

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра фінансів

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА»**

Студента 2 курсу, 3-м групи,
спеціальності 072

«Фінанси, банківська справа та
страхування»
спеціалізації «Державні фінанси»

Михайленка Юрія
Станіславовича

Науковий керівник
к.е.н, доцент

Канева Тетяна
Володимирівна

Гарант освітньої програми
завідувач кафедри фінансів,
заслужений діяч науки і техніки
України
д.е.н., професор

Чугунов Ігор
Якович

Київ 2018

ЗМІСТ

ВСТУП

3

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1 Сутність, моделі та форми реалізації державно-приватного партнерства
6

1.2 Зарубіжний досвід впровадження державно-приватного партнерства
8

1.3 Законодавча база та практика реалізації проектів державно-приватного
партнерства в Україні 11

1.4 Управління проектами державно-приватного партнерства
13

Висновки до розділу І 15

РОЗДІЛ ІІ. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

2.1 Особливості інвестування, методи та схеми фінансування
проектів державно-приватного партнерства 16

2.2 Джерела фінансування державно-приватного партнерства 23

2.3 Фінансові інститути розвитку у фінансуванні
державно-приватного партнерства 29

Висновки до розділу ІІ 37

РОЗДІЛ ІІІ. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ТА АЛЬТЕРНАТИВНИХ ВИДІВ ПАЛИВА В УКРАЇНІ

3.1 Аналіз проектів державно-приватного партнерства у сфері енерго-
збереження відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива
38

3.2 Фінансове забезпечення проектів у сфері енергозбереження відновлюваних
джерел енергії та альтернативних видів палива 40

3.3 Державна підтримка проектів державно-приватного партнерства
44

Висновки до розділу ІІІ 49

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ 50

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 53

ВСТУП

Актуальність. Інтеграційні процеси України в світове товариство обумовлюють та пришвидшують процеси впровадження нових принципів та прийомів управління економікою, зокрема, при управлінні формуванням, раціональним вкладенням та використанням капіталу. У цих умовах актуалізується питання вивчення можливостей поєднання державних і приватних чинників розвитку, зокрема, щодо формування партнерських відносин держави і бізнесу, посилення ролі й значення приватних інвесторів і операторів, пошуку найбільш раціональних форм їх взаємодії, розподілу сфер відповідальності.

Державно-приватне партнерство (далі по тексту ДПП) може стати ефективним інструментом розвитку інфраструктури України та дозволить в умовах напруженого бюджету країни залучати кошти іноземних та вітчизняних інвесторів для вирішення проблем розвитку соціально значущих, політично важливих галузей національної економіки, підвищити ефективність використання інвестицій та управлінську діяльність державних служб. Реалізація інвестиційних проектів у сфері енергозбереження відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива (проектів чистої енергії) на умовах ДПП сприяють також досягненню Україною енергетичної незалежності.

Актуальність магістерської роботи полягає у дослідженні ефективності ДПП як можливого механізму розвитку і подальшого управління інфраструктурних об'єктів в Україні та фінансового забезпечення реалізації проектів на основі ДПП.

Істотний внесок у розгляд проблем ДПП та фінансового забезпечення ДПП внесли такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як А. Акинтоя, Н. Андрес, В. Варнавский, Д. Дельмон, М. Джеррад, В. Еггерс, І. Запатріна, А. Ізагір, К., І. Лютий, Я. Ткаченко, І. Чугунов, Т. Канева, К. Мандрі-Перро, С. Осборн, Дж. Фостер, Е. Фаркьюхарсон та ін.

Зазначене вище свідчить про актуальність випускної кваліфікаційної роботи та обумовило її мету, завдання, об'єкту та предмету дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження сучасних тенденцій механізму реалізації ДПП та фінансового забезпечення проектів ДПП. Мета роботи зумовила наступні **завдання**:

- розкрити економічну сутність ДПП та описати основні моделі і форми здійснення ДПП;
- представити зарубіжний досвід ДПП та практику реалізації проектів ДПП в Україні;
- узагальнити основи знань з управління проектами ДПП;
- описати особливості інвестування, методи та схеми фінансування проектів ДПП;
- визначити джерела фінансування проектів ДПП та дати характеристику основних фінансових інститутів розвитку;
- представити огляд проектів ДПП у сфері енергозбереження відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива в Україні та зарубіжних країнах;
- дослідити схеми та джерела фінансування проектів ДПП у сфері енергозбереження відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива;
- розкрити цілі уряду України та описати державну фінансову підтримку проектів ДПП у сфері енергозбереження відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива.

Об'єктом дослідження є державно-приватне партнерство.

Предметом дослідження є фінансовий механізм забезпечення державно-приватного партнерства.

Методи дослідження. Розкриття механізму фінансового забезпечення проектів ДПП вимагає досить ґрунтовних знань з теорії економіки, проектного менеджменту, відповідної предметної області тощо. Дослідження базується на системному аналізі економічних процесів в цілому, інвестування та фінансування зокрема. У роботі використано такі загальнонаукові **методи**, як узагальнення, синтез, аналіз, аналогії, абстрагування та індукція.

Інформаційне забезпечення дослідження становили положення законодавчих та нормативно-правових актів, які визначають процес формування

та реалізації ДПП в Україні, статистичні та аналітичні матеріали, фактичні дані реальних проектів ДПП у сфері енергозбереження відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива в Україні, відповідні монографії, наукові статті вітчизняних та зарубіжних вчених.

Структура. Мета та головні завдання випускної кваліфікаційної роботи визначили її структуру. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.

У вступі обґрунтовано актуальність обраної теми, визначено об'єкт, предмет, мету, завдання та методи дослідження, представлено структуру випускної кваліфікаційної роботи. У першому розділі досліджено теоретичні засади та механізм реалізації ДПП, представлено зарубіжний досвід та практику реалізації проектів ДПП в Україні, розкрито специфіку управління проектами ДПП. У другому розділі досліджено методи та схеми фінансування проектів ДПП, джерела фінансування таких проектів, охарактеризовано основні фінансові інститути розвитку у фінансуванні ДПП, розкрито державну фінансову підтримку проектів ДПП в Україні. У третьому розділі представлено огляд проектів ДПП у цій сфері енергозбереження відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, досліджено схеми та джерела фінансування таких проектів, висвітлено цілі уряду України та дано характеристику державної фінансової підтримки проектів ДПП у цій сфері. Результати дослідження узагальнюються в висновках до роботи.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1 Сутність, моделі та форми реалізації державно-приватного партнерства

В останні десятиліття в усьому світі спостерігається стійка тенденція до все більш активного залучення приватного сектору в реалізацію і фінансування державних об'єктів і послуг, що надаються державним сектором. Це пояснюється тим, що, з одного боку, ускладнення соціально-економічного

життя ускладнює виконання державою суспільно значущих функцій, а, з іншого боку, приватний сектор зацікавлений в нових об'єктах для інвестування.

Методи співробітництва між державним і приватним секторами постійно удосконалюються з погляду розподілу ризиків і винагороди від такого виду співробітництва. Ці методи зазвичай поєднуються під назвою "Партнерство державного та приватного секторів" (міжнародна назва PPP – Public Private Partnership, або укр. ДПП – державно-приватне партнерство) і можуть варіюватися від простих контрактів щодо надання послуг до залучення приватного сектору у фінансування, проектування, будівництво, управління і, в деяких випадках, володіння основними об'єктами інфраструктури [5,8,9,27].

Аналіз фахової літератури [5,27,61,68] дозволяє виділити наступні **ключові принципи** державно приватного партнерства:

- ДПП припускає офіційні відносини/домовленості між державними і приватними учасниками, які фіксуються в офіційних документах, зокрема в нормативних правових актах, тобто утворюють особливі правові інститути;
- органи державного і муніципального управління виступають в проектах ДПП не стільки регулятором, скільки рівноправним для приватного інвестора партнером, який не прагне реалізувати свої владні повноваження відносно нього;
- проекти ДПП покликані, перш за все, реалізовувати публічні інтереси, які формуються на основі загальнодержавних суспільно корисних цілей;
- ДПП властивий характер сумісних дій, коли держава і приватний інвестор спільно залучають ресурси, ухвалюють рішення в процесі фінансування і управління проектами.

Отже, говорячи про ДПП, маємо на увазі систему відносин між державним та приватним секторами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та користуванні (експлуатації) такими об'єктами.

Державно-приватне партнерство проявляється в різних **формах** угод між державним і приватним секторами щодо надання громадських послуг [50, 56]. До таких форм, зокрема, належать: взаємодія на основі контракту; орендні та лізингові договори; договори про розподіл продукції, інвестиційний контракт, концесії; спільні підприємства. Основні форми ДПП в Україні та їх коротка характеристика представлені в Додатку А, таблиця А.1

Залежно від об'єму прав власності, які передаються приватному партнерові, інвестиційних зобов'язань сторін, принципів розподілу ризиків між партнерами, відповідальності за проведення різних видів робіт, в тому числі будівництво, експлуатація, управління та ін., виділяють різні **моделі** ДПП. Аналіз зарубіжної фахової літератури [63-65] вказує на те, що існує низка моделей контрактів ДПП між державним і приватним секторами в проектах ДПП. В Додатку А, таблиця А.2 представлені основні моделі ДПП та дана їх коротка характеристика. Характеристика однієї із важливих для України моделей ДПП, а саме моделі «**Будівництво – управління – передача**» (БУП; англ.- BOT – Build-Operate-Transfer), буде представлена в Розділі 2 випускної кваліфікаційної роботи (див.2.1, стр.16)

1.2 Зарубіжний досвід впровадження державно-приватного партнерства

Практика формування державно-приватних партнерств поширюється у всіх регіонах світу. Фундаментальною причиною, яка веде до утворення партнерств, є усвідомлення факту, що приватний і громадський сектори мають унікальні характеристики, які надають їм переваги у певному аспекті надання послуг населенню. Іншою засадничою передумовою формування та поширення практики партнерств була зміна підходу до розуміння функцій урядів, зокрема усвідомлення необхідності передачі частини їх приватному сектору як більш мобільному та ефективному. ДПП сприймається як оптимальний механізм залучення органами влади фінансових ресурсів та управлінських навичок бізнесу для надання громадських послуг населенню та розвитку інфраструктури без втрати власності та контролю за цими процесами.

Одним з піонерів у запровадженні ДПП є Великобританія. Ініціатива уряду Великої Британії щодо розвитку Партнерства державного та приватного

секторів (PPP) відома як Приватна фінансова ініціатива (анг. PFI – Private Finance Initiative) була впроваджена в 1992р. На сьогодні у Великобританії доля проектів, що фінансуються за принципами ДПП, в секторі охорони здоров'я, освіти та оборони (22%, 17% и 14% відповідно) порівнюється з транспортними проектами (25%). У Великобританії середній розмір контракту ДПП складає в секторі охорони здоров'я та освіти – 48 млн. фунт., в обороні – 176 млн. фунт., та в секторі транспорту – 281 млн. фунт.

Найбільш розвиненими європейськими ринками проектів ДПП, окрім Великобританії, є Іспанія, Франція, Італія, Ірландія, Греція та Німеччина. У Німеччині механізм ДПП набув особливого поширення у галузі будівництва об'єктів громадського призначення. В таблиці 1.1 представлені найбільші ДПП-проекти в Європі.

Таблиця 1.1.

Найбільші ДПП-проекти в Європі

Проект	Об'єкт	Країна
Міст в Месіні	Міст	Італія
Платна автодорога CSB	Дорога	Греція
Місто Карцаг: спортивні будівлі	Спорт	Угорщина
Oosterweel Link	Тунель	Бельгія
Швидкісна залізнична дорога HSL Zuid	Залізнична дорога	Нідерланди
Автодороги Коринф-Триполі-Каламата і Лефктро-Спарта	Дорога	Греція
Автодороги Коринф-Триполі-Каламата і Лефктро-Спарта	Дорога	Греція
Місто Деваван'я: спортивні будівлі	Спорт	Угорщина
Брешія-Мілан: платна автодорога	Дорога	Італія
Дорога Сексард-Бой-Печ	Дорога	Угорщина
A5 Острегіон автобан	Дорога	Австрія
A2 Автострада: Нови Томисль-Конін	Дорога	Польща
Сигара-Гарігес: іригаційний проект	Канал	Іспанія
Салоніки: метро, перша фаза	Метро	Греція

ДПП-проекти можуть здійснюватися у багатьох секторах економіки, однак, як правило, вони реалізуються в галузі громадського транспорту, енергетиці, в галузях освіти та охорони здоров'я. У табл. 1.2 наведені узагальнені дані про сектори соціально-економічного життя різних країн, де набув поширення інструмент ДПП.

У США найбільш поширеною формою ДПП є концесії на будівництво автомобільних доріг. Вони набули поширення під час будівництва автомагістралей як альтернатива традиційним методам фінансового забезпечення державних капіталовкладень, а саме за рахунок податків, зокрема з продажу палива, чи зняття плати з користувачів безпосередньо урядами. Федеральна адміністрація автомагістралей (The Federal Highway Administration (FHWA)) ініціювала зміни у федеральне законодавство з метою формування сприятливих умов щодо залучення приватного бізнесу до проектів будівництва нових і реконструкції старих доріг.

Таблиця 1.2.

Поширення ДПП в соціально-економічному житті різних країн

Країни	Сектори, в яких впроваджуються ДПП	Країни	Сектори, в яких впроваджуються ДПП
Фінляндія	Дорожні концесії ("тіньове" мито) Школи і вища освіта	Португалія	Аеропорти, дорожні концесії ("тіньове" мито)
Франція	Концесії на спорудження автомагістралей ("реальне" мито) Концесії на водопостачання	Іспанія	Концесії на спорудження автомагістралей ("реальне" мито) Концесії на спорудження регіональних доріг ("тіньове" мито)
Греція	Концесії на спорудження доріг ("реальне" мито) Залізниця полегшеного типу у Фесалоніках	Японія	Охорона здоров'я, житло, інформаційні технології та транспорт на регіональному рівні
Ірландія	Транспорт, освіта, водопостачання, утилізація відходів	Австралія	Дороги (Мельбурн), лікарні (штати Вікторія та Новий Південний Вельс), в'язниці (штати Вікторія та Західна Австралія)
Італія	Лікарні, транспорт, утилізація відходів	Південна Африка	В'язниці, водопостачання, охорона здоров'я, освіта
Нідерланди	Водопостачання, швидкісні залізничні магістралі		

В Канаді на федеральному рівні практика державно-приватних партнерств була інституалізована у 2002 році, коли було прийнято Закон про фонд розвитку стратегічної інфраструктури. Під терміном "стратегічна

інфраструктура” узагальнено усі споруджені в результаті публічних інвестицій об’єкти, що використовуються на користь громадськості, зокрема: авто- чи залізничні магістралі; місцеві дороги; туристична чи міська інфраструктура розвитку; каналізаційні мережі; водогони та допоміжна інфраструктура; телекомунікаційна та швидкісна інфраструктура передачі даних; уся інфраструктура, розташована на територіях Юкон, Нунавут, Північно-Західних територіях; інша інфраструктура, передбачена нормативно-правовою базою. Кошти із сформованого Фонду надаються як спів фінансування для реалізації масштабних інфраструктурних проєктів, які сприятимуть економічному зростанню та покращенню якості життя в Канаді, зокрема тих, які використовують партнерство між публічним і приватним секторами.

1.3. Законодавча база та практика реалізації ДПП в Україні

Розвиток ДПП в Україні, зокрема в галузі інфраструктури, пояснюється кількома чинниками:

1. Уряду бракує ресурсів, необхідних для підтримання та розвитку власної інфраструктури до рівня, що відповідає економічному добробуту країни;
2. З огляду на постійне вдосконалення технологій конкурентоспроможність країни на світових ринках почала залежати від наявності високоякісної, ефективної інфраструктури;
3. ДПП – це ефективний спосіб розподілу ризиків та відповідальності в процесі розвитку інфраструктури. Передбачається, що приватний сектор здатен зробити проєкт більш ефективним, ніж державний, зокрема і з технічного погляду. Уряд же може посприяти проєкту активами, як-от: території під забудову, ліцензування, субсидування, забезпечення гарантій та/або компенсацій;
4. Проєктам партнерства між приватним і державним секторами (ДПП) часто віддають перевагу перед повною приватизацією об’єктів інфраструктури, оскільки в цьому випадку уряд здійснює посилений контроль над проєктом. Крім того, ДПП можна застосовувати для запобігання використанню приватним сектором у власних інтересах прав, наданих йому для розвитку й експлуатації проєкту, тому що в цьому разі неабияк обмежується максимально можливий розмір прибутку приватного сектора.

