



УДК 332.8:338.42

Чукаєва І.К., д-р екон. наук
головний науковий співробітник,

Бган Л.Г., молодший науковий співробітник
Інституту економіки та прогнозування НАН України

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Проаналізовано світовий досвід реалізації енергетичних проєктів на засадах державно-приватного партнерства. Розглянуто можливості та здійснена оцінка потенціалу застосування різних моделей державно-приватного партнерства для реалізації енергетичних інфраструктурних проєктів в Україні¹.

Ключові слова: інфраструктура, енергетика, пріоритетні напрями, механізми та інструменти модернізації, державно-приватне партнерство.

У сучасному світі невід'ємною умовою функціонування ринкової економіки є конструктивна взаємодія бізнесу та держави. Характер цієї взаємодії, методи та конкретні форми можуть суттєво відрізнятися залежно від зрілості і національних особливостей ринкових відносин. При цьому держава ніколи не буває вільною від виконання своїх соціально-відповідальних функцій, пов'язаних із загальнонаціональними інтересами, а бізнес, у свою чергу, завжди залишається джерелом і мотором розвитку та збільшення суспільного багатства. Тому в останнє десятиріччя в економіці низки розвинених країн складаються особливі взаємовідносини бізнесу і держави, які зазвичай називають публічно-приватним партнерством [1].

Підкреслимо, що в країнах СНД переважно використовується термін "державно-приватне партнерство". Саме цей термін було закріплено у Законі України "Про державно-приватне партнерство" [2].

Державно-приватне партнерство (ДПП) є інституційним та організаційним альянсом державної влади і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значимих проєктів у широкому спектрі діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання громадських послуг у масштабах всієї країни або окремих територій. Бурхливий розвиток різноманітних форм ДПП у всіх регіонах світу, їхнє широке поширення в найрізноманітніших галузях економіки дозволяють трактувати цю форму взаємодії держави та бізнесу як характерну рису сучасної змішаної економіки.

Західні економісти через довший період існування подібної проблематики зуміли досить детально викласти основні риси і принципи державно-приватних партнерств. Серед західних учених тему державно-приватних партнерств розробляли Т.Тер-Мінасян [3], М.Хаммамі [4], Х.Маркус [5], С.Брю, Р.Даніель, М.Кастельс, К.Макконелл, А.Ренд, Ф.Говард та інші.

Вагомий внесок у дослідження особливостей реалізації різноманітних форм державно-приватного партнерства зробили такі українські науковці, як Л.Федулова [6], О.Міщук [7], О.Моліна [8], Т.Паппу [9] та інші.

Водночас роль державно-приватного партнерства в розбудові національної економіки України з урахуванням досвіду розвинених країн досліджена недостатньо.

¹ Публікацію підготовлено за виконання планової НДР "Модернізація виробничої інфраструктури України" (номер державної реєстрації 0111U4847).



Державно-приватне партнерство у світовій практиці трактується у двох аспектах: по-перше, як система відносин держави й бізнесу, що широко використовується як інструмент економічного й соціального розвитку на міжнародних, національних, регіональних, місцевих рівнях; по-друге, як конкретні проекти, реалізовані спільно державними органами й приватними компаніями на базі об'єктів державної й муніципальної власності.

Водночас, незважаючи на різноманітність точок зору стосовно сутності та змісту ДПП, беззаперечним є те, що існуючі визначення взаємно доповнюють одне одного та формують засади для створення правового та методичного підґрунтя для дій безпосередніх учасників ДПП.

У сучасних економічних умовах наша держава почала розробляти ефективні схеми взаємодії державного і приватного капіталів, намагаючись адаптувати різноманітний досвід заходу до українських особливостей і реалій.

Бізнес-активність підприємств, що використовують таку форму спільної діяльності держави і приватного бізнесу, розповсюджена, як правило, на ті сфери ділової і функціональної активності суспільства, де державні служби і господарюючі суб'єкти самостійно не можуть забезпечити високоефективне функціонування необхідних суспільству служб, підприємств і галузей інфраструктури.

