

В. Ф. Тищенко
В. М. Остапенко

**ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ
ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА: СВІТОВИЙ ДОСВІД
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ**

Монографія

Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2016

УДК 005.336:336.13(477)
ББК 65.290-5(4УКР)
Т 47

Рецензенти: завідувач кафедри фінансів Української академії банківської справи, д-р екон. наук, професор *С. М. Фролов*; директор навчально-наукового інституту економіки Чернігівського національного технологічного університету, д-р екон. наук, професор *О. І. Гонта*; канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету *Г. В. Кучер*.

Рекомендовано до видання рішенням ученої ради Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.
Протокол № 10 від 27.05.2016 р.

Авторський колектив: д-р екон. наук, доцент В. Ф. Тищенко – п. 1.3, 2.1, 2.2, 3.4, додатки; канд. екон. наук, викладач В. М. Остапенко – вступ, п. 1.1, 1.2, 2.1 – 2.3, 3.1 – 3.3.

Тищенко В. Ф.

Т 47 Фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства: світовий досвід та перспективи реалізації в Україні : монографія / В. Ф. Тищенко, В. М. Остапенко. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 224 с.
ISBN 978-966-676-647-5

Розкрито теоретико-методичні засади фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства (ППП). Запропоновано методичний підхід до оцінювання фінансового потенціалу PPP за секторами, визначено перспективи його підвищення.

Рекомендовано для фахівців у сфері фінансів, науковців, а також викладачів, студентів та аспірантів економічних спеціальностей.

УДК 005.336:336.13(477)
ББК 65.290-5(4УКР)

© В. Ф. Тищенко, В. М. Остапенко, 2016

© Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця, 2016

ISBN 978-966-676-647-5

Вступ

У рамках економічної глобалізації посилюється тенденція до активізації відносин держави та приватного сектору економіки у напрямі проникнення капіталу в сферу державної власності. У зв'язку з цим невід'ємною умовою нормального функціонування ринкової економіки є конструктивна взаємодія бізнесу та державних інститутів. Крім того, стратегії та програми, які орієнтовані лише на використання бюджетних коштів, не дозволяють органам влади використовувати масштабні стратегічні проекти, що є основою конкурентоспроможності країни. У зв'язку з цим у якості одного з найважливіших механізмів залучення приватного капіталу для вирішення соціально-економічних проблем усе частіше розглядається публічно-приватне партнерство (ППП).

Інституціональне середовище, в якому існує партнерство, є новим шаблоном розвитку партнерських відносин та повинне відіграти важливу роль в удосконаленні ринкових структур та економіки в цілому. Розвиток публічно-приватного партнерства приведе до пом'якшення або навіть усунення одного з головних економічних протиріч: дозволить забезпечити економічне зростання за одночасного скорочення державних витрат, а державні функції будуть виконуватися на більш високому рівні без шкоди національній безпеці і соціально-економічній стабільності.

В українській економіці, яка наразі активно розвивається в міру зростання суспільних потреб, відчувається наростаюча недостатність можливостей державного фінансування, і, в той же час, є значні інвестиційні проекти, реалізація яких у наслідок масштабності та соціальної значущості не може бути передана до влади одних тільки ринкових механізмів.

До сьогодні навіть на концептуальному рівні не визначено принципи і критерії фінансування державою капітальних видатків, зокрема критерії, якими мають відповідати інвестиційні проекти, що претендують на залучення коштів державного бюджету. Вимоги до програм і проектів, на які спрямовується бюджетні кошти, змінюються з року в рік, є різними для різних сфер діяльності тощо, що не дає змоги суб'єктам господарювання й державі планувати діяльність на перспективу. Те саме стосується умов співфінансування проектів з боку органів місцевого самоврядування і бізнесу.

Потребують визначення і умови надання бюджетних коштів через певний час або безповоротне фінансування або закріплення прав власності

держави на створені із залучення бюджетних коштів активи. Потребують розвитку і законодавчого врегулювання форми державної підтримки модернізації інфраструктури. Не розв'язано проблеми ритмічності фінансування проектів упродовж року, що значно знижує ефективність їх реалізація. Невідповідність галузевої структури інвестицій стратегічним напрямкам розвитку регіону є важливою проблемою, яка свідчить про недостатність лише стимулювання інвестицій, а й необхідність формування умов для спрямування інвестиційних потоків саме до пріоритетних галузей.

Питанню фінансового забезпечення розвитку національної економіки приділено увагу у працях таких науковців, як: О. І. Амоша, В. М. Геєць, О. Г. Гранберг, М. І. Долішній, Б. М. Данилишин, І. В. Запатріна. Однак у публікаціях недостатньо розглянуті проблеми та перспективи використання механізму публічно-приватного партнерства з метою фінансового забезпечення пріоритетних національних проектів розвитку.

Публічно-приватне партнерство повинно стати одним із стратегічних напрямів розвитку та модернізації об'єктів сучасної промисловості та інфраструктури, які зачіпають, перш за все, сукупність пріоритетних проектів, орієнтованих на залучення зовнішніх інвестицій (у тому числі і закордонних), і який не передбачає (в обов'язковому порядку) бюджетне фінансування цих проектів. Модель ППП не заміщує, а доповнює державні інвестиції.

Проблеми залучення приватного капіталу до інвестування в галузі, які традиційно були фінансовані з держбюджету, знаходяться в центрі уваги дослідників більшості розвинутих країн світу. Головними причинами, через які держава вступає в партнерство з приватними інвесторами, є неможливість задовольнити зростаючі потреби в інвестиціях за рахунок держбюджету та низька ефективність витратності державних коштів.

Запровадження ППП пов'язане із прагненням держави залучити фінансові ресурси приватного сектору для виконання суспільно значущих завдань соціально-економічного розвитку та необхідністю використання складних організаційних, управлінських та виробничих технологій. Прийняття Закону України "Про державно-приватне партнерство" та відповідних підзаконних актів свідчить про прагнення до широкого впровадження публічно-приватного партнерства.

На основі цього нормативно-правового забезпечення встановлено методологію оцінювання ефективності проектів, забезпечено прозорий механізм проведення конкурсів, запровадження ефективної системи

мотивації й контролю в органах, відповідальних за реалізацію проектів державно-приватного партнерства з боку держави та регулювання відносин між державою та приватним сектором. Закон визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні, врегульовує відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням та припиненням договорів, що укладаються в рамках державно-приватного партнерства, встановлює гарантії додержання прав та законних інтересів сторін цих договорів.