Успіх впровадження та розвитку ДПП залежить від ґрунтовної законодавчої бази. В Україні створено необхідне правове поле для співробітництва державного та приватного сектора з метою залучення інвестицій в економіку України на засадах ДПП [USAID]. Правовими засадами державно-приватного партнерства є Конституція України, Цивільний кодекс України (435-15), Господарський кодекс України (436-15), Закон України «Про державно-приватне партнерство», інші законодавчі акти України, а також міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Загальні умови для використання ДПП визначає Закон України “Про державно-приватне партнерство” від 01.07.2010р. №2404/VI []. Законом визначено правові, економічні та організаційні засади реалізації ДПП в Україні, врегульовано відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням та припиненням договорів, що укладаються в рамках ДПП, встановлено гарантії дотримання прав та законних інтересів сторін цих договорів. ДПП застосовується з урахуванням особливостей правового режиму щодо окремих об'єктів та окремих видів діяльності, встановлених законом. В рамках здійснення ДПП можуть укладатися договори про концесію, спільну діяльність та інше.

Низка інших Законів України у сфері ДПП, яка створює законодавче підґрунтя для застосування вищезгаданих видів договорів, представлена в списку використаних джерел [14-21].

Для іноземних приватних партнерів, які реалізують проекти в рамках ДПП на території України, встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності.

Порядок подання пропозиції про здійснення ДПП, проведення аналізу ефективності здійснення ДПП, виявлення ризиків, пов'язаних з ДПП, підготовки та проведення конкурсу з визначення приватного партнера визначаються підзаконними актами затвердженими Кабінетом Міністрів України та Міністерством економічного розвитку і торгівлі як Уповноваженим органом з питань ДПП.

При підготовці проекту ДПП в залежності від обраного виду майбутньої угоди застосовуються також відповідні процедури та методики, що стосуються

особливостей концесійних договорів, договорів про спільну діяльність, інвестиційних договорів та ін.

Істотні умови договору ДПП представлені в пункті 7 Порядку проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності затвердженого постановою Кабінету Міністрів від 11 квітня 2011 року №384 «Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства».

Питання надання державних гарантій регулюється положеннями Бюджетного кодексу України, Законами України про Державний бюджет на відповідний рік та окремими рішеннями Кабінету Міністрів України.

Безумовно, нормативно-правова база державно-приватного партнерства в Україні все ще перебуває в процесі розвитку, гармонізації та взаємоузгодження.

В Україні проекти ДПП впроваджуються не так швидко, як хотілося б. Це в більшому ступені визначається оцінкою політичних ризиків, асоційованих з такими проектами, і з потенційними проблемами і відстрочками, що можуть виникнути при реалізації багатьох з них.

1.4. Управління проектами державно-приватного партнерства

Інструменти управління ДПП є невід'ємною частиною Угоди ДПП. Необхідно усвідомлювати, що в будь-яких довгострокових відносинах відбуваються зміни. Але ДПП – це перш за все партнерство, тобто добровільне стає бажання взаємно здійснювати діяльність, в тому числі і спільно виявляти проблеми, негативні зміни, шукати їх вирішення. Це потребує створення розсудливої (тверезої) системи обігу достовірної управлінської інформації і своєчасного реагування на неї, яка дозволяє піднімати питання на відповідний рівень компетентності до того, як вони перейдуть у фазу спору чи судових розглядів.

Управління проектами ДПП важливо проводити на основі комплексу професійних знань у галузі проектного менеджменту. Загальноприйнятим професійним стандартом, який використовується багатьма фахівцями світу є «Основи знань з проектного менеджменту» («Project Management Body of Knowledge» - PMBOK), опублікованих у США однією з ведучих світових професійних асоціацій – Інститутом проектного менеджменту (Project

Management Institute – PMI) [29, 69]. В Додатку В автор роботи представив основні процеси управління проектами ДПП у формі PMBOK.

Впровадження проекту ДПП ґрунтується на виконанні наступних основних завдань:

- Визначенні основних типів завдань на майданчику впровадження проекту ДПП та поза майданчиком, які необхідно виконати для впровадження проекту;
- Визначенні логічної послідовності подій при виконанні робочих завдань;
- Підготовці почасових графіків реалізації певних етапів робіт, позиціонувавши всі завдання в часі і передбачивши достатньо часу для виконання кожної окремої задачі;
- Визначенні необхідних ресурсів для реалізації поставлених завдань та супровідних витрат;
- Підготовці бюджету на впровадження проекту ДПП та відповідних грошових потоків, які забезпечать наявність необхідних ресурсів для впровадження проекту ДПП;
- Документуванні всіх даних щодо імплементації проекту ДПП та витрат бюджету, що з цим пов'язані

Важливою складовою системи управління проектом ДПП є організаційна структура. Організаційна структура проекту ДПП передбачає впорядковану сукупність органів управління різних рівнів та їх взаємозв'язок та підпорядкованість. Організаційна структура має важливе значення для оперативного управління ДПП, узгодженості цілей для своєчасно поставлених цілей, беручи до уваги, специфічність і довго тривалість цих відносин.

При реалізації великих (масштабних) проектів ДПП пропонується створювати колективні (спільні з державними партнерами) органи управління, наприклад: Комітет по управлінню, Комітет з контролю за змінами, Комітет з аналізу спірних питань тощо.

Висновки до розділу I.

У першому розділі випускної кваліфікаційної роботи автор розкрив сутність та методологічні основи ДПП, провів стисле та змістовне теоретичне обґрунтування та економічний аналіз основних форм та моделей реалізації

проектів ДПП, провів аналіз законодавчої бази, яка регулює ДПП в Україні, висвітлив зарубіжний досвід та відмітив його цінність для практичної реалізації проектів ДПП в Україні, відмітив важливість управління проектами ДПП на основі комплексу професійних знань у галузі проектного менеджменту.

ДПП – є ефективним механізмом залучення органами влади фінансових ресурсів та управлінських навичок бізнесу. Використання зарубіжного досвіду ефективної державно-приватної взаємодії сприятиме застосуванню механізмів, ідеології та принципів ДПП щодо умов нашої держави на регіональному та місцевому рівнях. Запровадження та розвиток ДПП в Україні сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки держави та закріплення її позицій на міжнародній арені.

Успіх впровадження та розвитку ДПП залежить від ґрунтовної законодавчої бази. В Україні вже створено необхідне правове поле для співробітництва державного та приватного сектора з метою залучення інвестицій в економіку держави на засадах ДПП. В той же час, нормативно-правова база ДПП в Україні все ще перебуває в процесі розвитку, гармонізації та взаємоузгодження.

Управління проектами ДПП є невід’ємною частиною Угоди ДПП і . його важливо проводити на основі комплексу професійних знань у галузі проектного менеджменту.

Розділ II. Фінансове забезпечення реалізації проектів ДПП.

2.1 Особливості інвестування, методи та схеми фінансування проектів державно-приватного партнерства.

Наведемо характеристику одній із важливих для України моделей ДПП, а саме моделі *«Будівництво – управління – передача»* (БУП; англ.- BOT – Build-Operate-Transfer). Ця модель використовується головним чином в концесіях. Інфраструктурний об’єкт створюється за рахунок концесіонера, який після завершення будівництва отримує право експлуатації спорудженого об’єкту протягом терміну, достатнього для окупності вкладених засобів. Після закінчення терміну об’єкт повертається державі. Концесіонер отримує права використання, але не володіння об’єктом, власником якого є держава. У ролі

концесіонера переважно виступає спеціально створене підприємство (далі по тексту ССП; англ. SPV – Special-Purpose Vehicle, організоване суб'єктами приватного сектора ("інвесторами проекту")).

Типова структура проектів БУП представлено на рис.2.1 на якому виділені основні учасники та типові договірні відносини в таких проектах.

Проекти БУП зазвичай проходять кілька етапів:

- **Підготовка проекту** – визначення необхідності створення певного об'єкта інфраструктури, що здійснюється здебільшого концесієдавцем, а деколи – незалежним розробником або міжнародною організацією. Після цього держава-власник оцінює суму фінансових коштів, яку вона спроможна виділити на реалізацію об'єкта інфраструктури, та визначає, чи зможе фінансування зазначеного проекту відповідати схемі фінансування БУП-проектів. З цією метою держава-власник проводить попереднє техніко-економічне дослідження.
- **Запрошення до участі в тендері** – держава-власник, яка ініціює БУП-проект, затверджує умови концесійного конкурсу, розробляє детальне технічне завдання, яке має містити чіткі вимоги до об'єктів інфраструктури, очікуваний прибуток, тривалість та умови концесії.

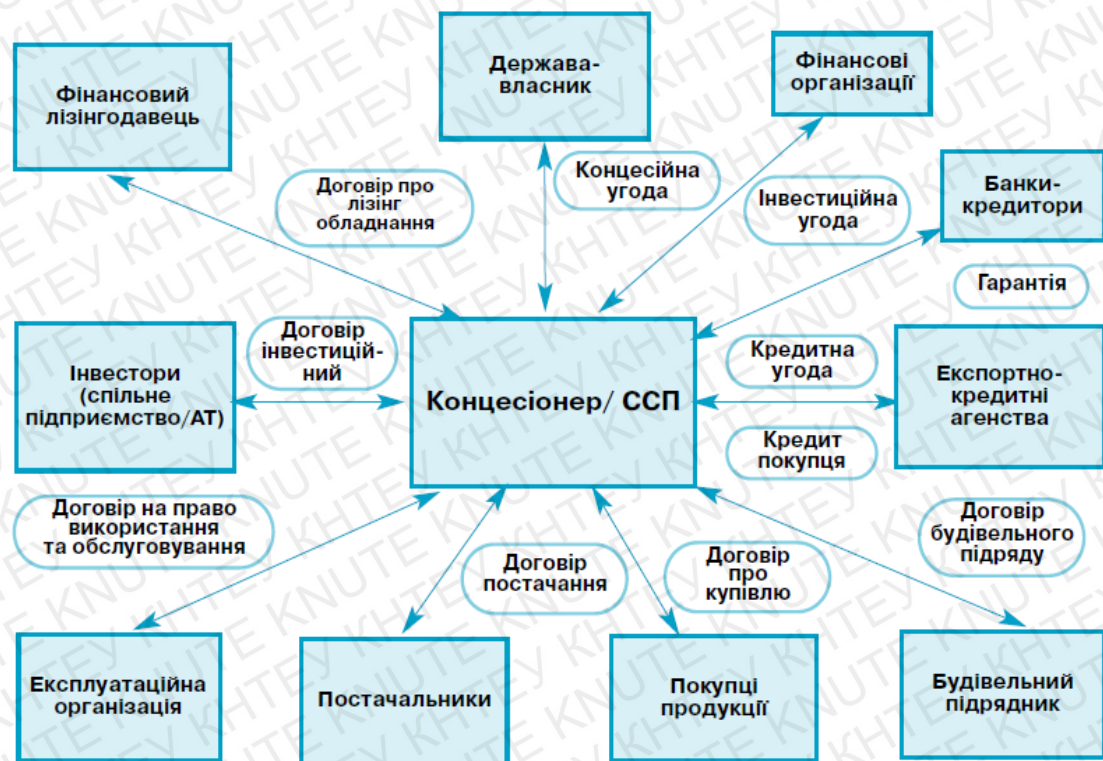


Рис.2.1. Схема типової структури БУП-проекту

- **Подання тендерних пропозицій** – на підставі запрошення до участі в тендері потенційні інвестори, зазвичай діючі як консорціум, готують власне техніко-економічне обґрунтування проекту, а згодом презентують свою тендерну пропозицію.
- **Обрання переможця** – держава-власник оцінює пропозиції учасників тендера та обирає концесіонера.
- **Переговори та оформлення документації** – сторони проекту готують, обговорюють та підписують необхідні документи. Основним документом є договір про концесію між уповноваженим органом виконавчої влади або органом місцевого самоврядування і спеціально створеним підприємством (концесіонером). Концесійний договір окреслює права й обов'язки сторін стосовно проекту та є основою для майбутніх контрактів за проектом. Концесіонерів також потрібно оформити документацію, пов'язану з фінансуванням проекту.
- **Будівництво** об'єктів концесії виконується організацією, котра в більшості випадків найнята спеціально створеною організацією (концесіонером) відповідно до договору будівельного підряду. Будівництво здебільшого фінансується за рахунок запозичених і власних коштів. Якщо об'єкт концесії успішно проходить заздалегідь обумовлене тестування завершених робіт, він приймається спеціально створеним підприємством (концесіонером) та державою-власником.
- **Управління** – концесіонер експлуатуватиме й управлятиме об'єктом концесії впродовж концесійного періоду, як правило, на умовах договору про користування та обслуговування, укладеного зі спеціалізованою організацією, котра найчастіше є також інвестором проекту. Протягом періоду концесії спеціально створене підприємство (концесіонер) використовує доходи від проекту на управління й обслуговування об'єктів, водночас повертаючи позики та приносячи прибуток інвесторам.
- **Передача** – фінальною стадією проекту є передача після завершення концесійного періоду об'єкта концесії спеціально створеною організацією (концесіонером) державі. Тривалість концесійного періоду зазвичай є достатньою для того, аби концесіонер мав змогу повернути запозичені

кошти, відшкодувати власні вкладення та забезпечити інвесторів належний рівень прибутку. У зв'язку з цим передача повинна здійснюватися безкоштовно або за символічну суму оплати.

Основні акціонери ССП – це інвестори проекту, хоча й інші сторони можуть мати свою частку акцій. Це може бути держава, інвестиційні фонди та, подекуди, громадськість (як при фінансуванні проектів Eurotunnel та Eurodisney). При встановленні черговості вимог кредиторів акціонери посідають останнє місце, вони одержують виплати по завершенні виплат іншим кредиторам ССП. Окрім того, кредитори проекту намагатимуться обмежити умовами самої угоди суми та терміни виплати дивідендів або розподілу прибутку ССП поміж власниками акцій. Та саме акціонери найбільше ризикують в разі неуспіху проекту, і тому вони забажають вищої ставки доходу від проекту, ніж основні кредитори. З іншої сторони, вони зацікавлені в додаткових вигодах в разі ефективнішої, ніж очікувалося реалізації проекту, хоча там, де держава забезпечує оплату за користування чи за споживання енергії шляхом встановлення тарифів, вона намагатиметься максимально обмежити ставку доходу акціонерів. Слід зазначити, що інвестори також не завжди мають вигоду при збільшенні вартості майна ССП в проектах типу БУП, якщо це майно має бути відчужене державою в кінці періоду концесії безоплатно або за недостатню плату. Отже, вони мають задовольнитися прибутком від інвестицій за рахунок діяльності підприємства впродовж терміну концесії. В короткий термін інвестори засновують статутний капітал ССП, фінансуючи його або з внутрішніх надходжень, або запозичуючи балансові активи, розраховуючи, що інвестовані суми хоча б частково відповідатимуть прибутку, який інвестори сподіваються отримати від контрактів з ССП. Якщо заплановані показники співпадають з реальними, це означатиме, що дивіденди, одержані інвесторами від проекту, принесли чистий прибуток. Обсяг інвестицій, до якого інвестори можуть обмежити свою інвестиційну участь та максимізувати ціну контракту, залежатиме від численних факторів, та найбільш обмеженим він буде, коли концесія одержана внаслідок проведення тендеру.