Державно-приватне партнерство застосовується в таких сферах, як пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їхнє видобування; виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їхньої інфраструктури; машинобудування; збирання, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; оброблення відходів; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю.

Державно-приватне партнерство має багато переваг для інфраструктурної сфери: дозволяє додатково залучити ресурси та технології, оптимізувати ризики, запобігти виникненню корупційних факторів. Слід звернути увагу й на головну перевагу: з одного боку, підприємства інфраструктурних галузей не можуть бути приватизовані через їхню стратегічну та економічну значимість для держави, а з іншого – в державному бюджеті немає достатньо коштів, що дозволило б забезпечити належне функціонування цих галузей. Саме для того, щоб вирішити цю дилему, можна успішно використовувати механізм державно-приватного партнерства.

Європейською комісією визначено і рекомендовано чотири напрями залучення ДПП у процеси експлуатації та модернізації галузей інфраструктури:

- додаткове фінансування дефіциту коштів;
- впровадження нових методів, технологій та інструментів управління;
- генерування доданої вартості для споживачів і суспільства загалом;
- досконаліша ідентифікація потреб суспільства та оптимальне використання ресурсів.

Сучасні умови розвитку економіки України характеризуються невисоким рівнем розвитку виробничої інфраструктури (системи транспортної, енергетичної забезпечення тощо). Нерозвиненість виробничої інфраструктури викликає загрозу формування кризових явищ в економіці.

Україна має інфраструктуру систем енергозабезпечення, що практично не змінювалася з часів її створення в енергетичній системі колишнього СРСР, на експлуатацію в рамках якої вона і розраховувалася.

Високий рівень зношеності, застарілість обладнання та лінійних споруд – як магістральних ланок, так і систем регіонального енергопостачання призводять до великих втрат енергетичних ресурсів, підвищення загрози виникнення аварійних ситуацій, зменшення енергетичної безпеки країни. Тому проблеми модернізації енергетичної інфраструктури є дуже актуальними для України.



Модернізувати енергетичну інфраструктуру можна різними шляхами, але модель державно-приватного партнерства (ДПП) – одна з найефективніших. З одного боку, це визначається тим, що в енергетиці є багато компаній із державною участю, з іншого – високою потребою модернізації енергетичної інфраструктури, а з урахуванням значного зносу основних фондів і хронічного недофінансування схеми ДПП це логічно вписується в контекст модернізації енергетичної інфраструктури. Наприклад, в електроенергетиці це просто вкрай необхідно. Ми бачимо, що як би компанії не намагалися самостійно поновлювати базу, обладнання, коштів на це не вистачає, а відсоток зносу колосальний. Хоча в атомній енергетиці зберігається державна монополія, перспективи для реалізації проектів на основі ДПП також є.

Міжнародна практика виділяє такі основні типи державно-приватного партнерства при реалізації інфраструктурних проектів: концесія, оренда державного майна, аутсорсинг, лізинг, франчайзинг, щодо розподілу продукції, управління державним майном, спільної діяльності тощо [10, 11].

Аналізуючи основні варіанти моделей ДПП із метою обґрунтування їхнього використання для організації ефективної діяльності енергетичної інфраструктури приходимо до таких висновків.

1. Варіант виключно державного забезпечення суспільства благами постачання енергетичних ресурсів не є прийнятним через те, що держава в сьогоdnішньому стані не здатна забезпечити ефективне і результативне функціонування енергетики, а також залучити необхідні для цього інвестиції.

2. Форма аутсорсингу, тобто передачі державними організаціями виділених бізнес-процесів або функцій для виконання приватними спеціалізованими компаніями, на нашу думку, взагалі є непридатною для використання в сфері постачання енергоресурсів, оскільки технологічні процеси і функції настільки пов'язані територіально-просторово, техніко-технологічно та за відповідальністю, що їхнє технологічне виділення неможливе.

3. Форма лізингу – вид інвестиційної діяльності, за якого спеціалізована лізингова компанія (інвестор) купує вказане державною організацією майно та передає це майно в платне користування з можливістю переходу права власності після закінчення строку лізингу. Цілком очевидно, що ця форма не може знайти використання в сфері енергопостачання, оскільки головний об'єкт експлуатації (наприклад мережі) є уже сформованими, а право власності визначене. Можливий лізинг іншого обладнання не відіграє вагомій ролі в здешевленні послуг і формуванні вагомих фінансових потоків.