Проте недостатньо широке запровадження ППП на національному та місцевому рівнях обумовлено невизначеністю обсягів і напрямів державної фінансової підтримки та можливостей залучення недержавних фінансових ресурсів, що вимагає формування фінансового потенціалу ППП.

Зазначена проблематика була і залишається предметом дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Проблеми управління потенціалом, зокрема фінансовим, його сутність, структура, принципи формування та наукові підходи до оцінювання висвітлено у наукових працях Л. Абалкіна, Є. Балацького, О. Барановського, С. Зенченка, С. Козьменка, Г. Кучер, С. Леонова, О. Теліженка та ін. Основні положення теорії партнерства держави і приватного сектору (публічно-приватного партнерства) розглянуто в працях В. Варнавського, О. Головінова, М. Джеррарда, І. Запатріної, К. Павлюк, А. Панкратова, Л. Федулової, П. Шилепницького та ін.

Структурно дана монографія складається з трьох розділів.

У першому розділі доведено доцільність використання публічно-приватного партнерства для реалізації стратегічних завдань України. Проведено систематизацію наукових поглядів на роль і характер взаємодії держави та приватного сектору в економіці, що відображує логічний розвиток наукових поглядів на сутність, напрями та інструменти взаємодії держави та приватного сектору у фінансовій політиці держави. Необхідність запровадження публічно-приватного партнерства в Україні підтверджено низкою сучасних державних нормативно-правових документів.

Доповнено теоретичні положення щодо розвитку публічно-приватного партнерства на основі узагальнення і проведення морфологічної декомпозиції сучасних наукових поглядів на поняття "публічно-приватне партнерство", що дозволило виокремити його організаційні та інституційні особливості, запропонувати уточнене визначення поняття "публічно-приватне партнерство".

Узагальнено класифікацію ППП з урахуванням його особливостей за організаційними та інституційними класифікаційними ознаками. Здійснено ранжування перешкод, які виникають під час використання ППП в Україні на різних етапах його реалізації, що обґрунтовує пріоритетність дослідження процесу формування та розподілу фінансових ресурсів відносно фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства.

У другому розділі запропоновано методичний підхід до оцінювання фінансового потенціалу ППП, що передбачає отримання кількісного та якісного оцінювання фінансового потенціалу публічного, приватного та фінансово-кредитного секторів ППП і дозволяє визначити наявні фінансові можливості учасників публічно-приватного партнерства.

Для оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства за визначеними секторами сформовано систему фінансових показників, що дозволило усунути обмеження існуючої статистичної бази, уникнути подвійного обліку фінансових потоків, оцінити потенційні фінансові ресурси, визначити рівень фінансового потенціалу ППП. Здійснено апробацію запропонованого методичного підходу до оцінювання рівня фінансового потенціалу ППП на прикладі регіонів України за період 2002 – 2013 років з використанням шкал і критеріїв.

У третьому розділі виявлено взаємозв'язок між фінансовим потенціалом секторів публічно-приватного партнерства та фінансовою політикою, що свідчить про залежність розвитку ППП від стратегічних рішень на рівні держави. Відібрано цільові показники фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства в межах секторів, що є орієнтирами під час коригування фінансової політики держави.

Запропоновано послідовність етапів процедури визначення міжрегіонального розподілу державного фінансування ППП відповідно до його фінансового потенціалу, проведено її апробацію для обґрунтування пріоритетів реалізації державної фінансової політики в економіці України.

Розглянуто механізм проектного фінансування в межах проектів публічно-приватного партнерства. Досліджено процес управління ризиками ППП у межах проектного фінансування та виявлено ризики, які найбільше впливають на фінансові установи та методи управління ними.

Розділ 1. Теоретичні засади розвитку публічно-приватного партнерства

1.1. Сутність публічно-приватного партнерства та обґрунтування напрямів його розвитку в Україні

Історична ретроспектива теоретичних концепцій фінансової діяльності та ролі держави в реалізації фінансової політики свідчить про відсутність в економіці достатніх передумов для активізації процесів фінансування та ефективного відтворення фінансових ресурсів, що виступає передумовою того, що провідним суб'єктом формування та регулювання фінансових процесів повинна бути держава.

Разом із тим, об'єктивна неспроможність держави забезпечувати повноцінне виконання соціальних функцій без активного залучення фінансових ресурсів приватного сектору економіки вимагає активного використання взаємодії держави і бізнесу [99].

Питання взаємодії держави та приватного сектору в процесі реалізації державної фінансової політики не є достатньо розвинутим напрямом наукових досліджень, оскільки фундаментальні праці з цих питань, як правило, мають міждисциплінарний характер, поєднуючи аспекти економічної теорії та прикладної економіки [221; 348], державного управління [364] і правознавства [361].

Щоб визначитися з місцем взаємодії держави та приватного сектору під час реалізації фінансової політики варто розглянути еволюцію відповідних наукових поглядів в економічній науці. Як видно з табл. 1.1, взаємодія приватного сектору і держави в економічній сфері в цілому та у забезпеченні фінансових процесів є досить неоднозначним науковим питанням, що розвивалося відповідно до зміни типів суспільства в процесі розвитку цивілізації.

Систематизація наукових поглядів на роль та характер взаємодії держави та приватного сектору в економіці відображає логічний розвиток наукових поглядів на сутність, напрями та інструменти взаємодії держави й приватного сектору в фінансовій політиці держави, які сформовані в межах різних наукових шкіл.

Еволюція наукових поглядів на взаємодію держави та приватного сектору

(систематизовано авторами на основі [76; 98; 190; 208; 271])