Однією з основних вимог інвесторів більшості проектів БУП є встановлення з самого початку межі у вигляді заздалегідь визначеної суми на передбачувані фінансові зобов'язання при несприятливому розвитку проекту. Основні причини для таких вимог наступні:

- Фінансові ресурси, необхідні для будівництва об'єкту, майже завжди перевищують можливості одного інвестора. Збільшення додаткового фінансування може спричинити невиконання інвесторами своїх фінансових зобов'язань по відношенню до банків, а вимоги забезпечення по кредиту не дадуть змоги забезпечити рівні умови виконання зобов'язань для кредиторів та інвесторів. Збільшення запозичень матиме несприятливі наслідки для цілого ряду фінансових показників, таких, як відношення заборгованості до акціонерного капіталу, та, як наслідок, несприятливо вплине на його привабливість.

- Зрозуміле небажання нести повну відповідальність за можливі помилки тих, хто бере участь в розробці чи експлуатації об'єкту. Інвестори повинні мати можливість прогнозувати свій прибуток від діяльності проекту при різних сценаріях та визначити, чи передбачуваний дохід на капітал відповідає взятим на себе ризикам. Будучи основними вкладниками капіталу, теоретично, вони наділені найзначнішими ризиками, а тому, цілком слушно, можуть очікувати більшої ставки доходу.

Кожна установа, що надає фінанси спеціально створеному підприємству (ССП), приймає на себе різні ризики в залежності від рівня очікуваної винагороди. Деякі з них, зробивши відповідний аналіз, можуть відмовитися взяти на себе надто великий або будь-який ризик невиконання проекту: наприклад, фінансова організація Європейський Інвестиційний Банк (ЄІБ) завжди наполягає на державній гарантії, або, при відсутності такої, гарантіях з боку комерційних банків на весь період будівництва. В цьому випадку за ризик неповернення кредиту відповідають більшою мірою банки, а не ССП. Деякі установи, що фінансують проект, беруть на себе ризики, які не можуть взяти комерційні банки, скажімо, політичні ризики. Саме тому експортно-кредитні агентства беруть участь в більшості масштабних проектів, особливо в країнах з перехідною економікою, якою є економіка України, адже, брати такі ризики (в

обумовлених межах) – є функцією таких організацій, однією з цілей яких є збільшення експорту.

Три найбільш поширені *схеми фінансування* інфраструктурних проектів у рамках відносин ДПП наведено на рис. 2.2 [70,49].

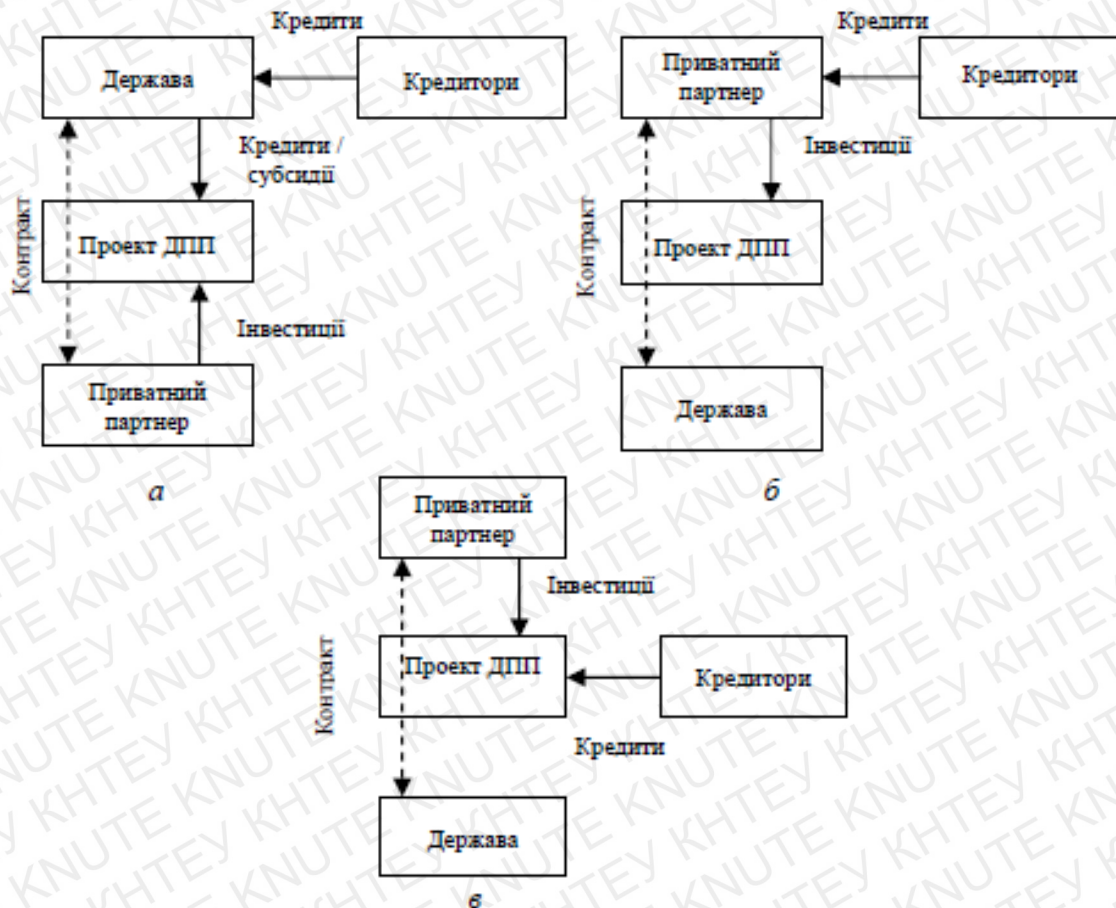


Рис. 2.2. Типові схеми фінансування ППП: а) – державне фінансування; б) – приватне фінансування; в) – проектне фінансування.

Перший, найбільш традиційний, методологічний підхід (див. рис.2.2а) передбачає використання державного бюджету як головного джерела фінансових ресурсів, коли держава залучає позикові кошти і інвестує їх у інфраструктурні проекти за допомогою бюджетного фінансування (інвестування), кредитування, грантів, субсидій, гарантій тощо. Зазвичай органи державної влади мають доступ 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 і 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, для подальшого інвестування у проект (див.рис. 2.2б). Слід зазначити, що при цьому компанії доводиться стикатися, з одного боку, із мінливою кон'юктурою на фінансових ринках, а з іншого, – з вкрай обмеженими інвестиційним потенціалом інфраструктурних комунальних/державних підприємств. Такі обмеження, а також обсяги необхідних інвестицій і прибутку, на які розраховують приватні інвестори, можуть призвести до різкого зростання вартості суспільних послуг та/або погіршення їхньої якості, отже, подібний підхід до фінансування проектів ППП може виявитися непридатним для практичної реалізації в Україні з огляду на соціальні та політичні міркування.

Третій підхід (див.рис. 2.2в)– проектне фінансування, за якого прямі 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 обмежене 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, внаслідок чого будь-які обмеження, перебої 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.

2.2 Джерела фінансування проектів державно-приватного партнерства.

Існує цілий ряд потенційних джерел фінансування спеціально створеного підприємства, які можуть з'явитись на різних етапах реалізації проекту БУП. Серед джерел фінансування виділимо та розглянемо наступні:

- акціонерний / власний капітал;
- змішане фінансування;
- комерційне кредитування;
- фінансування шляхом випуску облігацій;
- лізинг;
- фінансові інститути розвитку;
- експортні кредити або фінанси та страхування від політичних ризиків.

Акціонерний капітал для проектів типу БУП цілком природно є основним джерелом фінансування, хоча б частково, він має бути, що може бути важливою передумовою надання державної гарантії підприємству ССП та можливості залучення комерційного кредитування. Інвестиції за рахунок акціонерного капіталу, в повному сенсі цього слова, означають підписку на акції ССП. Та у ширшому розумінні ця дія означає форми інвестування, пов'язані з акціонерним капіталом та одержанням прав акціонера. В залежності від обставин та, частково, юрисдикції можуть застосовуватися різні форми інвестицій.

Співвідношення розрахункових потреб в фінансуванні, що включатимуть внески в акціонерний капітал, буде мінятися для кожного окремого проекту. Виділимо основні фактори впливу на потреби фінансування проекту:

- *Економіка проекту*, як єдиний фактор, який є прогнозованим джерелом прибутку від проекту;
- *Аналіз ринку*. Ризики, пов'язані з ринковим попитом, потребують більшої частки власного капіталу підприємства, необхідного для їх покриття;
- *Вартість основного капіталу*. Оскільки акціонери прагнуть більшої окупності своїх внесків, ніж комерційні кредитори, то збільшення частки акціонерного капіталу призведе до удорожчання проекту для держави. Уряд неодмінно буде контролювати ефективність використання ресурсів;

– *Ризик, пов'язаний з країною.* При втіленні проекту ризик може збільшуватися залежно від юрисдикції, особливо в країнах з перехідною економікою, що потребує більших вкладень в акціонерний капітал;

– *Вимоги юрисдикції ССП.* Об'єм та характер інвестицій в ССП з боку інвесторів чи інших джерел залежатиме частково від стандартів фінансової звітності та законодавства в країні, де створюється ССП, режиму оподаткування при виплаті дивідендів інвесторам та при реалізації коштів від продажу акцій;

– *Вимоги держави.* Держава, як правило, потребує мінімальних вкладень від інвесторів в акціонерний капітал, щоб стимулювати їх діяльність для успішної реалізації проекту. Держава також зацікавлена в інвестиціях від інших сторін, включаючи місцевих інвесторів;

– *Вимоги кредиторів.* Комерційні кредитори проекту також зацікавлені в мінімальних вкладеннях з боку інвесторів, що збільшить їх зацікавленість в успіху проекту.

Змішане фінансування має одночасно риси і боргу, і акціонерного капіталу; і ризики, що виникають при вкладаннях в капітал такого типу, знаходяться між основним борговим та акціонерним фінансуванням. Прикладами змішаного фінансування можна вважати *субординований борг* та *привілейовані акції*.

Ризики кредиторів від проекту при змішаному фінансуванні переважають ризики основних кредиторів, а, отже, вимоги щодо одержання прибутку більші. Прибуток може бути в формі збільшення відсоткової ставки на запозичення та/або долі в доході від проекту, хоча кредитори при змішаному фінансуванні мають очікувати меншої частки прибутку порівняно з власниками акцій, які наділені більшими ризиками. Механізм, який дає змогу кредитору при змішаному фінансуванні одержати свою частку прибутку, передбачає придбання опціонів на акції або можливість підписки на акції концесіонера, зазвичай за нижчою або номінальною ціною, що принесе їм додаткові вигоди при підвищенні ринкової вартості акцій та при розподілі прибутку ССП у вигляді дивідендів.

Змішане фінансування здійснюється спеціалістами з венчурного капіталу або певними інвестиційними трастами та страховими компаніями. Вигода для інвесторів полягає в тому, що сума капіталу, необхідна для внесення зменшується. Основні кредитори теж, як правило, радо приймають додаткове фінансування ССП. А кредитори змішаного фінансування мають можливість одержати додатковий прибуток, не беручи на себе повною мірою ризику від капіталовкладень.

Комерційне кредитування. Позика при фінансуванні проектів типу БУП – це неодмінно кредитне строкове зобов'язання з розробленою схемою погашення. Відмітимо основні *характерні особливості* комерційного кредиту при фінансуванні проектів БУП:

- *Синдикований строковий кредит.* Інвестори не схильні ризикувати, згодившись на такий механізм кредитування, де при несприятливих обставинах можуть виникнути проблеми. Вирішенням багатьох проблем може стати розміщення основного обсягу кредиту в декількох комерційних банках (синдикат), і кожен з цих банків охоче надасть кредит на однакових умовах і на однакові терміни. Синдикат передбачає однакову черговість при погашенні боргу та одержанні прибутку, а високий рівень консенсусу при зміні умов дасть можливість знайти спільне рішення для вирішення проблем;

- *Освоєння кредитних коштів.* На етапі будівництва проекту кошти необхідні для покриття витрат, але прибутку на цьому етапі ще немає, або, якщо він і є, то мізерний. Відношення між дозволеним використанням комерційного кредиту та освоєнням власного капіталу або внесків акціонерів є важливим питанням під час переговорів на стадії розробки угоди про основні умови комерційного кредиту (комерційних кредитів). На таких переговорах розглядають можливість кредиту в різних аспектах: співвідношення власного капіталу до загальної суми активів та бажання кредиторів зменшити свій ризик, намагаючись здійснити фінансування на самих початкових етапах проекту за рахунок акціонерного капіталу. Найбільші витрати приходяться на платежі на кожному етапі втілення проекту (фіксовані терміни) будівництва згідно угоди будівельного підряду, з врахуванням зростаючої вартості відсотків. Окрім цього, слід врахувати додаткові витрати на управління та

плату архітекторам та інженерам, які здійснюють кваліфікований контроль об'єкту на стадії будівництва. Як тільки об'єкт проекту переданий підрядником підприємству ССП, подальше використання кредиту не допускається. Відтепер об'єкт буде давати прибуток і з'являється можливість погашати заборгованість самостійно;

- *Залежність від грошових надходжень.* При "чистому" проектному фінансуванні тільки достатній прибуток від діяльності об'єкта може гарантувати оплату процентів та основної суми і виконання численних зобов'язань. На момент передачі проектного об'єкта у користування ССП борг сягає своєї найвищої точки, включає відсотки, які були нараховані за час будівництва об'єкту, і які будуть капіталізовані. Обслуговування боргу та погашення кредиту прямо залежить від прибутку діючого об'єкту, що спонукає інвесторів робити прогнози про дивіденди вже в перші роки експлуатації господарського об'єкту;

- *Схильність кредиторів до короткострокових кредитів.* Кредитори переважно надають кредити на короткі терміни для розвитку проекту, зазвичай очікуючи його погашення через п'ять-сім років з початку введення об'єкту в експлуатацію. Кількість проектів у світі, які здатні погасити борг за такий період, дуже незначна, а, оскільки досвід БУП поширюється і кількість проектів зростає, стає очевидним, що звичайний період погашення кредиту сягає семи-десяти років, а деколи і більше;

- *Єдина валюта.* Кредитори завжди намагаються обмежити свою залежність від проекту, надаючи кредит в валюті, яка найбільше захистить надходження від проекту;

- *Коливання відсоткової ставки.* Оскільки комерційні банки і самі користуються короткостроковими позиками з плаваючою відсотковою ставкою, вони не мають бажання надавати довгострокові позики за фіксованою ціною без додаткових гарантій. Ризик від проекту, який збільшується в результаті коливань міжбанківських відсоткових ставок зовсім не приваблює перспективних кредиторів та інвесторів.

Фінансування шляхом випуску облігацій. Традиційні єврооблігації на цей час є одним з основних фінансових інструментів для багатьох провідних

корпорацій при проведенні казначейських та фінансових операцій. Фінансові методи стають все витонченішими, і способи фінансування шляхом випуску облігацій урізноманітнюються, інвестори готові йти на все більші ризики з надією на прибутки – все це сприяє розвитку ринку облігаційних позик. Переваги використання такої форми фінансування проектів типу БУП наступні:

- Ринок облігацій пропонує дешеве джерело фінансів. Довший строк погашення та традиційно фіксована ставка дає більш привабливий коефіцієнт окупності, ніж короткострокові банківські запозичення;
- Традиційно єврооблігації не передбачають обмеження та контролю господарської діяльності позичальника. Однак, в схемі облігаційного забезпечення враховується і можливість доступу на ринок єврооблігацій, і наслідки відсутності активного моніторингу та контролю;
- Ринок облігацій є більш глибоким з ширшою інвестиційною основою в порівнянні з банківським ринком. Для більшості інфраструктурних проектів з високими вимогами до фінансування, які застосовують різні методи надходження коштів, вихід за межі банківського ринку може стати основною вимогою;
- Все більша стандартизація даної сфери та пошук оптимальних комерційних умов дає змогу скоротити період переговорів і швидше вирішити фінансові питання;
- Облігації є більш зручним ринковим інструментом, який може передаватись без ускладнень через міжнародну клірингову систему, в той час, як позики, навіть при наявності сертифікату передачі (див. вище), менш активно використовуються в ринковому обігу;
- Облігації для фінансування проекту являють собою новий тип активів, які розширюють можливості інвесторів щодо вибору сфер діяльності, що дає можливість уникнути деяких передбачуваних ризиків.