4. Форма фрайчанзингу – купівлі певного бізнесу за зразком, що дозволяє зменшити початкові інвестиції та виступати в ролі власника бізнесу для існуючих умов системи енергопостачання не є придатною.

5. Передача функцій оперативного і стратегічного управління через договір оренди також, як показав негативний досвід, не вирішує головної проблеми залучення інвестицій для модернізації енергетичної інфраструктури з гарантією повернення вкладень.

6. Будівництво, оперативне управління з наступною передачею державі та інші варіанти (будівництво, користування на умовах лізингу і передача; будівництво, володіння, оперативне управління і передача; фінансування, проектування, будівництво, стратегічне управління і передача тощо) є, звичайно, можливим варіантом. Однак зацікавити ним інвесторів неможливо, оскільки інвестувати, будувати, утримувати та експлуатувати необхідно сьогодні, а варіанти і гарантії повернення коштів незрозумілі. Крім того, ця форма не вирішує проблем залучення інвестицій для потреб уже існуючих об'єктів.

7. Договір концесії – укладена угода про надання уповноваженим органом державної виконавчої влади або органом місцевого самоврядування на платній і строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та/або управління (експлуатацію) визначеного угодою об'єкта концесії (строкове платне володіння). Умовами такого надання є обов'язкове задоволення громадських потреб і взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіо-



нером) на себе зобов'язань зі створення (будівництва) та/або належного управління (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності і можливих підприємницьких ризиків.

8. Варіант повної приватизації суперечить як чинному законодавству, так і самому сенсу державно-приватного партнерства.

Але, незважаючи на форму застосування, державно-приватне партнерство має ґрунтуватися на таких основних принципах:

- 1) принципі досягнення балансу публічних і приватних інтересів;
- 2) принципі соціальної спрямованості діяльності, здійснюваній у рамках публічно-приватного партнерства;
- 3) принципі взаємної відповідальності за взяті сторонами зобов'язання;
- 4) принципі економічної ефективності проектів, що реалізуються.

З одного боку, розуміння необхідності законодавчого забезпечення такого активного звернення до запровадження в різних сферах національної економіки державно-приватної форми господарювання, а з іншого – практична відсутність можливості її використання, стало важливим стимулом для рішення Президента України щодо підписання в липні 2010 р. Закону України "Про державно-приватне партнерство" [2]. Хоча деякі експерти вважають його "рамковим", навіть в такому вигляді він потенційно може і сприятиме розвитку співробітництва держави і бізнесу, адже економічний потенціал ДПП в Україні можна оцінити як високий. Модернізація побудованої ще за радянської влади виробничої інфраструктури, здійснення великих проектів щодо будівництва автомобільних і залізничних магістралей, портів, аеропортів, енергетичних і комунальних систем в Україні можливі лише із залученням вітчизняного і міжнародного капіталу на базі ДПП. Іншого раціонального і до того ж добре перевіреного міжнародною практикою вирішення цієї проблеми наша держава, що відчуває нестачу бюджетних коштів, просто не зможе знайти.

Однак наш уряд, окрім законотворчої діяльності, повинен сконцентрувати свої зусилля на створенні позитивної громадської думки для передачі приватному сектору функцій володіння і користування об'єктами державної і муніципальної власності, забезпечення довіри громадськості до цього нового для України типу господарських стосунків.

Стосовно практики впровадження державно-приватного партнерства в Україні слід визнати, що вона перебуває на досить ранній стадії становлення. Взаємодія влади і бізнесу сьогодні гальмується через певні недоліки, що обмежують діяльність і ефективність ДПП в Україні, серед яких відсутність і нерозвиненість законодавчої бази; недовіра влади до бізнесу, а бізнесу до влади; відсутність досвіду і культури співробітництва управлінських рівнів бізнесових і державних структур; корумпованість державних інститутів і процедур створення партнерств; відсутність концепції управління державною власністю, відсутність спеціально навчених висококваліфікованих і досвідчених управлінських кадрів, які володіють специфічними управлінськими технологіями та інструментами; непрозорість податкової системи, необґрунтованість податкових ставок і тарифів для ДПП тощо.