Наукові школи / теорії	Суб'єкти взаємодії держави та приватного сектору	Напрями реалізації взаємодії держави та приватного сектору	Інструменти взаємодії держави та приватного сектору
Меркантилісти	Тісний союз державної влади з торговельною буржуазією	Торговельна буржуазія була зацікавлена у сильній державній владі для ліквідації застарілих феодалських обмежень, охорони міжнародної торгівлі, завоювання колоній і панування на світовому ринку. Державна влада зацікавлена у розвитку торгівлі та торговельної буржуазії з метою задоволення зростаючих потреб у грошах	Проведення цілеспрямованої протекціоністської зовнішньоторговельної політики
Класична школа політекономії	Держава та суб'єкти господарювання	Забезпечення "чесного партнерства" є важливою економічною функцією держави, необхідною для ефективної роботи ринкового механізму. За умови ринкової конкуренції суб'єкти господарювання досягають різних результатів, керуючись власною вигодою шляхом використання обмежених ресурсів з метою отримання максимального прибутку	Особиста праця людей є природним джерелом приватної власності, захист якої покладався на державу
Неокласична політична економія	Взаємодія держави та приватного капіталу	Доцільність використання концесії – форми ДПП з правом держави за певних умов отримати назад у свою власність важливі для суспільства підприємства аби продовжувати контролювати та регулювати ціни за надані послуги	Здійснення господарського контролю у формі державної монополії
Кейнсіанство і некейнсіанство	Налагодження взаємодії держави та підприємницького сектору	Спрямування інвестицій у виробничу та соціальну інфраструктуру, розвиток державних закупівель тощо. Держава зобов'язана фінансувати більшу частину безприбуткових наукових досліджень і науково-технічних розробок, які здатні принести дохід лише у віддаленій перспективі	Роль держави у фінансуванні венчурних (ризикових) підприємств
Неоконсервативна теорія	–	Теорія базувалася на засадах посиленні ринкового механізму конкуренції; всебічному стимулюванні підприємницької діяльності; визнанні підприємця стратегічним суб'єктом економіки, що заслуговує на всебічну допомогу та захист з боку держави	Реприватизація державної власності
Інституціоналізм та неінституціоналізм	Контакти між державою та бізнес-структурами	Взаємодія має бути побудована на засадах соціальної відповідальності, на добровільній згоді бізнесу виконувати рекомендації держави	Спільне фінансування соціальних програм, модернізація об'єктів інфраструктури

Автором [99] обґрунтовано, що "перехід від використання переважно опосередкованої форми взаємодії (протекціонізм) до інтеграційної (спільне фінансування), що передбачає найвищий рівень поєднання елементів економічного співробітництва та соціальної взаємодії, дозволяє одночасно врахувати ділові інтереси приватних інвесторів, соціальні потреби суспільства та забезпечити продуктивну реалізацію соціально-економічних функцій держави".

Варто погодитися з точкою зору багатьох економістів, зокрема Д. Делмона [104] та Л. Федулової [305], що в сучасних умовах державна фінансова політика має бути спрямована на фінансування наукомістких секторів, принаймні в середньостроковій перспективі, що досягається, насамперед, за рахунок активізації взаємодії держави та приватного сектору на засадах публічно-приватного партнерства. Це дозволить залучати додаткові фінансові ресурси у масштабні державні програми, стимулювати ділову активність підприємств, знизити витрати бюджету та відповідно більш ефективно використовувати бюджетні кошти.

У світовій практиці складні схеми фінансування реалізації великих державних програм за допомогою підприємств, створених на партнерській публічно-приватній основі, із залученням фінансово-кредитних установ має найбільше поширення (табл. 1.2) [365]. Поєднання цих джерел фінансування дозволяє досягти найбільших результатів.

Таблиця 1.2

**Рейтинг можливих джерел залучення фінансових ресурсів
в окремих країнах у 2014 році**

Країни	Угорщина	Чехія	Польща	Росія	Україна	Румунія	Болгарія
Місцеві банки	4	4	4	2	2	2	2
Іноземні банки	4	4	4	2	1	2	2
ППП	3	4	4	2	2	2,5	2
Національні фонди	3	3	3	1,5	1,5	2	2

Примітка. 4 – розвинений ринок, 1 – можливість використання ресурсу дуже низька.

Зазначене актуалізує потребу концентрування зусиль на аналізі тенденцій реалізації фінансової політики та обґрунтуванні впровадження публічно-приватного партнерства, що сприятиме оптимізації її компонентів та підвищенню ефективності її реалізації [229].

У сучасних умовах розвитку економіки України загальні засади вдосконалення фінансової політики на середньо- та довгострокову перспективу викладені у Посланнях Президента України до ВРУ [406] "Європейський вибір", "Україна: поступ у XXI століття", "Про внутрішнє та зовнішнє становище України" та "Модернізація України – наш стратегічний вибір", серед яких, на думку авторів, головними є:

узгодження бюджетно-податкової політики із завданнями інвестиційної стратегії;

трансформація бюджетних ресурсів у реальний чинник соціально-орієнтованого економічного зростання, перетворення бюджетного механізму на ефективний інструмент соціально-економічної стратегії;

зниження податкового тиску, запровадження податкових стимулів інноваційної діяльності та нагромадження капіталу;

встановлення балансу між доходами та зобов'язаннями держави;

управління державними активами та державним боргом тощо.

Удосконалення фінансової політики має спиратися на всебічне розуміння економічного змісту запроваджуваного реформування в контексті створення стимулів для економічних агентів, адже саме фінансова політика дає можливість державі залучити до специфічної співпраці всіх суб'єктів сучасної ринкової економіки з метою досягнення реальних поточних (макроекономічної збалансованості, бездефіцитності бюджету, оптимального обсягу державного боргу тощо) та стратегічних результатів (безперервного економічного розвитку країни, зростання ВВП, інвестицій, добробуту населення, платоспроможності держави).

Публічно-приватне партнерство дозволяє вирішити існуючі проблеми: неможливість задовольнити зростаючі потреби у фінансових коштах за рахунок держбюджету та низьку ефективність витратності державних коштів. Усе це, в першу чергу, пов'язано із недостатніми обсягами фінансування, які не відповідають загальносвітовим тенденціям. У державному бюджеті не вистачає коштів, які б дозволили забезпечити всі перетворення, необхідні для реформування економіки держави.

Широке запровадження публічно-приватного партнерства в Україні (у нормативно-правових документах – державно-приватне партнерство – ДПП) передбачено також низкою сучасних державних нормативно-правових документів (рис. 1.1), за допомогою якого можна досягти певних цілей та виконати поставлені завдання [229].