Лізинг. Основна концепція лізингу – власник майна (орендодавець) передає право на використання та експлуатацію майна другій стороні (орендатор) на визначений термін і одержує плату за його використання і експлуатацію протягом всього періоду (оренди) – відображена в законодавстві

більшості країн (зокрема, в законах України «Про фінансовий лізинг» та «Про оренду державного та комунального майна»). Існує три основні підстави для застосування лізингу при фінансуванні широкомасштабних інфраструктурних проектів БУП:

- фінансова вигода внаслідок податкових пільг (амортизаційних відрахувань) для підприємства проекту;
- залучення нових джерел фінансування (тобто виробників або фінансових установ, які не є кредиторами проекту);
- можливість для орендодавця отримати право власності на орендоване майно, якщо це дозволяє закон, який засвідчує заставне право.

Коли йдеться про багатосторонні установи в контексті фінансування проектів БУП, зазвичай, мають на увазі **Фінансові інститути розвитку** (далі по тексту ФІР), які грають важливу роль в інфраструктурних проектах в країнах з перехідною економікою, якою є економіка України. ФІР за визначенням обмежуються участю в фінансуванні проектів в країнах, що розвиваються, і центральним для всіх ФІР є дозвіл або мандат на участь в розвитку ринків, де ці установи діятимуть. З цього погляду, їх цілі відрізняються від цілей **експортно-кредитних агентств** (далі по тексту ЕКА), які насамперед мають на меті сприяти розвитку експортних ринків для основних галузей національної промисловості, таким чином сприяючи розвитку всієї національної економіки. В той час, як ЕКА більше зорієнтовані на одну країну, переважна кількість ФІР залучені до фінансування масштабних проектів і, отже, не прив'язані до інтересів однієї країни або уряду. ФІР та ЕКА детальніше розглядаються в наступному підрозділі даного розділу роботи.

2.3 Фінансові інститути розвитку у фінансуванні державно-приватного партнерства.

По суті ФІР – це урядові формування, які мають повноваження сприяти розвитку економіки тих країн, де вони діють. Їхня участь, зазвичай, має форму позики для розвитку значних перспективних проектів в країнах, що розвиваються. ФІР створюються на основі міжнародних договорів та отримують фінансову підтримку з боку таких міжурядових установ, як Всесвітній банк чи Європейський Союз. У договорах визначені країни-донори

(розвинуті країни, які надають або гарантують основну частину капіталу ФІР) та країни-одержувачі (країни, що розвиваються, в яких втілюються проекти). Хоча ФІР часто розглядаються, як організації для надання фінансової допомоги, у більшості випадків ФІР надають фінансову допомогу без пільгової ставки та, головним чином, економічно життєздатним проектам, і тільки незначна доля портфелів ФІР зарезервована для допомоги та надання коштів на пільгових умовах з метою розвитку певних секторів або країн. Пільгове фінансування найчастіше буває у формі позики з низькою відсотковою ставкою на дуже довгий термін ("пільговий кредит"). При фінансуванні більшості масштабних проектів з залученням багатьох джерел відсоткові ставки ФІР, як правило, не нижчі ставок комерційних банків, а інколи і вищі. Окрім кредитів ФІР зацікавлені в отриманні частки в акціонерному капіталі, знову ж таки декларуючи свою готовність надати кошти та сприяти розвитку акціонерних підприємств в країні перебування.

Найзначнішими ФІР у фінансуванні проектів є:

- Міжнародна фінансова корпорація (далі по тексту МФК) - International Financial Corporation (IFC);
- Європейський банк реконструкції та розвитку (далі по тексту ЄБРР) - European Bank for reconstruction and Development (EBRD);
- Європейський інвестиційний банк (далі по тексту ЄІБ) - European Investment bank (EIB).

Міжнародна фінансова корпорація [40] входить до складу Всесвітнього банку. Вона була створена в 1956 році, коли Всесвітній банк відчув потребу в сприянні зростанню приватного сектору в країнах, що розвиваються. Принцип ділового підходу та прийняття всіх комерційних ризиків без гарантій з боку держави є першим з трьох керівних принципів для МФК. Другий принцип – роль чесного брокера між дирекцією ССП, інвесторами та урядом, і третій принцип – зіграти роль каталізатора, інвестуючи тільки в ті проекти, де "необхідний приватний капітал присутній недостатньо".

Умови, за яких МФК здійснює інвестиції, викладені в статуті організації. Його основні положення проголошують, що МФК:

- не фінансуватиме проект, який досить забезпечений власним приватним капіталом;
- буде проводити інвестиції тільки за погодженням з урядом;
- не буде нав'язувати умову використання фондів в якійсь конкретній країні;
- не братиме на себе відповідальність за управління будь-яким підприємством або використання права голосу для участі в управлінні в рамках здійснення контролю;
- намагатиметься оновлювати свої фонди основного капіталу шляхом перепродажу акцій приватному сектору на прийнятних умовах.

Участь МФК в проектах полягає в прямому фінансуванні (кредит типу А) та участі в фінансуванні (кредит типу Б). Кредитування типу А здійснюється з власних ресурсів МФК, в той час, як кредитування типу Б здійснюється лише з участю МФК за певну плату. МФК бере участь в кредитуванні типу Б, тільки якщо присутній кредитний компонент типу А. Хоча інвестиції МФК не звільняються (згідно його статуту) від валютних обмежень, чинних регулятивних норм та контролю в країні, жодна з позик МФК, включаючи частки на рахунку комерційного банку учасників кредиту Б, ніколи не включається в загальну реструктуризацію боргів країни. Така схема виявилася ефективним інструментом, який свідчить про вплив МФК в країнах, що розвиваються, та надає підтримку учасникам кредиту Б.

Європейський банк реконструкції та розвитку [39] – міжнародний фінансово-кредитний інститут, який надає допомогу країнам від Центральної Європи до Центральної Азії для проведення ринкових реформ, активного інтегрування економік цих країн у міжнародні господарські зв'язки. Створений в 1991 році (штаб-квартира – в Лондоні). Акціонерами Банку є 61 держава, Європейська комісія та Європейський інвестиційний банк. ЄБРР працює лише на комерційних засадах. На відміну від МВФ, надає тільки цільові кредити під конкретні проекти приватним і державним структурам на потреби розвитку

економіки. Крім цільових кредитів ЄБРР здійснює прямі інвестиції, а також надає технічну допомогу.

Особливий наголос – на сукупному фінансуванні проектів, до яких долучається ЄБРР. Максимальна частка участі ЄБРР в проекті – 35% повної вартості проекту, незалежно від того, чи підприємство проекту створюється з нуля, чи розширюється вже існуюче підприємство. Як правило, такі проекти потребують значної підтримки інвестиційних організацій у вигляді внесків в основний капітал (найчастіше, у відношенні борг: капітал 2: 1).

ЄБРР пропонує ряд гарантій різного типу, від повної гарантії від всіх ризиків до часткових умовних гарантій. Але у всякому випадку можливість ризику має бути ретельно прорахована, а кредитний ризик мусить бути у межах прийняттого.

ЄБРР пропонує консультаційні послуги потенційним позичальникам та урядам центральної та східної Європи. Він володіє технічними засобами співробітництва, які дають можливість допомогти ССП у фінансуванні проекту на стадії підготовки та втілення.

Європейський інвестиційний банк [41] був заснований в 1958 році у рамках Римської угоди. Він являє собою фінансовий інститут Європейського Союзу, який знаходиться у власності членів ЄС. Статутний капітал формується із внесків країн-учасниць. Основним завданням ЄІБ є сприяння рівномірному розвитку країн в межах ЄС, становлення внутрішнього ринку ЄС та збільшення конкурентної спроможності його економіки. ЄІБ не обмежується фінансуванням проектів в рамках ЄС. Водночас з країнами-членами ЄС, ЄІБ надає кредити також і для втілення масштабних проектів поза межами цих країн, якщо це принесе безпосередню користь учасникам ЄС.

Принципи діяльності ЄІБ не дозволяють брати на себе ризики, пов'язані з будівництвом інфраструктурних об'єктів, тому необхідна гарантія третьої сторони на етапі будівництва. Також проект має бути обов'язково затверджено урядом країни, де він реалізується. Від ССП не вимагається користуватися товарами та послугами країн ЄС.

Історично більше уваги приділялося кредитуванню державного, а не приватного сектора, хоча ця практика де в чому змінилася за останні роки, коли ЄІБ виявив готовність безпосередньо кредитувати саме приватний сектор.

Експортно-кредитне агентство являє собою державну установу, метою якої є сприяння та підтримка експортних операцій національного виробника. В основному ЕКА захищає експортерів або організації, які їх фінансують, від неплатоспроможності покупців товарів, незалежно від причин такої неплатоспроможності – комерційних чи політичних. Практично вони служать для здійснення основних цілей свого уряду. Провідними ЕКА є:

- **Велика Британія:** *Export Credits Guarantee Department* (далі по тексту **ECGD**) або укр. Департамент з Гарантій Експортних Кредитів;
- **Німеччина:** *Hermes Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft* (далі по тексту **Hermes**) - та *C&L Deutsche Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft* (далі по тексту '**C&L Deutsche Revision**') консорціум, де Hermes виступає в ролі лідера;
- **Сполучені Штати:** **Eximbank** [44] - Експортно-імпортний банк Сполучених Штатів;
- **Франція:** **COFACE** [45] - спеціальний відділ для фінансування проектів компанії *Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Exterieur*;
- **Японія:** **J-EXIM** - Експортно-імпортний банк Японії та МІТІ - Відділ страхування Експортно-імпортних операцій Міністерства міжнародної Торгівлі та Промисловості.

ЕКА пропонують цілий ряд різноманітних послуг. Найбільша підтримка надається організаціям, що фінансують проекти БУП. Представимо основні *форми фінансової підтримки*:

- a) Кредит на закупівлю;
- b) «Чисте покриття»;
- c) Проектне фінансування;
- d) Страхування/гарантії.

а) Суть форми фінансової підтримки *кредиту на закупівлю* (рис. 2.3) наступна:

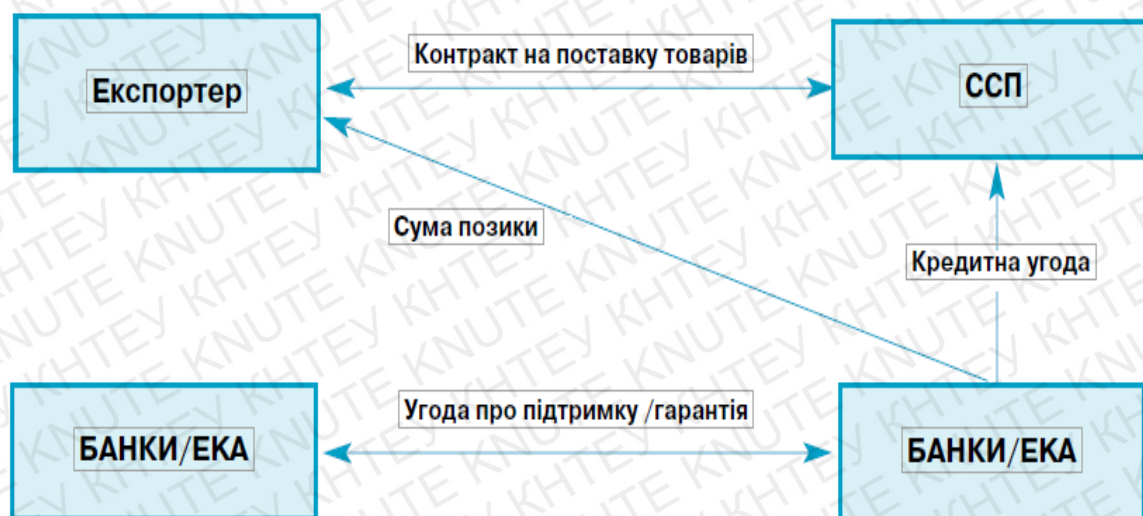


Рис. 2.3. Схема підтримки на закупівлю

1. Експортер та ССП укладають контракт на поставку товарів з умовою, що товари повністю оплачені перед початком поставки.

2. Один або кілька комерційних банків або ЕКА укладають кредитну угоду з ССП, де вони погоджуються надати позику ССП в розмірі до 85 відсотків від ціни контракту. Кожне ЕКА висуває мінімальні кредитні вимоги до контракту, або частини вартості контракту, у відношенні своєї країни, або, навпаки, установлює максимальні ліміти для третьої країни або країни-імпортера. Сума позики виплачується безпосередньо експортеру в якості часткової оплати у відповідності до контракту про поставку проти кваліфікаційного свідоцтва, яке засвідчує, що товари та послуги були відвантажені та надані або, що певний етап робіт було виконано.

3. Якщо ЕКА не являється єдиним кредитором, воно укладає угоду про підтримку з комерційними банками та, в рамках угоди, гарантує або страхує виконання зобов'язань ССП за кредитною угодою. Це може стосуватись неплатоспроможності ССП у випадку нестандартних політичних ризиків або внаслідок політичного ризику, обумовленого комерційним ризиком. Якщо ж ЕКА є єдиним кредитором та не може взяти на себе стовідсотково комерційних і політичних ризиків ССП, яке не виконує зобов'язань за кредитною угодою, ЕКА може виграти за рахунок гарантії від тих організацій, що поділять ризики.

Характер ризиків – політичний чи комерційний – впливає на можливості ЕКА надати певні гарантії або навіть спричинити часткові збитки самій організації.

б) *"Чисте покриття"*. Цей термін означає підтримку експортера або банку з боку ЕКА шляхом гарантії або страхування без додаткової фінансової підтримки (див. Види додаткової фінансової підтримки далі за текстом).

с) *Проектне фінансування*. Традиційно ЕКА здійснює підтримку коротко– та середньострокового фінансування, яке здійснюється однією організацією, найчастіше підкріплене державною гарантією. Та нещодавно ЕКА продемонстрували значну гнучкість, адаптуючись до нових умов, і тепер пропонують підтримку також довгостроковому фінансуванню з багатьох джерел та фінансуванню з обмеженим правом обігу, що більш характерне для сучасних широкомасштабних інфраструктурних проектів типу БУП. Характер та обсяг підтримки варіюється відповідно до особливостей кожного окремо взятого проекту. ЕКА звичайно ж проводитимуть свій власний аналіз та оцінку комерційних, правових та інших ризиків, пов'язаних з конкретним проектом. Можливо, будуть призначені консультанти, які зможуть надати поради в сферах права, фінансування та інших. З цієї причини та в залежності від власних ресурсів, які будуть задіяні в кожному окремому проекті, ЕКА часто згоджуються на фінансування проектів з необхідним пороговим рівнем капіталу.

Більшість ЕКА намагатимуться розділити ризики з комерційним сектором кредитування, з інвесторами та, можливо, з іншими ЕКА. Деякі ЕКА згоджуються взяти на себе ризик дострокового завершення проекту, інші – ні.

д) *Страхування /гарантії*. ЕКА надають підтримку різного типу: інколи вона зводиться до забезпечення страхування, інколи визначається, як гарантія. Коли йдеться про підтримку ЕКА, вживаються обидва терміни.

Види додаткової фінансової підтримки ЕКА:

- *Рефінансування*. ЕКА дає згоду на рефінансування початкового фінансування комерційним банком після певного періоду.

– *Підтримка відсоткової ставки*. ЕКА надає компенсації у виплаті процентних ставок, відшкодовуючи різницю, яку має сплатити ССП, між встановленою банківською ставкою (найчастіше плаваючою) та погодженою

початковою процентною ставкою (найчастіше фіксованою). І навпаки, весь надлишок внаслідок такої різниці ССП має сплатити, безпосередньо або через посередників, кредитно-експортному агентству. В багатьох країнах підтримка відсоткової ставки забезпечується різними установами, уповноваженими ЕКА.

– *Покриття ризику недотримання гарантійного зобов'язання.* ЕКА страхує можливі збитки продавця в результаті необґрунтованих вимог з боку ССП за гарантійним зобов'язанням, яке надане цим покупцем.