З іншого боку, не можна не відзначити, що процес популяризації ідеї державно-приватного партнерства в Україні набирає сили.

Розглянемо досвід Росії із використання форм державно-приватного партнерства.

Як приклад реалізації проектів державно-приватного партнерства в Росії можна навести інвестиційний проект "Комплексний розвиток Південної Якутії", мета якого – створення на принципах державно-приватного партнерства (ДПП) на Далекому Сході Росії нового великого промислового району, який складається з об'єктів гідроенергетики і кластера промислових виробництв – гарантованих споживачів електроенергії, переважно пов'язаних із глибокою переробкою наявних на території корисних копалин (природного газу, апатитів, вугілля, залізних і уранових руд тощо). Цей мегапроект із розвитку Південної Якутії реалізується в два етапи: на першому (2009–2010 рр.) розробляється проектна документація, а на другому етапі (2011–2019 рр.) будуватимуться промислові та інфраструктурні об'єкти. В рамках першого етапу при-



ватні інвестори проектують об'єкти промисловості, а держава в особі відповідальних виконавців (Міненерго, Росатом, Росжелдор, Росавтодор) проектує стратегічні об'єкти промисловості (Канкунську ГЕС, Ельконську ГМК) та об'єкти інфраструктури. Заявлена вартість проекту – близько 422,5 млрд руб., у тому числі кошти Інвестфонду РФ – 114,5 млрд руб., кошти інвесторів – близько 308 млрд руб.

Із реалізованих ДПП-проектів як приклад можна також навести БЕМО (Богучанське енерго-металургійне об'єднання; проект завершений у 2006 р.) і "Територіальну генеруючу компанію – 1" у Північно-Західному окрузі (проекти "РусГідро" і РУСАЛу).

Крім того, перспективним напрямом для організації державно-приватного партнерства є атомна енергетика. Наприклад, в Росії починає реалізовуватися спільний проект ГК "Росатом" і ВАТ "Російські машини" – створення свинцево-вісмутowego швидкого реактора СВБР-100. Причому проект цей інноваційний не тільки для вітчизняної, але й для світової енергетики, оскільки це перша установка з використанням теплоносія на важких металах. Росатом і "Російські машини" в рамках проекту СВБР-100 створюють спільне підприємство (це також одна із можливих форм державно-приватного партнерства) на паритетній основі. Від Росатома "Російські машини" планують отримати технології, сама компанія займатиметься залученням коштів. Права Росатома на інтелектуальну власність – можливий внесок у СП. "Російські машини", в свою чергу, готові фінансувати проект. Для "Російських машин" це венчурні інвестиції, але до 2020–2030 рр. проект може перетворитися на комерційний.

Якщо знову звернутися до світової практики, то ми побачимо, що всі проекти будівництва об'єктів атомної енергетики здійснювалися виключно в рамках ДПП. Загалом можливі два підходи до участі держави – або за допомогою частки в капіталі, або через гарантії доходу. Крім того, держава зазвичай бере на себе вирішення питання з утилізації відпрацьованого ядерного палива. Наприклад, зараз у Росії обговорюється спорудження Балтійської АЕС у Калінінграді на основі ДПП.

У сфері теплоенергетики вже також є позитивний досвід. Нині в Свердловській області створюється єдина тепlopостачальна компанія, засновниками якої стануть НГК "ТЕРА", керівництво області та "Зовнішекономбанк". За задумом ініціаторів проекту, створення тепlopостачальної компанії об'єднає розрізнені і неефективні муніципальні котельні і дозволить провести їхню модернізацію. Передбачуваний результат: зниження витрат палива на вироблення необхідного обсягу теплофіката та підвищення надійності тепlopостачання.

