6. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk / J. Delmon. – 2009. – 668 p.
7. Eggers W. Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships / W. Eggers, T. Startup. – A Deloitte Research Study : The global report, 2006. – 40 p.
8. Gerrard Michael B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? [Електронний ресурс] / B. Gerrard Michael. – Finance & Development, 2001. – Vol. 38. – № 3. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubind.htm>.
9. Osborne S.P. Managing Public-Private Partnerships for Public Services: An International Perspective / S.P. Osborne. – L. : Routledge, 2000. – P. 29–38.
10. Posner A. Public-Private Partnerships: The Relevance of Budgeting [Електронний ресурс] / A. Posner, B. Shin, N. Tkachenko // OECD Journal on Budgeting. – 2008. – № 1. – Vol. 9. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/budget-v9-art3-en>.

Стаття надійшла до редакції 09.01.2013.

**Дорошенко С.А. Механизмы финансирования государственно-частного партнерства**

*В статье представлено обоснование развития механизмов государственно-частного партнерства. Проанализированы методологические подходы финансирования проектов государственно-частного партнерства в Украине с использованием инструментов институциональной, организационной и финансовой государственной поддержки, а также рекомендации по их практическому внедрению.*

**Ключевые слова:** *государственно-частное партнерство (ГЧП), проектное финансирование, государственное регулирование, механизмы, подходы.*

**Doroshenko S. Financial mechanisms of Public Private Partnership**

*This paper describes a substantiation of development of public-private partnership. The analysis of methodological approaches to funding public-private partnership in Ukraine, using the tools of the institutional, organizational and financial support of the state as well as recommendations for the practical implementation.*

**Key words:** *Public Private Partnership (PPP), project finance, public governing, mechanisms, approaches.*