– *Страхування інвестицій.* ЕКА може убезпечити вкладення інвестицій в зарубіжні підприємства від збитків внаслідок певних політичних подій.

Прикладом співробітництва між урядом України та Японії є фінансування будівництва нового терміналу Міжнародного Державного Аеропорту Бориспіль за кошти міжурядового кредиту на суму 175 млн. дол. США, затвердженого Японським Банком Міжнародного Співробітництва (JBIC), що є частиною J-EXIM (див. Додаток С).

Висновки до розділу II.

Зміст розділу розкрито на предметній основі проектів «Будівництво – управління – передача» (однієї з важливих і перспективних моделей ДПП для України), дана характеристика таких проектів, представлена їх типова структура та основні етапи. Представлено характеристику потенційних джерел фінансування ДПП. Надано короткий огляд основних Фінансових інститутів розвитку та їхніх можливостей в сприянні фінансуванню проекту ДПП з різних джерел.

Реалізація проектів ДПП в Україні гальмується внаслідок наявності слабкого та неналагодженого механізму фінансування проектів, нерозвиненості фінансового ринку та відсутності нових фінансових інструментів для контролю за виконанням договірних зобов'язань та управління проектними ризиками за участю банківських установ.

Фінансування проектів ДПП складний та ризиковий процес, що потребує глибокого аналізу та оцінки проекту, ефективного менеджменту щодо його реалізації, визначення та розширення прийнятних джерел фінансування, підвищення ефективності використання фінансових ресурсів в процесі

реалізації проектів ДПП, дослідження та запровадження нових фінансових інструментів фінансування, розширення кола потенційних інвесторів.

Найбільш перспективним напрямом розвитку механізмів фінансування проектів ДПП є проектний підхід, який забезпечує збалансоване поєднання переваг державного та приватного фінансування, водночас дозволяючи знижувати загальний рівень ризиків шляхом їхнього перерозподілу між партнерами, учасниками та споживачами проектів.

РОЗДІЛ III. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ТА АЛЬТЕРНАТИВНИХ ВИДІВ ПАЛИВА В УКРАЇНІ

3.1 Аналіз проектів у сфері енергозбереження відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива в Україні

Особливо гострі енергетичні виклики, які постали перед Україною внаслідок обмеженості власних енергоресурсів та зростання цін на енергоносії, підсилюють актуальність та важливість проектів у сфері енергозбереження відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива для країни. Досягнення державою енергетичної незалежності можливе лише шляхом підвищення енергоефективності економіки та більш широкого використання альтернативних і відновлювальних джерел енергії.

Розуміючи це, Уряд затвердив низку законодавчих документів щодо заміщення природного газу, в т.ч. Національний план дій із відновлювальної енергетики, в якому йдеться про збільшення частки використання джерел *чистої енергії* в Україні до 11% у 2020р. На рис 3.1 представлена класифікація джерел енергії за чинним законодавством. Поняття чиста енергія означає енергію з джерел із мінімальними викидами в атмосферу парникових газів, із використанням відновлювальних і альтернативних джерел енергії а також енергію, яка була зекономлена в результаті впровадження проектів і заходів із підвищення енергоефективності.

Українські міста все активніше долучаються до провідної ініціативи ЄС «20-20-20» – Угоди мерів [61], беручи на себе добровільні зобов'язання скоротити викиди CO₂ щонайменше на 20% до 2020 року. У рамках Угоди вони

розробляють плани дій зі сталого енергетичного розвитку, що містять проекти з чистої енергії у різних галузях міського господарства.

В умовах, коли стан розвитку місцевої комунальної інфраструктури вимагає значних інвестицій, а можливості громад є обмеженими, актуальним є механізм цивілізованого поєднання інтересів як громади, так і приватного сектору – державно-приватне партнерство. Саме ДПП дозволяє органу місцевого самоврядування вирішувати питання залучення інвестицій, ноу-хау та ефективного управління комунальною власністю за рахунок приватного партнера. При цьому приватний партнер, своєю чергою, отримує довгостроковий прибутковий бізнес, який забезпечує повернення інвестицій.

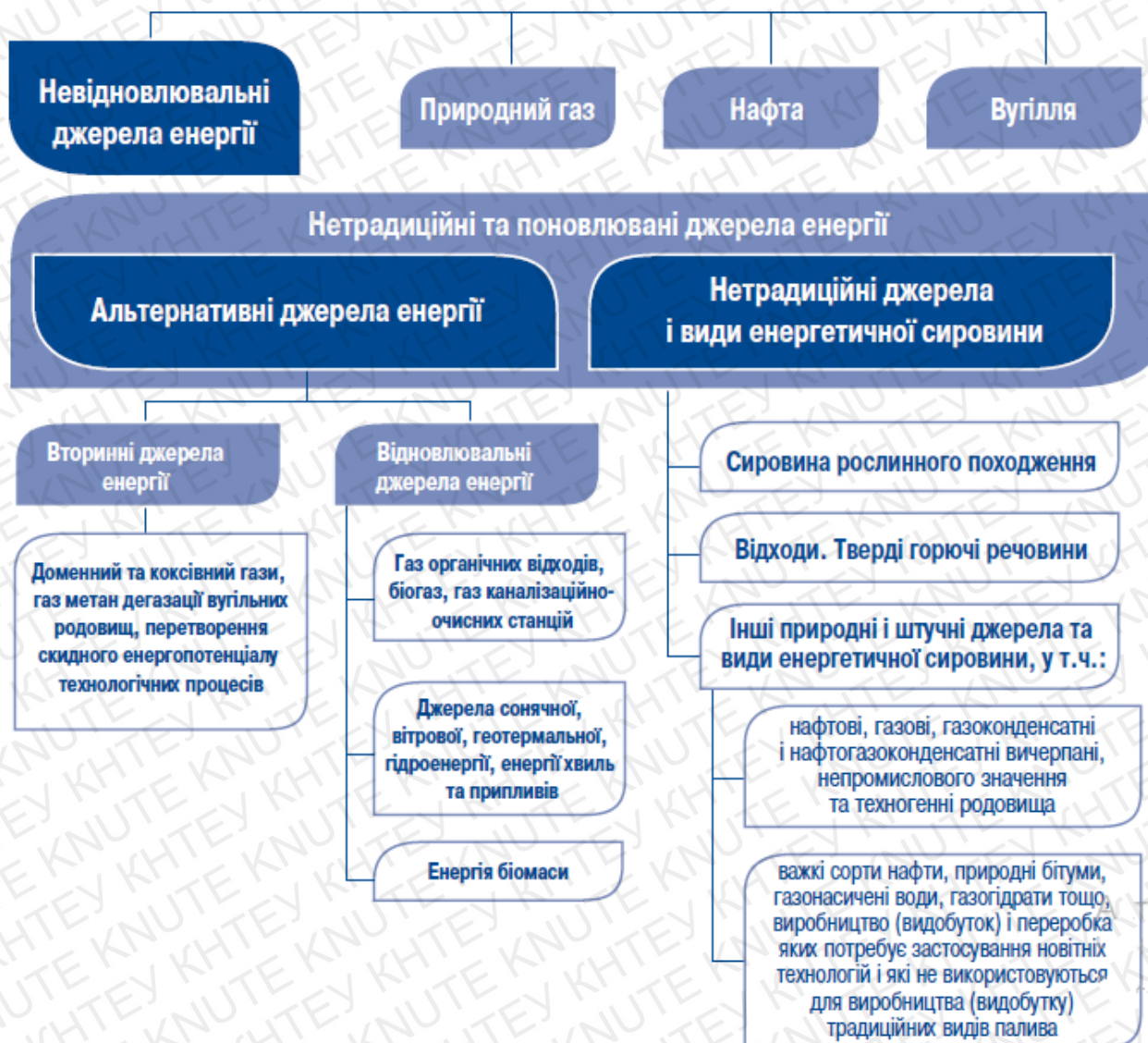


Рис.3.1. Класифікацію джерел енергії за чинним законодавством

Важливою перевагою ДПП є те, що наявна інфраструктура залишається у власності громади, а новостворена приватним партнером підлягає передачі у власність громади по закінченню партнерства. Результатом партнерства є

створення майна та інфраструктури, забезпечення їхнього належного функціонування у вигляді надання певних послуг. Сьогодні сфери застосування ДПП мають бути цікавими для громади й одночасно прибутковими для інвестора. Яскравим прикладом такої сфери є проекти чистої енергії, реалізація яких прямо впливає на якість життя відповідної громади, надає значний економічний ефект, зменшує залежність від традиційних джерел енергії, і, одночасно, потребує залучення передових технологій, обладнання та досвіду управління, якого немає в органах місцевого самоврядування.

Впровадження проектів «чистої енергії» також вимагає значної техніко-економічної та юридичної підготовки. Відмітимо важливість Проекту USAID «Муніципальна енергетична реформа в Україні» [55], фахівці якого надають техніко-економічну та правову підтримку впровадженню проектів «чистої енергії» в окремих містах України, в тому числі і на умовах ДПП. В інформаційних дайджестах «Нові можливості для інвестицій за 2016-2017 роки, які випускаються в рамках цього проекту», представлено ряд інвестиційних проектів чистої енергії в різних регіонах України.

Реальні досягнення, приклади та перспективи використання джерел чистої енергії іншими країнами представлено в Додатку D.

3.2 Схеми та джерела фінансування проектів державно-приватного партнерства у сфері енергозбереження відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива в Україні.

Для фінансування інвестиційних проектів із чистої енергії можливими джерелами та інструментами є:

- державний бюджет;
- міський бюджет;
- кредити міжнародних фінансових організацій;
- кредити українських комерційних банків;
- комерційний (товарний кредит);
- заохочувальні (товарні) кредити виробників енергоефективного обладнання/матеріалів;
- власні кошти;
- грантові кошти в рамках проектів міжнародної технічної допомоги;

- фінансовий лізинг;
- енергосервісний підряд /енергосервісна компанія (далі по тексту ЕСКО);
- інші джерела коштів, не заборонені законодавством України (як-то: добровільні внески громадян, юридичних осіб, пожертви, спонсорські кошти та ін.

Відмітимо, що практично всі перелічені вище джерела та інструменти інвестиційних проектів із чистої енергії мають певні обмеження та специфіку використання.

Так, використання коштів державного бюджету для фінансування інвестиційних проектів із чистої енергії та енергозбереження регламентуються Постановами Кабінету міністрів України, згідно з якими, передача бюджетних призначень відбувається в межах видатків розвитку і спрямовується на впровадження заходів у сфері енергоефективності та енергозбереження, затверджених Постановою КМУ від 17 жовтня 2011 р. №1056.

Фінансування інвестиційних проектів міськими бюджетами відбувається відповідно до Бюджетного кодексу України та обмежене таким. Капітальні видатки здійснюються за рахунок бюджету розвитку місцевих бюджетів, який поповнюється в основному за рахунок продажу майна та землі, а також до якого залучаються місцеві запозичення як зовнішні так і внутрішні.

Загальний обсяг місцевих запозичень (без урахування гарантійних зобов'язань, що виникають за кредитами (позиками) від міжнародних фінансових організацій) станом на кінець бюджетного періоду, не може перевищувати 200% (для міста Києва – 400%) середньорічного індикативно-прогнозного обсягу надходжень бюджету розвитку (без урахування обсягу місцевих запозичень та капітальних трансфертів (субвенцій) з інших бюджетів), визначеного прогнозом відповідного місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди.

У той же час, видатки місцевого бюджету на обслуговування місцевого боргу не можуть перевищувати 10% видатків загального фонду місцевого бюджету протягом будь-якого бюджетного періоду, коли планується обслуговування місцевого боргу.

Міжнародні фінансові організації, як-то: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (Світовий Банк), МФК, ЄБРР, ЄІБ та інші видають кредити переважно під державні гарантії; мінімальний об'єм кредиту здебільшого становить не менше 5 млн доларів. Гранти в основному видаються як «супровід» кредиту для реалізації інвестиційного проекту та покращення його фінансової ефективності.

Українські комерційні банки переважно кредитують проекти, що реалізуються в межах одного року, оскільки оперують в основному «короткими» грошми. Проекти, реалізуються в період більше одного року, кредитуються українськими комерційними банками за наявності державних чи інших (наприклад, від МФО чи урядів іноземних держав-USAID DCA) гарантій.

Комерційні (товарні) кредити надаються як відстрочка сплати за продані товари чи надані послуги здебільшого виробником цих товарів чи надавачем послуг і переважно в межах одного (1) року. Конкретні строки, розмір кредиту залежать від виду та вартості товару, фінансового стану контрагентів та кон'юнктури ринку. Визначальним фактором є фінансовий стан контрагентів, оскільки розмір комерційного кредиту, з одного боку, залежить від фінансових можливостей кредитора та можливостей рефінансування тимчасово вилучених із господарського обороту обігових коштів, з іншого, - від кредитоспроможності позичальника. За цих обставин комерційний кредит вважається особливо ризиковим для кредитора.

Заохочувальні (товарні) кредити виробників-це короткострокові (в межах одного року) заходи фінансового характеру, які надаються для популяризації та реклами їхньої продукції/послуг.

Для оформлення договору фінансового лізингу лізингоодержувач має сплатити аванс у розмірі від 20 до 50% вартості основного засобу. Крім того, вартість об'єкта фінансового лізингу переважно включає не лише відсотки, але й винагороду лізингодавця та витрати на страхування майна, яке передається в лізинг, тому вона може бути вищою порівняно з кредитом.

Фінансування інвестиційних проектів за рахунок власних коштів підприємств зазвичай обмежується тільки їхнім обсягом та наявністю у підприємства взагалі.

Проте, для комунальних підприємств, які фінансуються виключно за рахунок місцевого бюджету (КП Міськсвітло), фінансування інвестиційних проектів відбуватиметься з відповідного місцевого бюджету. А для КП Теплоенерго та Водоканалу таке фінансування відбуватиметься відповідно до затвердженого Національним регулятором або ОМС інвестиційної програми через спеціальні інвестиційні рахунки.

Проекти міжнародної технічної допомоги переважно спрямовані на надання фахової висококваліфікованої технічної допомоги у підготовці та реалізації інвестиційних проектів і далеко не завжди їхня реалізація супроводжується грантовим фондом для готівкового співфінансування інвестиційних проектів.

Важливим бар'єром, що гальмує діяльність енергосервісних компаній, є відсутність нормативних умов для застосування механізму енергосервісних контрактів бюджетними установами та неможливість для бюджетних установ укладати з ЕСКО довгострокові договори (на термін більше року).

Найактуальнішими джерелами фінансування інвестиційних проектів чистої енергії для міст України в сьогоdnішніх умовах є кредити та гранти міжнародних фінансових організацій, проекти міжнародної технічної допомоги, а також кредити українських комерційних банків. Хоча деякі міста вже мають досвід використання фінансування за Кіотським протоколом та залучення інвестицій на міжнародних фондових ринках, наразі це перспектива майбутнього.

3.3 Державна підтримка проектів державно-приватного партнерства.

Держава зазвичай підтримує та стимулює проекти ДПП за допомогою спеціальних фінансових механізмів, оскільки лише окремі проекти є рентабельними за відсутності будь-яких заходів із державної фінансової підтримки. Ефективна державна підтримка через механізми проектного фінансування передбачає взяття на себе державою тієї частини ризиків, якими вона може керувати більш ефективно, ніж приватні інвестори, і наданні

фінансової підтримки тим проектам ДПП, які загалом є економічно та/або соціально ефективними, але нерентабельними.

При створенні інфраструктурним проектом позитивних зовнішніх ефектів, доцільним стає певний, гарантований рівень прямої державної фінансової підтримки. Вона може застосовуватися і у тому разі, коли внутрішній фінансовий ринок не може надавати прийнятні для проекту ДПП фінансові продукти (наприклад, довгострокові кредити з фіксованою ставкою). Держава може багато зробити для вирішення подібних питань, профінансувавши такі проекти або створивши спеціальні структури, здатні надавати фінансову підтримку, необхідну для успішного розвитку ДПП

Кожному окремому проекту ДПП буде відповідати певний перелік видів фінансової підтримки з боку держави, але інструменти, які будуть застосовуватися в кожному конкретному випадку та на кожному етапі (підготовка, конкурсний відбір, фінансування, реалізація), повинні мати диференційований характер для того, аби забезпечити необхідну передбачуваність і гнучкість механізму фінансування.