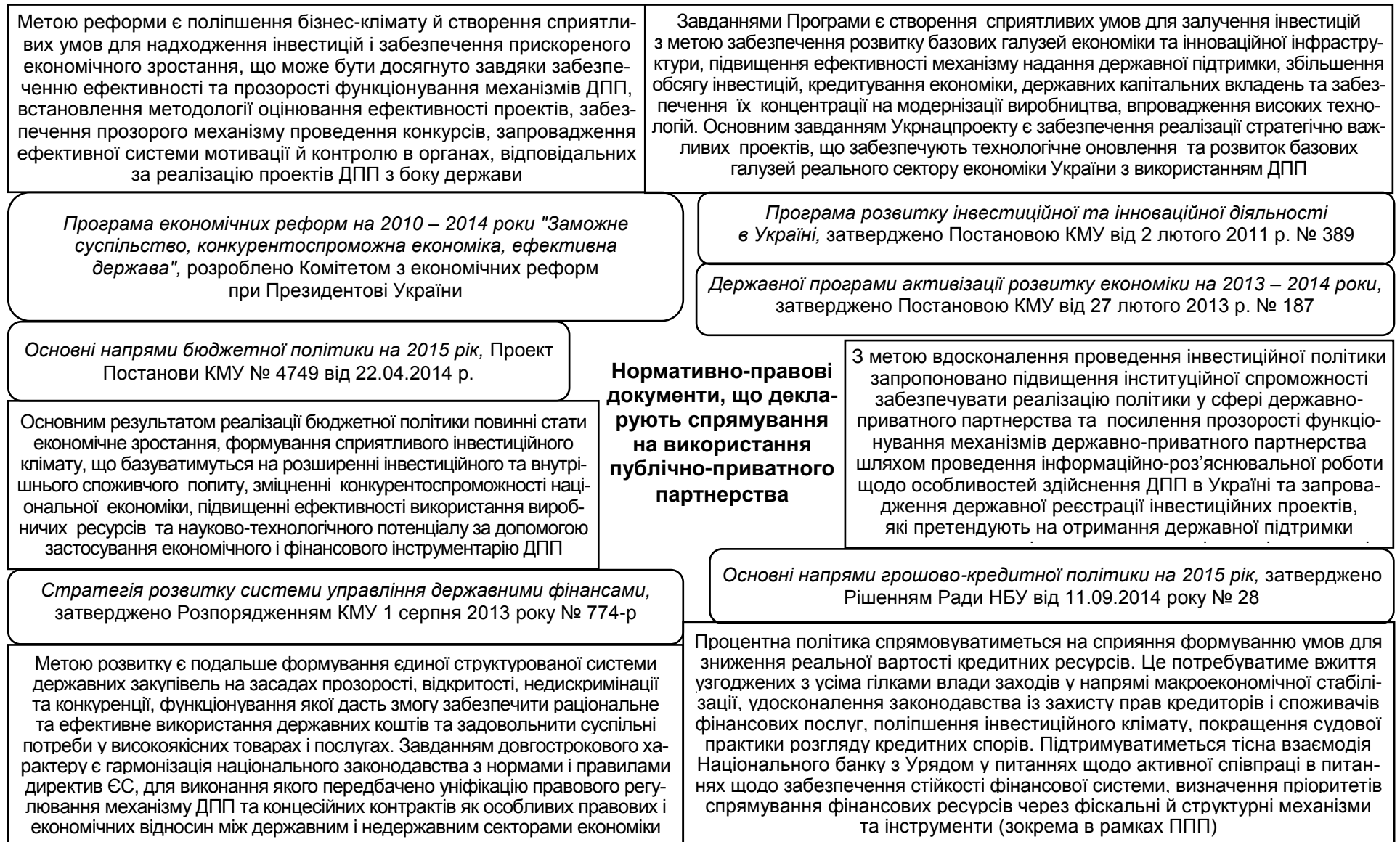


Рис. 1.1. Цілі та завдання фінансової політики України, які можуть бути досягнуті завдяки публічно-приватному партнерству (відповідно до чинного законодавства)

У процесі аналізу наукових досліджень з теорії фінансової політики, було виявлено, що автори [98; 164] схильні виокремлювати політику витрат первинною щодо інших компонентів фінансової політики, а політика доходів (податкова) спирається на конкретні економічні умови в країні і державні витратні пріоритети.

У цьому контексті публічно-приватне партнерство може бути спрямовано на зменшення державних витрат і дозволяє більш ефективно реалізувати державні цільові програми, що передбачено "Стратегією розвитку системи управління державними фінансами" [433] й уособлено у "реформуванні системи державних закупівель". Це також підтверджено проектом "Основні напрями бюджетної політики на 2015 рік" [400], де зазначено, що подальша стабілізація державних фінансів з метою стійкого економічного зростання передбачає:

фінансування дефіциту державного бюджету переважно шляхом здійснення внутрішніх запозичень;

активізацію роботи із залучення коштів інвесторів для розвитку транспортно-дорожнього комплексу на умовах публічно-приватного партнерства, зокрема концесії;

удосконалення механізму управління державними інвестиціями шляхом внесення змін до Бюджетного кодексу України [365] і Закону України "Про інвестиційну діяльність" [424] щодо створення системи управління державними інвестиціями з визначенням основних принципів і критеріїв прозорого формування та використання державних інвестицій, а також створення єдиної системи проведення оцінювання, відбору і моніторингу державних інвестиційних проектів.

Розвиток взаємодії держави та приватного секторів є однією з найважливіших умов для формування ефективної інвестиційної політики, підвищення інноваційної активності в економіці, розвитку економічної та соціальної інфраструктури. На темпи економічного зростання значний вплив чинить співвідношення інвестицій у державному та приватному секторах: якщо різниця між державними та приватними витратами від'ємна, то зниження податкового навантаження зумовлює збільшення темпів економічного зростання і навпаки [229].

Нагальною необхідністю на сучасному етапі розвитку української економіки є активна участь держави як у формуванні інвестиційного середовища, так і у прямому інвестуванні, що безпосередньо пов'язано із бюджетною політикою та політикою витрат.

Публічно-приватне партнерство для залучення інвестицій визначено одним із основних напрямів реалізації "Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні" [421]. Це може бути реалізовано через такі заходи:

розроблення, затвердження і фінансування державних цільових програм, інвестиційних проектів;

здійснення державних інвестицій через публічно-приватне партнерство;

надання державних гарантій, допомоги для оплати відсотків за кредитами та інших фінансових бюджетних інструментів (податкових канікул, субсидій, дотацій, трансфертів тощо) для приватних партнерів в інвестиційних проектах.

Таким чином, фінансова політика в Україні повинна бути спрямована на збільшення приватних інвестицій та стимулювання приватного сектору через зменшення податкового навантаження, що повністю відповідає завданням з упровадження публічно-приватного партнерства в Україні. Це підтверджено "Державною програмою активізації розвитку економіки на 2013 – 2014 роки" [414], згідно з якою з метою удосконалення інвестиційної політики доцільно підвищити організаційне забезпечення реалізації політики у сфері публічно-приватного партнерства та посилити прозорість функціонування механізмів публічно-приватного партнерства шляхом проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи щодо особливостей здійснення публічно-приватного партнерства в Україні.