Крім того, модель ДПП дуже перспективна для застосування в галузі альтернативної енергетики. На Заході реалізується безліч таких проектів, і за обсягом потужностей, що вводяться, альтернативна енергетика випереджає традиційну. У Росії, за експертними оцінками, йдеться поки про проекти, де інвестори вирішили піти на випередження ситуації, не розраховуючи на участь держави, і будують вітряні ферми в Мурманській, Ленінградській області, Краснодарському краї і на Далекому Сході.

Таким чином, можна зробити висновок, що в енергетиці концесійні механізми були б найбільш вдалим. В цьому випадку в інвесторів зрозумілий інвестиційний горизонт: це десятки років. Інвестор міг би залучати гроші на ринку, вкладати власні кошти в оновлення основних фондів, обладнання, будівництво нових потужностей.

Хоча необхідно підкреслити той факт, що створення в енергетиці ДПП в його класичному розумінні – із використанням механізму концесії – не цілком здійсненна задача, оскільки більша частина активів приватизована.

Застосування методів і механізмів реалізації співпраці держави і приватного бізнесу на основі концесійної угоди має ряд переваг порівняно з іншими механізмами такого господарювання.

Щодо першої сторони – концесіодавця, ці переваги виявляються в таких позитивних можливостях:

- концесіодавець зберігає контроль за об'єктом, переданим у концесію;
- об'єкт концесії зберігається в державній чи комунальній власності на весь період дії концесійного договору;



- власник зберігає вплив на загальну стратегію розвитку об'єкта концесії, на формування цін і тарифів;
- об'єкт концесії отримує можливість розвитку і зростання без залучення бюджетних коштів;
- можливість вибору того концесіонера, який забезпечить найкращі умови розвитку об'єкта концесії на конкурсній основі;
- отримання концесійних платежів;
- забезпечення ефективного використання державного та комунального майна.

Друга сторона – концесіонер – отримує в розпорядження такий перелік потенційних переваг:

- право гарантованого отримання державного або комунального майна на тривалий період строком від 10 до 50 років;
- отримання в концесію не лише майна, а й прав на провадження певних видів підприємницької діяльності;
- можливість інвестувати в реалізацію довгострокових інвестиційних проектів на об'єктах права державної та комунальної власності у визначених цим законом сферах господарської діяльності;
- стабільність умов концесійного договору на весь строк їхньої дії;
- можливість включення за згодою сторін до концесійного договору, крім умов, визначених законом, інших умов і положень у межах чинного законодавства;
- право власності на прибуток і на продукцію, отримані як результат належного управління об'єктом концесії;
- право на відшкодування витрат, понесених для поліпшення отриманого в концесію майна, за рахунок прибутку, якщо інше не передбачено концесійним договором.

Окрім цього, концесіонери планово збиткових і низькорентабельних об'єктів, що мають важливе соціальне значення, можуть отримувати пільги щодо концесійних платежів, а також розраховувати на дотації і компенсації від держави або органів місцевого самоврядування.

Третя сторона – споживачі товарів, робіт і послуг ДПП – на основі концесії отримує гарантоване договором концесії забезпечення громадських потреб щодо отримання якісних товарів, робіт і послуг.

На сьогодні концесії – це найбільш розвинена, перспективна і комплексна форма партнерства.

Правовою підставою для запровадження концесійного механізму є Закон України "Про концесії" [12], ухвалений свого часу з метою підвищення ефективності використання державного та комунального майна та забезпечення потреб громадян України у товарах, роботах і послугах, що визначив головні поняття та правові засади регулювання умов і порядку передачі в концесії державного та комунального майна.

Із ухваленням Закону України "Про концесії" було створено нормативно-правові передумови для розширення практичної взаємодії держави і бізнесу в сфері фінансування та реалізації спільних проектів. Незважаючи на це, концесійні угоди так і не стали в Україні ефективним механізмом залучення інвестицій. Практичне застосування закону "Про концесії" показало, що він не реалізує тих очікувань, які на нього поклалися.

По-перше, договір концесії не надає потенційним інвесторам будь-яких додаткових прав чи будь-якого додаткового захисту своїх інтересів порівняно з чинним законодавством.