Механізми державної фінансової підтримки проектів ДПП представлені на рис. 3.2 [49].

Важливими аспектами при розгляді питання щодо державної фінансової підтримки є: пріоритетність підтримки проектів; рівень та умови надання фінансової підтримки; ефективність використання наданих державною фінансових ресурсів; прозорість та підзвітність проектної компанії щодо державних коштів

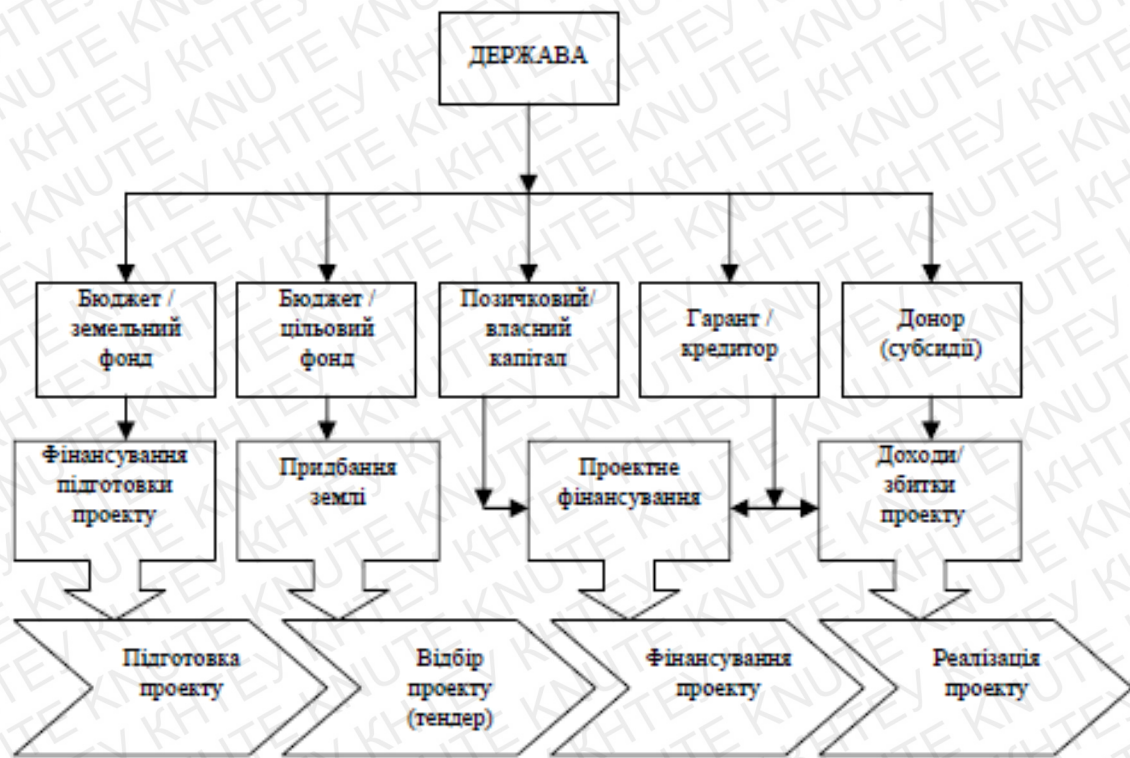


Рис. 3.2. Механізми державної фінансової підтримки проектів ДПП

При цьому слід враховувати, що державна фінансова підтримка сама по собі може генерувати конфлікти інтересів або спотворювати систему економічних стимулів. 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 і зниження загальної вартості проекту.

Основними видами *прямої державної підтримки* є субсидії, гранти, інвестиції в статутний капітал і кредитування. Ці механізми особливо важливі у разі, якщо проект не є достатньо фінансово самостійним або піддається впливу специфічних (наприклад, соціальних чи політичних) ризиків, якими приватні партнери не можуть ефективно керувати. Фінансова підтримка держави може надаватися у вигляді:

- *прямої підтримки* – у грошовій або 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, через надання податкових канікул, списання податкової заборгованості) тощо;

- *кредитної підтримки* – надання проекту фінансування у вигляді державних позик;

- *трансфертної підтримки* – бюджетне фінансування прихованого субсидіювання тарифів та/або надання пільгових тарифів для окремих категорій споживачів (наприклад, неплатоспроможних категорій громадян) тощо.

Вказані вище механізми фінансової підтримки можуть застосовуватися поєднанні із заходами *непрямої державної підтримки*, метою надання якої є досягнення визначеного результату або певної якості інфраструктурних послуг, тобто держава замість безпосередньої участі у фінансуванні проекту, бере на себе непрямі фінансові зобов'язання, наприклад, у вигляді:

- гарантій, зокрема 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 невиплат із боку державних органів, недостатніх надходжень або перевищення витрат тощо;

- державного страхування або хеджування ризиків проекту, наприклад, на випадок несприятливих погодних умов, коливань обмінного курсу, процентних ставок або цін на сировину тощо;

- умовних позик, наприклад, у вигляді зобов'язань за майбутніми позиками, або підтримки доходної спроможності чи поточної ліквідності проекту тощо.

Слід зауважити, що одним із головних завдань держави як учасника ДПП буде дотримання балансу між фінансовою підтримкою приватних інвестицій в інфраструктуру та стабільною фіскальною політикою. Наявність оптимального балансу дозволить державі ухвалювати зважені рішення про те, коли, кому, в яких формах і в якому обсязі слід надавати фінансову допомогу і як здійснювати управління державними зобов'язаннями.

Держава у проектах ДПП може виступати фінансовим посередником, 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 з метою зниження ризиків, пов'язаних із 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). Подібний механізм фінансування згодом дозволить зменшити залежність інфраструктурних проектів від державного фінансування та сприятиме їх подальшій переорієнтації на приватні джерела фінансування.

За умов слабкої інституційної забезпеченості та браку досвіду супроводу та розвитку проектів ДПП, як це має місце в Україні, доцільним може стати створення спеціального державного фонду розробки проектів. Підтримка фондом може здійснюватись саме на початкових етапах відбору проекту, підготовки техніко-економічної документації та формування фінансової та організаційної структури проекту аж до його фінансового закриття і, можливо, після цього – для забезпечення моніторингу належної реалізації проекту. Такий фонд може брати участь у стандартизації методології або документації, її поширенні та моніторингу застосування "кращих практик". Надаючи безоплатні послуги на початковому етапі, фонд може згодом одержати відшкодування за свої послуги, наприклад, отримати платню від переможця тендеру або іншу компенсацію.

Економічна та суспільна ефективність проектів ДПП базується на реалістичному, економічно сталому та збалансованому розподілі ризиків між учасниками ДПП. Центральна проблема ризик-менеджменту ДПП – це знаходження балансу між ризиками та інтересами партнерів, з одного боку, та ефективністю і сталістю проекту ДПП загалом – з іншого.

Розподіл ризиків ДПП із позицій держави [66, 49] представлено на рис.

3.3.



Рис. 3.3. Розподіл ризиків з позиції держави.

Перекладання 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".

Після завершення строків реалізації проектів ДПП держава повинна управляти фінансовими ресурсами на етапі виходу з них, що зокрема, передбачає:

- формулювання та захист інтересів держави у проекті з урахуванням політичної, соціальної та економічної складових;
- проведення комплексної (зокрема фінансової) оцінки варіантів виходу із проекту – націоналізація, приватизація, подовження строків, зміна умов контракту тощо;
- визначення переліку та оцінювання вартості активів, що підлягають передачі;
- управління процесом припинення контракту і передачі активів, зокрема розробка стратегій виходу (дивестиційних стратегій) із проекту для обох партнерів;
- моніторинг передачі державному партнеру активів, персоналу і проекту загалом.

Висновки до розділу III.

Відмічається актуальність та важливість проектів у сфері енергозбереження відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів

палива для країни, розкривається їх суть, проведено аналіз таких проектів. Представлені можливі джерела та інструменти для фінансування таких інвестиційних проектів та відмічені певні обмеження та специфіка їх використання в Україні.

Найактуальнішими джерелами фінансування інвестиційних проектів чистої енергії для міст України в сьогоdnішніх умовах є кредити та гранти міжнародних фінансових організацій, проекти міжнародної технічної допомоги, а також кредити українських комерційних банків. Хоча деякі міста вже мають досвід використання фінансування за Кіотським протоколом та залучення інвестицій на міжнародних фондових ринках, наразі це перспектива майбутнього.

Центральна проблема ризик-менеджменту ДПП – це знаходження балансу між ризиками та інтересами партнерів, з одного боку, та ефективністю і сталістю проекту ДПП загалом – з іншого. Ефективна державна підтримка через механізми проектного фінансування передбачає взяття на себе державою тієї частини ризиків, якими вона може керувати більш ефективно, ніж приватні інвестори, і наданні фінансової підтримки тим проектам ДПП, які загалом є економічно та/або соціально ефективними, але можуть бути нерентабельними.

ВИСНОВКИ

У результаті проведення дослідження теоретичних та прикладних аспектів фінансового забезпечення державно-приватного партнерства зроблені наступні висновки:

1. ДПП – є новим етапом у розвитку ринкових відносин та ефективним механізмом залучення органами влади фінансових ресурсів та управлінських навичок бізнесу для надання громадських послуг населенню та розвитку інфраструктури без втрати власності та контролю за цими процесами.

Запровадження та розвиток ДПП в Україні сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки держави та закріплення її позицій на міжнародній арені.

2. На підставі аналізу практики застосування та підтримки ДПП в економічно розвинених країнах можна стверджувати, що кожна країна залучає значні обсяги інвестицій та ефективно використовує переваги обох форм

власності на основі використання різноманітних форм і методів взаємодії державного сектору та бізнесу. Високий рівень застосування ДПП відрізняється масштабістю, високою ефективністю використання ресурсів, схильністю до інновацій та передбачає скоординовану діяльність урядів, органів державної і місцевої влади та приватних партнерів

Використання зарубіжного досвіду ефективної державно-приватної взаємодії сприятиме застосуванню механізмів, ідеології та принципів ДПП щодо умов нашої держави на регіональному та місцевому рівнях.

3. Методи співробітництва між державним і приватним секторами постійно удосконалюються з погляду розподілу ризиків і винагороди від такого виду співробітництва. Для успішної взаємодії державних органів і приватних партнерів необхідно розуміння обома сторонами важливості насамперед результату від проекту ДПП для суспільства. Звичайно, проект ДПП повинен давати матеріальну вигоду приватному інвестору, забезпечувати відповідний рівень ефективності його вкладеного капіталу, проте ДПП спрямоване головню на розв'язок суспільних проблем та проблем місцевих громад, а не проблем бізнесу.

4. Успіх впровадження та розвитку ДПП залежить від ґрунтовної законодавчої бази. В Україні вже створено необхідне правове поле для співробітництва державного та приватного сектора з метою залучення інвестицій в економіку держави на засадах ДПП. В той же час, нормативно-правова база ДПП в Україні все ще перебуває в процесі розвитку, гармонізації та взаємоузгодження.

5. Інструменти управління проектами ДПП є невід'ємною частиною Угоди ДПП. Добровільне стале бажання партнерів взаємно здійснювати діяльність, в тому числі і спільно виявляти проблеми, негативні зміни, шукати їх вирішення, потребує створення розсудливої (тверезої) системи обігу достовірної управлінської інформації і своєчасного реагування на неї, яка дозволяє піднімати питання на відповідний рівень компетентності до того, як вони перейдуть у фазу спору чи судових розглядів. Необхідно усвідомлювати, що управління проектами ДПП важливо проводити на основі комплексу професійних знань у галузі проектного менеджменту. Основні процеси управління проектами ДПП у формі

загальноприйнятим професійного стандарту РМВОК автор представив у випускній кваліфікаційній роботі.

6. Реалізація проектів ДПП в Україні гальмується внаслідок наявності слабкого та неналагодженого механізму фінансування проектів, нерозвиненості фінансового ринку та відсутності нових фінансових інструментів для контролю за виконанням договірних зобов'язань та управління проектними ризиками за участю банківських установ.

Фінансування проектів ДПП складний та ризиковий процес, що потребує глибокого аналізу та оцінки проекту, ефективного менеджменту щодо його реалізації, визначення та розширення прийнятних джерел фінансування, підвищення ефективності використання фінансових ресурсів в процесі реалізації проектів ДПП, дослідження та запровадження нових фінансових інструментів фінансування, розширення кола потенційних інвесторів.

7. Найбільш перспективним напрямом розвитку механізмів фінансування проектів ДПП є проектний підхід, який забезпечує збалансоване поєднання переваг державного та приватного фінансування, водночас дозволяючи знижувати загальний рівень ризиків шляхом їхнього перерозподілу між партнерами, учасниками та споживачами проектів.

8. Найактуальнішими джерелами фінансування інвестиційних проектів чистої енергії для міст України в сьогоденних умовах є кредити та гранти міжнародних фінансових організацій, проекти міжнародної технічної допомоги, а також кредити українських комерційних банків. Хоча деякі міста вже мають досвід використання фінансування за Кіотським протоколом та залучення інвестицій на міжнародних фондових ринках, наразі це перспектива майбутнього.

9. Держава зазвичай підтримує та стимулює проекти ППП за допомогою спеціальних фінансових механізмів, оскільки лише окремі проекти є рентабельними за відсутності будь-яких заходів із державної фінансової підтримки. Ефективна державна підтримка через механізми проектного фінансування передбачає взяття на себе державою тієї частини ризиків, якими вона може керувати більш ефективно, ніж приватні інвестори, і наданні фінансової підтримки тим проектам ДПП, які загалом є економічно та/або соціально ефективними, але можуть бути нерентабельними.

10. Кожному окремому проекту ДПП буде відповідати певний перелік видів фінансової підтримки з боку держави, але інструменти, які будуть застосовуватися в кожному конкретному випадку та на кожному етапі (підготовка, конкурсний відбір, фінансування, реалізація), повинні мати диференційований характер для того, аби забезпечити необхідну передбачуваність і гнучкість механізму фінансування.

Одним із головних завдань держави як учасника ДПП буде дотримання балансу між фінансовою підтримкою приватних інвестицій в інфраструктуру та стабільною фіскальною політикою.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Основні форми ДПП в Україні

№	Форма ДПП	Характеристика форми ДПП
1	Концесійна угода	Уповноважений орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування (концесіодавець) відповідно до договору 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 України “про концесії” [] з метою задоволення громадських потреб. Об'єктами концесійної угоди в першу чергу є соціально значущі об'єкти, які не можуть бути приватизовані, такі як аеродроми, залізниці, об'єкти ЖКГ і інші інфраструктурні споруди, а також системи суспільного транспорту, об'єкти охорони здоров'я, освіти, культури і спорту.
2	Державні контракти	Це договори постачання товарів, виконання робіт або надання послуг з метою забезпечення державних потреб, передбачених у витратах бюджету. Укладаються державним органом або бюджетною установою, що має статус Державного замовника з фізичними і юридичними особами на підставі результатів розміщення державного замовлення. Містить умови про об'єм і вартість робіт, терміни, розмір і порядок фінансування, спосіб забезпечення виконання зобов'язань [].
3	Орендні відносини, оренда держмайна	Це довгострокова оренда, оренда із зобов'язаннями, договори на управління – форма майнового договору, при якій власність передається в тимчасове володіння і користування, або в тимчасове користування орендареві за орендну плату. Наприклад, в сільському господарстві і добувних галузях оплачується тимчасове користування землею або надрами. Включає земельну ренту, амортизацію відсотка за користування матеріальними активами. Продукція і доходи, отримані орендарем в результаті використання орендованого майна відповідно до договору, є його власністю.
4	Фінансова оренда (лізинг)	Вид фінансових послуг, пов'язаних з формою придбання основних фондів. Предметом лізингу є будь-які неспоживані речі, зокрема підприємства, будівлі, споруди, устаткування, транспортні засоби та інше рухоме і нерухоме майно, яке може використовуватися для підприємницької діяльності. Термін договору лізингу порівнюють з терміном корисного використання об'єкту лізингу. Як правило, після

№	Форма ДПП	Характеристика форми ДПП
		закінчення договору лізингу залишкова вартість об'єкту лізингу близька до нуля і об'єкт лізингу може без додаткової оплати перейти у власність лізингоотримувача. По суті, є одним із способів залучення лізингоотримувачем цільового фінансування (в цілях придбання об'єкту лізингу)
5	Договори про розподіл продукції	Юридична форма інвестування пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони. Спрямована насамперед на створення державою в особі її уповноважених органів сприятливих умов для інвестиційної діяльності у зазначеній сфері.