Продаж українських підприємств іноземним власникам загрожує державі втратою економічної безпеки. За цих умов, є безперечним той факт, що публічно-приватне партнерство стає однією з ефективних форм управління державними активами. Під час упровадження цього механізму відбувається об'єднання ресурсів і потенціалів держави та приватного сектору, що приводить до підвищення ефективності використання наявних ресурсів, розподілу ризиків між приватним і державним сектором та їх мінімізації. Економічний ефект від партнерства держави та приватного сектору для суспільства полягає в тому, що воно одержує більш якісні блага та послуги разом зі зменшенням витрат. Партнерство сприяє розвитку ринкових відносин, приватної ініціативи і приватного підприємництва. Розвиток партнерства є новим видом організації діяльності та новим механізмом регулювання.

Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [435] у рамках напрямку "Поліпшення бізнес-клімату й залучення інвестицій" зазначає, що несприятливий бізнес-клімат є основним чинником, що стримує інвестиції. Крім того, криза значно звузила внутрішні джерела для інвестицій, а міжнародні фінансові ресурси стали практично недоступними. Тому метою реформи є поліпшення бізнес-клімату й створення сприятливих умов для надходження інвестицій і забезпечення прискореного економічного зростання, що може бути досягнуто завдяки забезпеченню ефективності та прозорості функціонування механізмів публічно-приватного партнерства, а саме встановленню методології оцінювання ефективності проектів, забезпеченню прозорого механізму проведення конкурсів, запровадженню ефективної системи мотивації й контролю в органах, відповідальних за реалізацію проектів публічно-приватного партнерства з боку держави.

Проте без ефективних механізмів державної підтримки реалізація публічно-приватного партнерства стає неможливою. Питання надання державної підтримки публічно-приватного партнерства регулюється положеннями "Бюджетного Кодексу України" (стаття 17) [365], Законами України "Про Державний бюджет" на відповідний рік та окремими рішеннями Кабінету Міністрів України щодо затвердження порядку та умов надання у відповідному році державних гарантій для забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єктів господарювання, залученими для реалізації інвестиційних, інноваційних, інфраструктурних та інших проектів, які мають стратегічне значення та реалізація яких сприятиме розвитку національної економіки.

Форми та граничні обсяги державної підтримки в аспекті головних розпорядників бюджетних коштів устанавлюються Законом України "Про Державний бюджет України" на відповідний рік. Необхідно зазначити, що форми надання державної підтримки для реалізації публічно-приватного партнерства надаються виключно на конкурсних засадах.

Отже, постає питання реформування фінансової системи України, а саме сектору державних фінансів, відповідно до стратегічних та тактичних завдань, визначених відповідними законодавчо-нормативними актами, що сприятиме перерозподілу фінансових ресурсів між бюджетами різних рівнів та підвищенню фінансової самодостатності територіальних громад

у межах їх інвестиційної та підприємницької активності для реалізації суспільно-значущих проектів економіки України.

Взаємодія держави та приватного сектору, зокрема в рамках публічно-приватного партнерства, протягом еволюції розвитку економічної думки має відображення у реалізації фінансової політики держави під час вирішення важливих соціально-економічних питань фінансовими механізмами. Висока ефективність публічно-приватного партнерства як форми взаємодії держави та приватного сектору доведена досвідом багатьох країн світу.

Отже, реформування державної фінансової політики в сучасних умовах вимагає впровадження взаємодії держави з приватним сектором економіки, який містить інституційні, організаційні, фінансово-економічні та соціально-економічні аспекти, спрямовані на забезпечення стимулюючого середовища, як на макро-, так і на мікрорівні.

У західній науковій літературі [350; 361 – 364] з новими формами міжсекторної співпраці найчастіше пов'язують поняття *Public-Private Partnerships* – публічно-приватне партнерство, в якому традиційні форми передачі державної власності у власність приватного сектору поступово замінюються ієрархічними формами управління, хоча при цьому в рамках державної власності відбуваються істотні інституціональні перетворення, що дозволяють розширити участь приватного бізнесу у виконанні частини соціальних, економічних, організаційних, управлінських та інших функцій держави й місцевого самоврядування.

У сучасному розумінні публічно-приватне партнерство є суспільно й економічно ефективною формою співпраці, адже воно поєднує переваги держави та приватного сектору. На сьогоднішній день ППП дозволяє реалізувати можливості приватно-підприємницької ініціативи, зберігаючи контрольні й регулятивні функції держави в соціально значущих секторах економіки.

Незважаючи на законодавче підґрунтя [378; 379; 415 – 420; 422; 423; 425; 427; 428; 431; 434] та існування окремих форм співпраці держави і приватного сектору, заснованих на принципах публічно-приватного партнерства, українська економіка знаходиться тільки на початку складного процесу використання публічно-приватного партнерства в масштабних суспільних програмах.

У світі сьогодні існує багато трактувань публічно-приватного партнерства: від визначень Організації Об'єднаних Націй та Всесвітнього банку до науково-теоретичних визначень його окремими науковцями. Серед економістів й досі немає єдиної точки зору щодо цього питання. У світовій практиці, як правило, термін "публічно-приватне партнерство" розглядається у двох значеннях: по-перше, це система відносин держави та бізнесу, яка широко використовується як інструмент національного, міжнародного, регіонального, міського, муніципального економічного і соціального розвитку; по-друге, це конкретні проекти, що реалізуються спільно з державними органами і приватними компаніями на об'єктах державної та муніципальної власності [95, с. 12]. У розвинутих зарубіжних країнах під терміном "публічно-приватне партнерство" мають на увазі різномірні схеми реалізації проектів, широкий спектр бізнес-моделей і відносин за будь-якого використання ресурсів приватного сектору (капітал, ноу-хау, досвід менеджерів) для задоволення суспільних потреб (дороги, парки, зв'язок, нерухомість тощо) [363, с. 8].

В українській практиці на сьогодні під одним поняттям "публічно-приватне партнерство" доволі часто розуміють зовсім різні явища, механізми, організаційні форми. Проте зараз немає як загально визнаного трактування поняття, так і системного розуміння явища на державному рівні. Досліджуючи явище ППП, відповідно до критеріїв науковості, є сенс починати з етимології слів, що покладені в основу терміна. Для позначення партнерства держави і приватного сектору в світовій економічній літературі та практиці використовується термін *Public-Private Partnership (PPP)*. Поняття PPP у вітчизняній літературі часто перекладається як "державно-приватне партнерство", "приватно-державне партнерство", "публічно-приватне партнерство" або "приватно-державна кооперація".