По-друге, складною залишається процедура формування та укладання самої угоди, по-різному тлумачаться умови зміни та розірвання договору, крім того, для успішної реалізації інвестиційного проекту державні органи, окрім підготовки конкурсної документації, проекту концесійної угоди, повинні виконати велику організаційну роботу: провести аудит, реєстрацію об'єктів нерухомості, аудит тарифів, оцінку платоспроможного попиту споживачів, визначити цільові показники якості і ефективності, яких повинен досягти концесіонер, розробити проекти нормативних актів та інших доку-



ментів, необхідних для реалізації інвестиційного проекту. Всі вказані заходи вимагають від держави не лише істотних матеріальних і тимчасових витрат, але й можуть бути проведені лише із залученням кваліфікованих фахівців. Тому питання недостатності засобів для фінансування підготовки і проведення конкурсу на укладення концесійного договору часто є стримуючим аргументом при виборі концесійної моделі.

По-третє, кожен проект має як комерційно ефективну складову, так і додаткові інфраструктурні обтяження. Наприклад, у генерації це – будівництво різних допоміжних об'єктів, комунікацій, доріг тощо. Необхідність фінансування інфраструктури за рахунок коштів приватного інвестора знижує економічну ефективність проекту. Так, вартість прокладки газопроводу залежно від його діаметру та природних умов у регіоні може досягати 1 млн дол. за 1 км. Необхідність будівництва 10–20 км газопроводу в складних природних умовах може збільшити вартість зведення станції потужністю 50 МВт на 10–20%.

Таким чином, потрібен розвиток і вдосконалення законодавства у сфері концесій, формування підзаконної нормативної бази, покликаної усунути існуючі прогалини і стати правовою основою державно-приватного партнерства, адже переваги очевидні.

Завдання держави в рамках ДПП – віддати "на відкуп" приватному бізнесу ті проекти, які вона не може реалізувати самостійно, і здійснювати підтримку соціально значущих, але комерційно неефективних напрямів. І реалізує вона це за рахунок спеціального концесійного податкового режиму, за якого враховуються основні параметри – особливості експлуатації об'єкта, розвиненість і стан інфраструктури, перспективи застосування сучасних технологій і низка інших моментів, та який діє упродовж зафіксованого контрактом строку, тобто до моменту досягнення певного рівня рентабельності, необхідного для виплат податків і повноцінної роботи концесійного підприємства. Такий підхід в оподатковуванні зручний як концесіонерові, так і державі. Концесіонер відшкодовує за рахунок податкової відстрочки інвестовані кошти й, перетворивши підприємство на рентабельне, має частину визначеного договором прибутку. Держава до моменту завершення концесії від реалізації проектів, здійснюваних на гроші інвесторів, одержує податки за весь строк у повному обсязі плюс додаток до "позапланових" доходів у вигляді частини залишеного прибутку.

До того ж концесія є ефективним механізмом управління й організації через залучення до управління державною й муніципальною власністю ефективного управлінця. Адже концесіонер, який працює в межах цивільно-правового договору за винагороду, має прямий зв'язок із результатами своєї роботи і працюватиме ефективніше за призначеного державного чиновника, який працює за плату, котру одержує з бюджету, прямо не пов'язану з результатами його роботи.

Концесія дає змогу використати новітні науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки через гнучкий режим, розрахований на триваліший строк впровадження, дає змогу зменшити інвестиційне навантаження і сприяє застосуванню передового обладнання й технологій.

Таким чином, ідеологія та інструментарій концесійної угоди дають можливість створювати в сфері постачання енергоресурсів суб'єкти господарювання, здатні максимально задовольнити потреби суспільства в надійному та ефективному постачанні енергоресурсів. З цією метою був розроблений та ухвалений Закон України від 08.07.2011 р. № 3687-VI "Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності". Отже, в найближчі роки очікується підтвердження переваг концесійної діяльності в сфері енергетичної інфраструктури.

Висновки. Накопичене світовим досвідом велике розмаїття концептуальних підходів, форм, методів і конкретних механізмів державно-приватного партнерства цілком може бути використане при вирішенні низки важливих завдань сучасної економічної політики. Різноманітні форми партнерства забезпечать ефективні рішення у сфері реформування природних монополій, допоможуть швидше вирішити проблеми поліпшення функціонування систем енергетичної інфраструктури.