Додаток А

Таблиця А.2

Основні моделі ДПП

№	Моделі ДПП	Характеристика моделі ДПП
1	Проекти «Будівництво – управління – передача» (БУП; англ.- BOT – Build-Operate-Transfer)	Характеристика дана в 1.1.1 роботи (стр.)
2	«Будівництво – володіння – управління – передача» (англ. BOOT - Build-Own-Operate-Transfer)	В цьому випадку приватний партнер отримує не тільки право користування, але і володіння об'єктом протягом терміну угоди, після закінчення якої він передається публічній владі. Існує також зворотний BOOT, при якому влада фінансує і зводить інфраструктурний об'єкт, а потім передає його в довірче управління приватному партнерові з правом

№	Моделі ДПП	Характеристика моделі ДПП
		для останнього поступово викупити його в свою власність.
3	«Будівництво – передача – управління» (анг. BTO - Build-Transfer-Operate)	Можлива передача об'єкта державі відразу після закінчення будівництва. Після прийому державою він переходить в користування приватного партнера, але без передачі йому права володіння.
4	«Будівництво – володіння – управління» (анг. BOO – Build-Own-Operate)	Створений об'єкт після закінчення терміну угоди не передається державі, а залишається у розпорядженні інвестора.
5	«Будівництво – управління – обслуговування – передача» (анг. BOMT- Build-Operate-Maintain-Transfer):	У використанні цього механізму спеціальний акцент робиться на відповідальності приватного партнера за зміст і поточний ремонт споруджених ним інфраструктурних об'єктів.
6	«Проектування – будівництво – володіння – управління – передача» (анг. DBOOT – Design-Build-Own-Operate- Transfer)	Особливість угод цього типу полягає у відповідальності приватного партнера не тільки за будівництво інфраструктурного об'єкта, але і за його проектування.
7	«Проектування – будівництво – фінансування – управління» (анг. DBFO – Design-Build-Finance-Operate):	В угодах такого типу крім відповідальності приватного партнера за проектування, спеціально обумовлюється його відповідальність за фінансування будівництва інфраструктурних об'єктів.
8	«Придбання – будівництво – експлуатація» (анг. BBO - Buy – Build – Operate):	Передача державного майна приватній або квазідержавній структурі на умовах контракту, згідно з яким майно повинне бути модернізовано і експлуатуватися певний період часу. Державний контроль здійснюється протягом дії контракту про передачу майна.
9	«Будівництво – оренда – експлуатація – передача» (анг. BLOT - Build – Lease – Operate – Transfer):	Приватна компанія одержує право на фінансування, проектування, будівництво і експлуатацію орендованої споруди (а також і стягування платні із споживачів послуги) на період оренди, вносячи рентну платню.
10	"Участь у фінансуванні"	Приватна структура (як правило, компанія з надання

№	Моделі ДПП	Характеристика моделі ДПП
	(анг. Finance Only):	фінансових послуг) фінансує проект напряму або за допомогою різних механізмів, таких, як довгострокова оренда або випуск цінних паперів (облігацій).
11	«Право на експлуатацію» (анг. Operation License):	Приватний оператор одержує право (ліцензію) на виробництво і надання суспільної послуги, як правило, на певний період. Така модель часто використовується в проектах з інформаційних технологій.
12	«Угода про розподіл продукції» (анг. Production Sharing Agreement):	Як правило, держава доручає приватному інвестору на визначений строк проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на визначеній ділянці надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за власний рахунок і на свій ризик з наступною компенсацією витрат і отриманням плати (винагороди) у вигляді частини прибуткової продукції.

Процеси управління в проектах ДПП



Додаток С

Приклад співробітництва між урядами України та Японії
(фінансування будівництва нового термінала
Державного міжнародного аеропорту «Бориспіль»)



Уряд України оголосив тендер на будівництво нового терміналу Міжнародного Державного Аеропорту "Бориспіль". Урядом Японії було прийнято рішення щодо виділення кредиту Україні в жовтні 2004 року для реалізації цього проекту у розмірі 167 млн. доларів (19,92 млрд. японських ієн). В лютому 2005 року Кабінет Міністрів України затвердив генеральну концепцію державної програми розвитку міжнародного аеропорту "Бориспіль" до 2020 року, в якій будівництво терміналу "Д" є пріоритетною задачею державного підприємства. Угоду (у формі обміну нотами) між Урядом України та Урядом Японії про надання кредиту для фінансування проекту розвитку Державного міжнародного аеропорту "Бориспіль" було ратифіковано Верховною Радою 29 березня 2005 року в м. Києві та підписано Президентом України.

Восени 2005 року було проведено тендер на визначення Головного консультанта проекту, який виграла компанія JAC Inc. (Японські Аеропорт-Консультанти). Остання, в свою чергу, провела тендер серед ліцензованих в Україні проектних установ, що мають професійний досвід проектування аеропортів такого класу. В результаті такого тендеру контракт було підписано між JAC Inc. та консорціумом компаній в складі представництва голландської компанії консультантів та інженерів "Тебодін Україна" та українською компанією "КиївАвіаПроект". Першу з цих компаній було призначено Генеральним проектувальником згідно Українського законодавства.

Навесні 2007 року згаданий консорціум під керівництвом JAC Inc.(Японські Аеропорт-Консультанти) завершив розробку проекту термінала "Д" та підготовку пакета тендерної документації. Дана робота була схвалена Японським Банком Міжнародного Співробітництва (JBIC), що виступав фінансовою установою з боку Японії по реалізації кредиту і було прийнято рішення про проведення наступного етапу реалізації проекту розвитку Державного міжнародного аеропорту "Бориспіль", зокрема було надано згоду на проведення аеропортом наступної стадії міжнародного тендеру на залучення генерального підрядника для будівництва.

Тендер на залучення генерального підрядника було проведено восени 2008 року, переможцем якого було визнано міжнародний консорціум компаній Dogus/Alarko/YAD (Туреччина), який розпочав будівництво термінального комплексу D у міжнародному аеропорту "Бориспіль" (Київська область).

Вартість контракту – 377 млн. доларів, фінансування передбачене за рахунок коштів кредиту Японського банку міжнародного співробітництва (167 млн. доларів) і за власні кошти аеропорту "Борисполь" (210 млн. доларів).

Відповідно до контракту, Dogus повинен побудувати споруду пасажирського термінала площею 83,5 тис. метрів квадратних з виконанням механічних, електричних й архітектурних робіт. Компанія повинна обладнати термінал системою транспортування багажу, системами комунікацій, а також має побудувати бетонований майданчик перед терміналом, руліжні доріжки від злітно-посадочної смуги й паркінг для автомобілів.

У терміналі D одночасно зможуть перебувати 14 тис. людей, він зможе забезпечити паркування й обслуговування 21 повітряного судна.

26 вересня 2008 року аеропорт "Бориспіль" і компанія Dogus/Alarko/YAD (Туреччина) домовилися про будівництво термінального комплексу D до грудня 2010 року.

У квітні 2009 року Кабінет Міністрів затвердив план-графік підготовки термінала D аеропорту "Бориспіль" до проведення в Україні фінальної частини Чемпіонату Європи з футболу в 2012 році.

Офіційно відкрили термінал, 28 травня 2012 року. Він став самим більшим в Україні (площа 107 000 м²). Термінал спроможний забезпечити пасажиропотік на рівні 10 млн в рік (3000 пасажирів в час (на виліт), і стільки ж на приліт).

Додаток D

Реальні досягнення, приклади та перспективи використання джерел чистої енергії іншими країнами

1. До 2030 року *Німеччина* планує заборонити автомобілі на бензинових та дизельних двигунах. До продажу будуть допускатися лише такі транспортні засоби, які не виділятимуть шкідливих викидів та не чинитимуть шкоди довкіллю.
2. *Швеція* є лідером у використанні енергії біомаси, яка складає близько 60% відновлюваних джерел енергії та 25% від сукупного споживання енергії в країні. Велика частина цієї енергії виробляється з біомаси, отриманої в результаті роздільного збору та переробки сміття.

3. Досвід *країн ЄС і Північної Америки* свідчить, що сонячна енергія може використовуватись у промисловому масштабі навіть уночі. В Іспанії та США є підприємства, що в темний час доби генерують електроенергію з тепла, накопиченого за день.

4. В *Ісландії* 70% енергії, що споживається, забезпечується за рахунок геотермальних джерел.

5. *Португалія* стала першою в Європейському Союзі країною, яка у травні 2016 року впродовж 107-ми годин (майже 5 днів) споживала енергію виключно з альтернативних джерел. На цей період припали не лише вихідні, але й будні дні, коли промисловість країни працювала на повну потужність.

6. *Велика Британія* та *Німеччина* найближчим часом планують стати лідерами розвитку вітроенергетики, розміщуючи вітроелектростанції у морі.

7. Завдяки сильному вітру, одного літнього дня 2015 року в *Данії* продуктивність вітрових ферм склала 140% від потреби країни в електроенергії. Це дало можливість експортувати надлишок енергії до Німеччини, Норвегії та Швеції. У 2014 році чиста енергія вітру становила 39% від усієї електричної енергії, яка вироблялася в Данії за рік. Передбачається, що у 2020 році цей відсоток зросте до 50%.

8. Із березня 2015 року вся електроенергія у *Коста-Риці* (Центральна Америка) виробляється з альтернативних джерел енергії. У цій країні використовується альтернативна енергія води, вітру, сонця та планується будівництво трьох геотермальних станцій, що будуть використовувати тепло вулканів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Атлас енергетичного потенціалу нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії. – К., 2008. – 54с.
2. Бардиш Г.О. Проектне фінансування: Підручник. – 2-ге вид. – К.: Алерта, 2007. – 463 с.
3. Бондаренко Е. Ю. Оптимизация рисков частно-государственного партнерства с участием международных финансовых институтов / Е. Ю. Бондаренко // Экономические науки. – 2008. – № 5. – 140 с.
4. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. №2456-VI.
5. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски //РАН; Ин-т мировой экон. и междунар. отношений. М. : Наука, 2005. – 315с.
6. Вплив діяльності міжнародних фінансових інститутів на економічний розвиток України/ – Режим доступу: <http://finansist.km.ua/publ/64-1-0-269>.
7. Государственно-частное партнерство в Украине. 2-е изд./Ребок В./Киев: Арцингер, 2010.
8. Государственно-частное партнерство в зарубежных странах / под ред.В. С. Лихачева. — М. : Из-во "Финансы, экономика, безопасность", 2009. — 129 с.
9. Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов гос. власти /Д.Делмон. – Мировой банк. PPIAF. – М.:ТЭК, 2010.-153 с.
10. Державне підприємство "Міжнародний аеропорт "Бориспіль": Офіційний сайт. – Режим даступу: <http://www.kbp.com.ua>
11. Державний банк розвитку України [Електронний ресурс]// Урядовий портал: -новини. Електрон. дані. –К., 2013. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246007019&cat_id=244276429
12. Економічне зростання та інфраструктурні гальма. /І. Бураковський, В. Мовчан, Н.Сисенко, І. Юзефович (Інститут економічних досліджень та політичних консультацій) // Дзеркало тижня. № 4 (683) 2 – 8 лютого 2008. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2020/61877>.

13. Енергоефективність та відновлювальні джерела енергії /під заг. ред. А.К. Шидловського. – К. Українські енциклопедичні знання. 2007. – 559 с.

14. Закон України “Про державно-приватне партнерство” від 01.07.2010р. №2404/VI

15. Закон України «Про оренду державного та комунального майна» від 10.04.1992 року № 2269-XII;

16. Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 року N 997-XIV;

17. Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 року № 2624-VI;

18. Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності» від 08.07.2011 року № 3687-VI;

19. Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 року № 1286-XIV;

20. Закон України "Про угоди про розподіл продукції" від 14 вересня 1999року № 1039=XIV;

21. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 № 723/97- ВР.

22. Закон України «Про альтернативні види палива» від 14.01.2000р. №1391-XIV

23. Закон України «Про ратифікацію Кіотського протоколу до Рамкової Конвенції ООН про зміну клімату» від 04.02.2004 №1430-IV.

24. Запатрина И. В. Жилищно-коммунальная инфраструктура: реформы и система их финансового обеспечения / И. В. Запатрина. — К. : Ин-т экон. и прогнозир. НАН Украины, 2010. — 336 с.

25. Захарченко П.В, Сосновський А.О., Гавриш О.М., Ушацький С.А. Проекти в галузі інфраструктури: партнерство державного та приватного секторів. – К.:СПД Павленко, 2009. – 256 с.

26. Інформаційний довідник на сайті "Україна фінансова".– Режим доступу: http://ufin.com.ua/inf_dov_mfo.htm.

27. Казале Б., Фаркухарсон Э. и др. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере ГЧП, Организация Объединенных Наций. – Нью-Йорк и Женева, 2008. – 122 с.

28. Карий О.І., Процак К.В., Мавріна А.О. Проекти державно-приватного партнерства: ключові проблеми практичної реалізації. Економічний аналіз. - 2015. – 35-44 с.

29. Керівництво з основ Проектного Менеджменту. Інститут проектного менеджменту США (PMI). 1999

30. Конституція України: станом на 23 жовтня 2017 р.: відповідає офіц. тексту. – Харків: Право, 2017. – 63 с.

31. Костюк Н. Можливості залучення фінансових ресурсів для проектів у сфері енергозбереження та екологічних джерел енергії [Електронний ресурс] / Інститут громадського лідерства. – Режим доступу: http://cstei.lviv.ua/upload/pub/Energo/1259276269_27.pdf

32. Міцкан, А. Можливості PPP у сфері міського теплозабезпечення: механізми ЕСКО / Андрій Міцкан. –Ялта: 2012. – 20с.

33. Надолішній П. Партнерство і міжсекторна взаємодія в державному управлінні: інституційний аспект // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. / Редкол.: С.М. Серьогін (голов. ред.) та ін. – Д.: Дніпропетр. регіон. ін-т НАДУ при Президентові України, 2003. – Вип. 2 (12). – С. 59-70.

34. Науменкова С.В., Овсянникова Я.О. Фінансування проектів публічно-приватного партнерства. // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2015. - №1(30). – 54-63 с.

35. Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

36. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

37. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

38. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

39. Офіційний сайт Європейського банку реконструкції та розвитку. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/ru/index.htm>.

40. Офіційний сайт Європейської фінансової корпорації. – Режим доступу: <http://www.ifc.org>.

41. Офіційний сайт Європейського інвестиційного банку. – Режим доступу: <http://www.eib.org/index.htm>.

42. Офіційний сайт Азійського банку розвитку. – Режим доступу: <http://www.adb.org/>.

43. Офіційний сайт Департаменту з гарантій експортних кредитів (ECGD). - Режим доступу: <http://www.ecgd.gov.uk/>.

44. Офіційний сайт Експортно-імпортного банку США. – Режим доступу: <http://www.exim.gov/>.

45. Офіційний сайт "Coface Ukraine". – Режим доступу: <http://www.coface.ua/>.

46. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. [Електронний ресурс] / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки – 2010. - № 17. Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>

47. Пересада А.А., Майорова Т.В., Ляхова О.О. Проектне фінансування: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005. – 736 с.

48. Пересада О.А. Кредитування міжнародними фінансово-кредитними установами українських підприємств: Монографія. – К.: Лібра, 2001. – 128с.