Термін "публічно-приватне партнерство" краще відображає зміст даного поняття і найбільш точно відтворює сутність відносин різних секторів економіки. На думку авторів [198], до публічного сектору належать державний сектор, який містить бюджетні установи та організації, органи влади і державного управління, державні фінанси й резерви, державні підприємства й банки, державна власність та муніципальний сектор, який об'єднує місцеві фінанси, комунальну власність та муніципальні підприємства (додаток А, рис. А.1).

Такий термін охоплює різні рівні публічної влади, передбачає можливість його застосування не тільки на державному, а й на місцевому (регіональному) та муніципальному (комунальному) рівнях, розширюючи сфери його впровадження не тільки для великомасштабних проектів, а й для невеликих, але важливих для місцевих громад, що є пріоритетом для ППП у закордонній практиці. Тому автори вважають, що найбільш правильним і дослівним перекладом є поняття "публічно-приватне партнерство", у зв'язку із чим, надалі будемо вживати цей термін.

Проте у працях українських і російських науковців [51; 52; 55; 87 – 89; 172; 178; 188; 190; 365; 205; 365; 208 – 210; 213; 365; 245; 280; 294; 332; 339] найчастіше використовується поняття "державно-приватне партнерство" як таке, що більш одноманітно сприймається громадськістю. Крім того, у країнах із перехідною економікою, де недостатньо розвинуте місцеве самоврядування, пропозиції про партнерство, як правило, надходять від органів державної влади, за таких умов поняття "державно-приватне партнерство" відображає провідну роль держави [116 – 117]. Тому у дослідженні поняття "державно-приватне" та "публічно-приватне" партнерство сприйматимуться як синоніми слід розглянути основні науково-методичні підходи до поняття "публічно-приватне партнерство" (додаток А, табл. А.1), які використовуються вітчизняними науковцями та економістами, що узагальнені та систематизовані нами в табл. 1.3 [237].

Таблиця 1.3

Наукові підходи до поняття "публічно-приватне партнерство" методом морфологічного аналізу

Параметр	Характеристики визначень		Автори, джерело
1	2		3
Ключові характеристики	Форма	взаємодії альянсу організації відносин співпраці взаємовідносин	Д. М. Амунц [9]; В. Г. Варнавский [52]; А. А. Гудкова [102]; В. А. Малай [194]; С. Ф. Остапюк [241]; <i>Standard and Poor's</i> [357]
	Можливість	передачі залучення	М. Ю. Авксентьев [1]; А. Я. Баженов [16]; <i>European Commission</i> [365]

1	2		3
	Система	домовленостей співробітництва відносин	О. П. Бубко [39]; М. В. Вілісов [69]; Б. Данилишин [376]; А. Н. Казак [147]; В. А. Кузьмін [365]; В. А. Міхеєв [365]; Н. Ю. Мущинська [211]; Закон Республіки Словенія [430]; Л. І. Федулова [305]; П. І. Шилепницький [328]; OECD [365]
	Угода		Дж. Делмон [344]; The World Bank Group [449];
Суб'єкти	Публічний сектор		М. В. Вілісов [69]; В. А. Міхеєв [365]; Закон Республіки Словенія [430]; <i>The World Bank Group</i> [449]
	Держава (державних виконавчих органів)		Д. М. Амунц [9]; О. П. Бубко [39]; О. М. Головінов [88]; А. Н. Казак [147]; В. А. Малай [194]; Н. Ю. Мущинська [211]; Закон Республіки Словенія [430]; Л. І. Федулова [305]; Дж. Делмон [344]; OECD [365]; <i>European Investment Bank</i> [358]
	Органів місцевого самоврядування		А. Н. Казак [147]; В. А. Міхеєв [365]; Н. Ю. Мущинська [211]
	Приватний сектор (бізнес)		Д. М. Амунц [9]; О. П. Бубко [39]; М. В. Вілісов [69]; О. М. Головінов [88]; А. Н. Казак [147]; В. А. Міхеєв [365]; Н. Ю. Мущинська [211]; Закон Республіки Словенія [430]; Л. І. Федулова [305]; Дж. Делмон [344]; <i>European Commission</i> [365]; OECD [365]; <i>Standard and Poor's</i> [357]; Л. І. Федулова [305]; <i>European Investment Bank</i> [358]
Умови	Розподіл ризиків, витрат та вигод, управління за розподілом відповідальності		О. П. Бубко [39]; М. В. Вілісов [69]; Б. Данилишин [376]; А. Н. Казак [147]; В. А. Кузьмін [365]; Н. Ю. Мущинська [211]; <i>European Commission</i> [365]; <i>Standard and Poor's</i> [357]; <i>European Investment Bank</i> [358]
	Забезпечення збалансованості інтересів		Д. М. Амунц [9]; А. Я. Баженов [16]
	Досягнення цілей сторін		Л. І. Федулова [305]; OECD [365]
	У цілях реалізації суспільно-значущих проектів		О. М. Головінов [88]; М. В. Вілісов [69]; В. А. Міхеєв [365]; Н. Ю. Мущинська [211]; Закон Республіки Словенія [430]; П. І. Шилепницький [328]
	Вирішення політичних завдань / державних функцій		А. Я. Баженов [16]; О. П. Бубко [39]; В. А. Міхеєв [365]; Дж. Делмон [344]; <i>Standard and Poor's</i> [357];
	Досягнення соціального та економічного ефекту		М. Ю. Авксент'єв [1]; Б. О. Шевченко [326]; <i>The World Bank Group</i> [449]
	Надання послуг населенню		В. А. Малай [194]; <i>European Investment Bank</i> [358]

У цілому наявні дослідження проблематики публічно-приватного партнерства характеризуються частковою фрагментованістю, зокрема, у сфері формування методології та інструментарію наукового обґрунтування управлінських рішень на різних етапах розроблення та реалізації державної політики у сфері публічно-приватного партнерства.

Відмінності у підходах науковців пояснюються спрямованістю лише на один або кілька аспектів суспільного життя, в якому використовується публічно-приватне партнерство. Саме тому підходи до визначення сутності різняться з притаманними їм особливостями та науковою цілеспрямованістю.