Аналіз переваг і недоліків відомих моделей створення ДПП, ідентифікація змісту і джерел формування ключових інтересів потенційних учасників ДПП, аналіз природи і особливостей взаємодії потенційних учасників державно-приватних партнерств у процесі управління його діяльністю, дозволив дійти висновку, що найвищий потенціал очікуваних результатів від використання відомих моделей створення і організації діяльності ДПП і Україні має модель концесії, що, однак, не заперечує доцільності використання інших організаційних форм залежно від вимог ринку і умов сфери діяльності.

Ключовою проблемою організації ефективної взаємодії держави і суб'єктів господарської діяльності в сфері енергетичної інфраструктури сьогодні є неготовність сторін-учасниць до ефективної і взаємовигідної взаємодії з причин відсутності досвіду такої співпраці, недосконалості законодавчого забезпечення, деформованої ментальності державних, приватних і соціальних чинників.

Таким чином, відсутність досвіду адаптації і використання управлінських технологій створення і забезпечення належного функціонування ДПП у сфері енергетичної інфраструктури, а також відомі позитивні оцінки результатів їхнього використання в інших країнах свідчать про те, що тема пошуку, визначення і дослідження процесів створення ДПП в умовах українських реалій є актуальною, а потенціал отримання в результаті її виконання нових науково-практичних результатів – високий.

Список використаних джерел

1. Public-Private Partnerships: Financing a Common Wealth. – Wash., 1985. – P. G7.
2. Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 р. "Про державно-приватне партнерство" [Електронний ресурс] / Президент України Віктор Янукович. Офіційне Інтернет-представництво. – Доступний з : <<http://www.president.gov.ua/documents/12134.html>>.
3. *Ter-Minassian T., Allen M.* Public Investment and Fiscal Policy [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/pifp.pdf>>.
4. *Mona Hammami, Jean-Francois Rughayankiko, Etienne B. Yehoue.* Determinants of Public-Private Partnerships in Infrastructure // IMF Working Paper / IMF Institute. – April 2006. – 39 p.
5. *Vives A., Paris A., Benavides J., Raymond P., Quiroga D., Marcus J.* Financial Structuring of Infrastructure Projects in Public-Private Partnerships: An Application to Water Projects [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.iadb.org/sds/doc/FSOIP%20COMPLETE.pdf>>.
6. *Федулова Л.І.* Організаційний ресурс державно-приватного партнерства в умовах подолання наслідків кризи / Л.І.Федулова, І.Г.Яненкова // Наукові праці. – Т. 109. Вип. 96. – С. 57–60.
7. *Мищук О.В.* Роль партнерства держави і приватного капіталу в інноваційній економіці [Електронний ресурс] / О.В.Мищук ; Інститут економічного розвитку КНЕУ. – Доступний з : <<http://www.confcontact.com/209ip/mishuk.htm>>.
8. *Моліна О.В.* Використання механізму державно-приватного партнерства в сучасній економіці / О.В.Моліна // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 27 / ОГЕУ. – Одеса : АТЗТ ІРЕНТТ, 2007. – С. 231–238.
9. *Панну Т.Б.* Стан та рівень розвитку державно-приватного партнерства та можливості застосування світового досвіду в Україні / Т.Б.Панну // Наук. праці НДЕІ "Формування ринкових відносин в Україні". – 2009. – № 6.
10. The Canadian Council for Public-Private Partnerships [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.pppcouncil.ca/aboutPPPdefinition.asp>>.
11. RENDA Andrea, SCHREFLER Lorna Public-Private Partnerships. Models and Trends in the European Union / (IP/F/A/IMCO/SC/2005-161). – Brussels : European Parliament's committee on Internal Market and Consumer Protection, 2006. – P. 11.
12. Закон України "Про концесії" № 997-XIV від 16.07.1999 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1999. – № 41. – С. 372.

*Надійшла до редакції
17.05.2012 р.*