49. Пильтай О. Фінансові механізми публічно-приватного партнерства // Вісник КНТЕУ – 2012. - №3 – 63-74с.

50. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. – Женева: Организация Объединенных Наций, 2008. – 113 с.

51. Податковий кодекс України.-К.:ДП «ІВЦ ДПА України», 2010.-336с.

52. Постанова КМУ «Деякі питання використання у 2014 р. коштів щодо здійснення заходів у сфері енергоефективності та енергозбереження» від 04.06.2014 р. №1652.

53. Постанова КМУ «Деякі питання використання коштів у сфері енергоефективності та енергозбереження» від 17.10.2011 №1056.

54. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства» від 17.03.2011 №279.

55. Проект USAID «Муніципальна енергетична реформа в Україні». Режим доступу: <http://www.merp.org.ua/index.php?lang=uk>

56. Розвиток партнерства між місцевою владою та недержавним сектором у сфері надання громадських послуг : монографія / О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, М. Д. Василенко та ін. ; за ред. Ю. П. Лебединського. – Ужгород : Патент, 2003. – 192 с.

57. Рябих Д. Процедура оцінки інвестиційних проектів у проектному фінансуванні – http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/023.htm.

58. Стратегія енергозбереження в Україні: аналітично-довідкові матеріали: колективна монографія в 2т. за ред. В.А.Жовтянського, М.М.Кулика, Б.С.Стогнія. – Т.1.: Загальні засади енергозбереження. – К.:Академперіодика. 2006. -510 с.

59. Стратегія енергозбереження в Україні: аналітично-довідкові матеріали: колективна монографія в 2т. за ред. В.А.Жовтянського, М.М.Кулика, Б.С.Стогнія. – Т.2.: Механізми реалізації політики енергозбереження. – К.:Академперіодика. 2006. -600 с.

60. Тарасюк Г.М. Управління проектами: Навчальний посібник. 3-є видання. – К.: Каравела, 2009. – 320 с.

61. «Угода мерів щодо клімату і Енергії». Режим доступу: http://www.uhodameriv.eu/index_uk.html.

62. Akintoye A. Policy, finance & management for public-private partnerships / A. Akintoye, M. Beck. – London : Blackwell Publishing, 2009 – 457 с.

63. Farquharson E. How to engage with the private sector in public-private partnerships in emerging markets / E. Farquharson, C. Torres de Mastle, E.R.

Yescombe. – The World Bank ; The International Bank for Reconstruction and Development. – Washington, 2011. – 473.

64. The Impact of Private Sector Participation in Infrastructure: Lights, Shadows, and the Road Ahead / Andres N., Foster J., Guasch S., Haven J. — Washington DC : World Bank, 2009. — P. 118–121.

65. Izaguirre A. K. Identifying Main Sources of Funding for Infrastructure Projects with Private Participation in Developing Countries: A Pilot Study [Електронний ресурс] / A. K. Izaguirre, S. P. Kulkarni. Електрон. дані. – The World Bank working paper № 9, 2011. – 42 с. – Режим доступу: http://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/publication/PPI_pilot_study_WP9.pdf

66. Delmon J. (Ed) Private Sector Investment in Infrastructure Delmon J. (Ed) // Project Finance, PPP Projects and Risk. — 2009. — 668 p.

67. Mandri-Perrott C. (Ed.) A Practical Guide to Private Participation in Infrastructure: Using Government Resources as Effective PPP Stimulus / Mandri-Perrott C. (Ed.). — World Bank, 2009. — 324 p.

68. 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.

69. Gerrard M. B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? / Gerrard, Michael B. // Finance & Development. — 2001. — Vol. 38, № 3. — Way of access: <http://www.imf.org/external/pubind.htm>.

70. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. PMI Standards Committee. PMI. 1999.

71. Osborne S. P. Managing Public-Private Partnerships for Public Services: An International Perspective / S. P. Osborne. – L. : Routledge, 2000. — P. 29–38.

ІЛЮСТРАТИВНИЙ МАТЕРІАЛ ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему:

«ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА»

Студента 2 курсу, 3-м групи,
спеціальності 072
«Фінанси, банківська справа та
страхування»
спеціалізації «Державні фінанси»

Михайленка Юрія
Станіславовича

Науковий керівник
к.е.н, доцент

Канева Тетяна
Володимирівна

Київ 2018

Додаток А

Таблиця А.1

Основні форми ДПП в Україні

№	Форма ДПП	Характеристика форми ДПП
1	Концесійна угода	Уповноважений орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування (концесіодавець) відповідно до договору 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 України “про концесії” [] з метою задоволення громадських потреб. Об'єктами концесійної угоди в першу чергу є соціально значущі об'єкти, які не можуть бути приватизовані, такі як аеродроми, залізниці, об'єкти ЖКГ і інші інфраструктурні споруди, а також системи суспільного транспорту, об'єкти охорони здоров'я, освіти, культури і спорту.
2	Державні контракти	Це договори постачання товарів, виконання робіт або надання послуг з метою забезпечення державних потреб, передбачених у витратах бюджету. Укладаються державним органом або бюджетною установою, що має статус Державного замовника з фізичними і юридичними особами на підставі результатів розміщення державного замовлення. Містить умови про об'єм і вартість робіт, терміни, розмір і порядок фінансування, спосіб забезпечення виконання зобов'язань [].
3	Орендні відносини, оренда держмайна	Це довгострокова оренда, оренда із зобов'язаннями, договори на управління – форма майнового договору, при якій власність передається в тимчасове володіння і користування, або в тимчасове користування орендареві за орендну плату. Наприклад, в сільському господарстві і добувних галузях оплачується тимчасове користування землею або надрами. Включає земельну ренту, амортизацію відсотка за користування матеріальними активами. Продукція і доходи, отримані орендарем в результаті використання орендованого майна відповідно до договору, є його власністю.
4	Фінансова оренда (лізинг)	Вид фінансових послуг, пов'язаних з формою придбання основних фондів. Предметом лізингу є будь-які неспоживані речі, зокрема підприємства, будівлі, споруди, устаткування, транспортні засоби та інше рухоме і нерухоме майно, яке може використовуватися для підприємницької діяльності. Термін договору лізингу порівнюють з терміном корисного використання об'єкту лізингу. Як правило, після закінчення договору лізингу залишкова вартість об'єкту лізингу близька до нуля і об'єкт лізингу може без додаткової оплати перейти у власність лізингоотримувача. По суті, є одним із способів залучення

№	Форма ДПП	Характеристика форми ДПП
		лізингоотримувачем цільового фінансування (в цілях придбання об'єкту лізингу)
5	Договори про розподіл продукції	Юридична форма інвестування пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони. Спрямована насамперед на створення державою в особі її уповноважених органів сприятливих умов для інвестиційної діяльності у зазначеній сфері.

Додаток А

Таблиця А.2

Основні моделі ДПП

№	Моделі ДПП	Характеристика моделі ДПП
1	Проекти «Будівництво – управління – передача» (БУП; англ.- BOT – Build-Operate-Transfer)	Характеристика дана в 1.1.1 роботи (стр.)
2	«Будівництво – володіння – управління – передача» (англ.	В цьому випадку приватний партнер отримує не тільки право користування, але і володіння об'єктом

№	Моделі ДПП	Характеристика моделі ДПП
	BOOT - Build-Own-Operate-Transfer)	протягом терміну угоди, після закінчення якої він передається публічній владі. Існує також зворотний BOOT, при якому влада фінансує і зводить інфраструктурний об'єкт, а потім передає його в довірче управління приватному партнерові з правом для останнього поступово викупити його в свою власність.
3	«Будівництво – передача – управління» (анг. BTO - Build-Transfer-Operate)	Можлива передача об'єкта державі відразу після закінчення будівництва. Після прийому державою він переходить в користування приватного партнера, але без передачі йому права володіння.
4	«Будівництво – володіння – управління» (анг. BOO – Build-Own-Operate)	Створений об'єкт після закінчення терміну угоди не передається державі, а залишається у розпорядженні інвестора.
5	«Будівництво – управління – обслуговування – передача» (анг. BOMT- Build-Operate-Maintain-Transfer):	У використанні цього механізму спеціальний акцент робиться на відповідальності приватного партнера за зміст і поточний ремонт споруджених ним інфраструктурних об'єктів.
6	«Проектування – будівництво – володіння – управління – передача» (анг. DBOOT – Design-Build-Own-Operate- Transfer)	Особливість угод цього типу полягає у відповідальності приватного партнера не тільки за будівництво інфраструктурного об'єкта, але і за його проектування.
7	«Проектування – будівництво – фінансування – управління» (анг. DBFO – Design-Build-Finance-Operate):	В угодах такого типу крім відповідальності приватного партнера за проектування, спеціально обумовлюється його відповідальність за фінансування будівництва інфраструктурних об'єктів.
8	«Придбання – будівництво – експлуатація» (анг. BBO - Buy – Build – Operate):	Передача державного майна приватній або квазідержавній структурі на умовах контракту, згідно з яким майно повинне бути модернізовано і експлуатуватися певний період часу. Державний контроль здійснюється протягом дії контракту про передачу майна.
9	«Будівництво – оренда –	Приватна компанія одержує право на фінансування,

№	Моделі ДПП	Характеристика моделі ДПП
	експлуатація – передача" (анг. BLOT - Build – Lease – Operate – Transfer):	проектування, будівництво і експлуатацію орендованої споруди (а також і стягування платні із споживачів послуги) на період оренди, вносячи рентну платню.
10	"Участь у фінансуванні" (анг. Finance Only):	Приватна структура (як правило, компанія з надання фінансових послуг) фінансує проект напряму або за допомогою різних механізмів, таких, як довгострокова оренда або випуск цінних паперів (облігацій).
11	«Право на експлуатацію» (анг. Operation License):	Приватний оператор одержує право (ліцензію) на виробництво і надання суспільної послуги, як правило, на певний період. Така модель часто використовується в проектах з інформаційних технологій.
12	«Угода про розподіл продукції» (анг. Production Sharing Agreement):	Як правило, держава доручає приватному інвестору на визначений строк проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на визначеній ділянці надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за власний рахунок і на свій ризик з наступною компенсацією витрат і отриманням плати (винагороди) у вигляді частини прибуткової продукції.

Додаток В

Процеси управління в проектах ДПП



Додаток С
Приклад співробітництва між урядами України та Японії
(фінансування будівництва нового термінала
Державного міжнародного аеропорту «Бориспіль»)



Уряд України оголосив тендер на будівництво нового терміналу Міжнародного Державного Аеропорту "Бориспіль". Урядом Японії було прийнято рішення щодо виділення кредиту Україні в жовтні 2004 року для реалізації цього проекту у розмірі 167 млн. доларів (19,92 млрд. японських ієн). В лютому 2005 року Кабінет Міністрів України затвердив генеральну концепцію державної програми розвитку міжнародного аеропорту "Бориспіль" до 2020 року, в якій будівництво терміналу "Д" є пріоритетною задачею державного підприємства. Угоду (у формі обміну нотами) між Урядом України та Урядом Японії про надання кредиту для фінансування проекту розвитку Державного міжнародного аеропорту "Бориспіль" було ратифіковано Верховною Радою 29 березня 2005 року в м. Києві та підписано Президентом України.

Восени 2005 року було проведено тендер на визначення Головного консультанта проекту, який виграла компанія JAC Inc. (Японські Аеропорт-Консультанти). Остання, в свою чергу, провела тендер серед ліцензованих в Україні проектних установ, що мають професійний досвід проектування аеропортів такого класу. В результаті такого тендеру контракт було підписано між JAC Inc. та консорціумом компаній в складі представництва голландської компанії консультантів та інженерів "Тебодін Україна" та українською компанією "КиївАвіаПроект". Першу з цих компаній було призначено Генеральним проектувальником згідно Українського законодавства.

Навесні 2007 року згаданий консорціум під керівництвом JAC Inc.(Японські Аеропорт-Консультанти) завершив розробку проекту термінала "Д" та підготовку пакета тендерної документації. Дана робота була схвалена Японським Банком Міжнародного Співробітництва (JBIC), що виступав фінансовою установою з боку Японії по реалізації кредиту і було прийнято рішення про проведення наступного етапу реалізації проекту розвитку Державного міжнародного аеропорту "Бориспіль", зокрема було надано згоду на проведення аеропортом наступної стадії міжнародного тендеру на залучення генерального підрядника для будівництва.

Тендер на залучення генерального підрядника було проведено восени 2008 року, переможцем якого було визнано міжнародний консорціум компаній Dogus/Alarko/YAD (Туреччина), який розпочав будівництво термінального комплексу D у міжнародному аеропорту "Бориспіль" (Київська область).

Вартість контракту – 377 млн. доларів, фінансування передбачене за рахунок коштів кредиту Японського банку міжнародного співробітництва (167 млн. доларів) і за власні кошти аеропорту "Борисполь" (210 млн. доларів).

Відповідно до контракту, Dogus повинен побудувати споруду пасажирського термінала площею 83,5 тис. метрів квадратних з виконанням механічних, електричних й архітектурних робіт. Компанія повинна обладнати термінал системою транспортування багажу, системами комунікацій, а також має побудувати бетонований майданчик перед терміналом, руліжні доріжки від злітно-посадочної смуги й паркінг для автомобілів.

У терміналі D одночасно зможуть перебувати 14 тис. людей, він зможе забезпечити паркування й обслуговування 21 повітряного судна.

26 вересня 2008 року аеропорт "Бориспіль" і компанія Dogus/Alarko/YAD (Туреччина) домовилися про будівництво термінального комплексу D до грудня 2010 року.

У квітні 2009 року Кабінет Міністрів затвердив план-графік підготовки термінала D аеропорту "Бориспіль" до проведення в Україні фінальної частини Чемпіонату Європи з футболу в 2012 році.

Офіційно відкрили термінал, 28 травня 2012 року. Він став самим більшим в Україні (площа 107 000 м²). Термінал спроможний забезпечити пасажиропотік на рівні 10 млн в рік (3000 пасажирів в час (на виліт), і стільки ж на приліт).

Додаток D

Реальні досягнення, приклади та перспективи використання джерел чистої енергії іншими країнами

9. До 2030 року *Німеччина* планує заборонити автомобілі на бензинових та дизельних двигунах. До продажу будуть допускатися лише такі транспортні засоби, які не виділятимуть шкідливих викидів та не чинитимуть шкоди довкіллю.

10. *Швеція* є лідером у використанні енергії біомаси, яка складає близько 60% відновлюваних джерел енергії та 25% від сукупного споживання енергії в країні. Велика частина цієї енергії виробляється з біомаси, отриманої в результаті роздільного збору та переробки сміття.

11. Досвід *країн ЄС і Північної Америки* свідчить, що сонячна енергія може використовуватись у промисловому масштабі навіть уночі. В Іспанії та США є підприємства, що в темний час доби генерують електроенергію з тепла, накопиченого за день.

12. В *Ісландії* 70% енергії, що споживається, забезпечується за рахунок геотермальних джерел.

13. *Португалія* стала першою в Європейському Союзі країною, яка у травні 2016 року впродовж 107-ми годин (майже 5 днів) споживала енергію виключно з альтернативних джерел. На цей період припали не лише вихідні, але й будні дні, коли промисловість країни працювала на повну потужність.

14. *Велика Британія* та *Німеччина* найближчим часом планують стати лідерами розвитку вітроенергетики, розміщуючи вітроелектростанції у морі.

15. Завдяки сильному вітру, одного літнього дня 2015 року в *Данії* продуктивність вітрових ферм склала 140% від потреби країни в електроенергії. Це дало можливість експортувати надлишок енергії до Німеччини, Норвегії та Швеції. У 2014 році чиста енергія вітру становила 39% від усієї електричної енергії, яка вироблялася в Данії за рік. Передбачається, що у 2020 році цей відсоток зросте до 50%.

16. Із березня 2015 року вся електроенергія у *Коста-Риці* (Центральна Америка) виробляється з альтернативних джерел енергії. У цій країні використовується альтернативна енергія води, вітру, сонця та планується будівництво трьох геотермальних станцій, що будуть використовувати тепло вулканів.