Проведений морфологічний аналіз розглянутих понять "публічно-приватне партнерство" дав змогу конкретизувати ключові слова, а саме: система, можливість, форма, сукупність, угода [138]. У межах ключового слова було визначено морфологічну класифікацію поняття "публічно-приватне партнерство" за такими словосполученнями: система взаємовідносин або система співробітництва; форма організації, форма альянсу, форма взаємодії або форма співпраці; проект угоди; можливість залучити або можливість передачі; сукупність принципів, інститутів, інструментів; угода. Це дає можливість конкретизувати визначення в межах особливостей ППП та його призначення.

Проведений аналіз дозволив узагальнити існуючі думки науковців та виокремити особливості, які будуть покладені в основу побудови визначення поняття "публічно-приватне партнерство". Такі характерні особливості, по-перше, дозволяють виокремити ППП як особливе економічне поняття та відокремити його від інших форм взаємодії держави та бізнесу, а, по-друге, їх наявність є обов'язковою для кожного партнерського проекту (рис. 1.2) [237].

У процесі дослідження було виокремлено організаційні та інституційні особливості публічно-приватного партнерства. Організаційні особливості визначають структурне оформлення до побудови ефективних організацій (вибір оптимальних організаційних форм і структур, проведення організаційних змін тощо). Інституційні особливості містять себе два аспекти: як норми, звичаї поведінки в суспільстві, так і закріплення норм і звичаїв у вигляді законів, організацій, установ, тобто інституційні особливості визначають публічно-приватне партнерство як сукупність інститутів, що мають певну внутрішню структуру та відповідне законодавче підґрунтя.

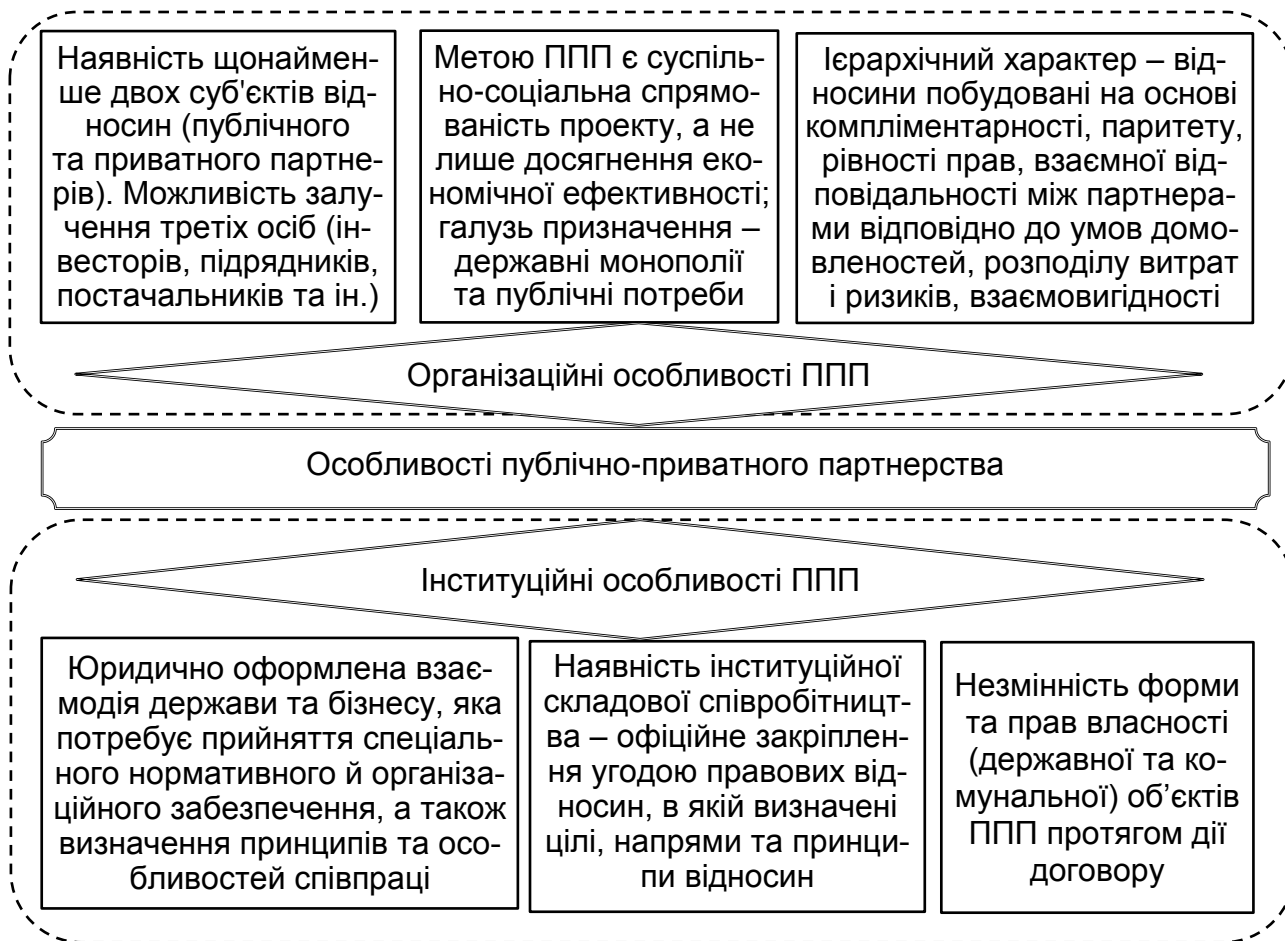


Рис. 1.2. Особливості публічно-приватного партнерства

Вибір компонентів поняття необхідно робити, виходячи із природної сутності, яка покладена в основу терміна. Згідно з тлумачним словником [219, с. 793], партнерство – це добровільна співпраця, система взаємовідносин або форма співробітництва. Під час побудови визначення можна використовувати будь-яке з зазначених варіантів, адже вони є синонімами і повною мірою відображають сутність процесу. Наявність у партнерстві щонайменше двох сторін (публічної структури та приватного сектору) є обов'язковою умовою, що обумовлено самим терміном.

Також під час побудови визначення необхідно звернути увагу на ключові характеристики поняття, а саме: соціальна спрямованість проекту, просторово-часові рамки угоди, офіційне закріплення правових відносин, а також права та обов'язки сторін, що відособить поняття "публічно-приватне партнерство" від іншого економічного поняття. Таким чином, на основі зазначеного вищесказаного, запропоновано таке визначення: публічно-приватне партнерство – це форма організації фінансових відносин між публічним та приватним секторами, що реалізується на довго-

строковій договірній основі, на засадах рівноправності, вільного вибору, взаємної вигоди та соціальної відповідальності, передбачає спільне фінансування та реалізацію проектів відповідно до пріоритетів фінансової політики держави [237].

На відміну від існуючих, такий підхід забезпечує врахування безпосереднього зв'язку публічно-приватного партнерства з реалізацією пріоритетів та завдань державної фінансової політики, спрямованість на довгострокову взаємодію держави та приватного сектору, дотримання принципів соціально-економічного розвитку держави, а також необхідність спільного фінансування під час здійснення публічно-приватного партнерства.

Незважаючи на чисельні дослідження в теорії публічно-приватного партнерства, питанню узагальнення класифікації ППП приділено недостатньо уваги, актуальність чого доведено необхідністю практичних аспектів формування ППП, що залежать від правильності вибору відповідної форми в класифікації за певними критеріями та вимогами.

Прийнята в світовій практиці класифікація публічно-приватного партнерства виокремлює зазвичай такі його форми, як контракти, оренда, концесія, угода про розділ продукції та спільні підприємства, яких загалом додержуються більшість вітчизняних та зарубіжних авторів-економістів. Проаналізовано зазначені форми з точки зору предмету розподілу між партнерами прав власності, витрат і ризиків, використовуючи характеристики, які пропонуються авторами [34; 52; 59; 70; 88 – 86; 365; 111 – 113; 205; 242; 250; 251; 296; 298], що досліджують публічно-приватне партнерство (додаток А, табл. А.1).

Варто зазначити, що у міжнародній практиці відсутня єдина уніфікована класифікація форм ППП. Кожна зацікавлена сторона ділить моделі ППП за ознаками, що сприяють спрощенню процедури ідентифікації моделі та роботи з нею. Найбільш деталізованою є класифікація типів ППП Світового банку [449] за рівнем участі приватного партнера (рис. 1.3) [226]. Наведена класифікація свідчить, що комерційні угоди і контрактні конструкції, які застосовні до ППП є надзвичайно різноманітними за формами.

Проте за висловлюванням експерта Світового банку Д. Делмона [104] "класифікація ППП Світового банку не обмежує використання конкретних схем із числа названих, а, скоріше, є прикладом того, якими методами приватна компанія може бути залучена в проект ППП. Можна стверджувати, що не існує детальної схеми, окрім тієї, яка найкраще враховує умови країни, галузі, проекту або зміст проблеми".

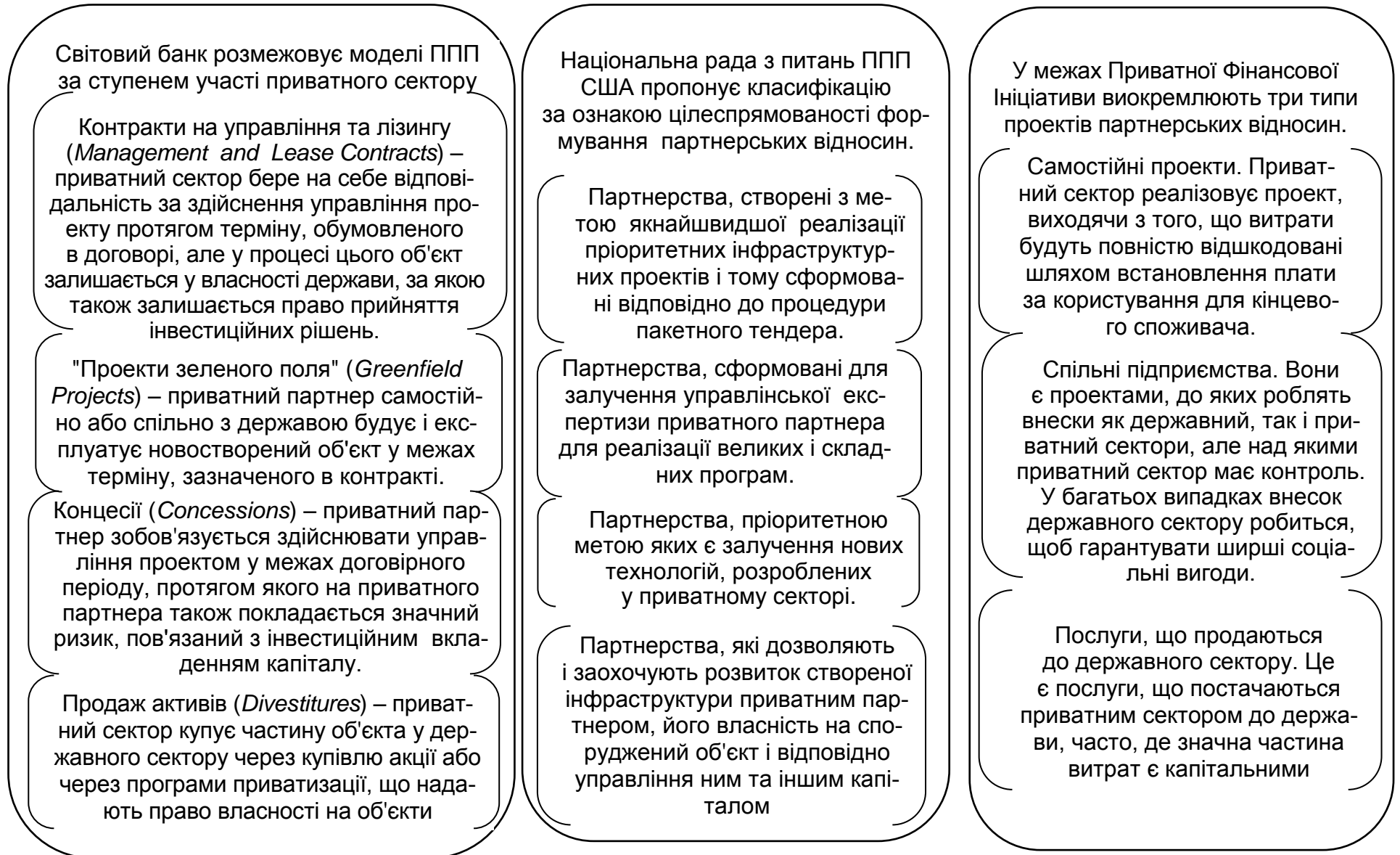


Рис. 1.3. Класифікації видів ППП, що використовують світові організації

Тому, Національна рада США з питань публічно-приватного партнерства [104] виокремлює форми співпраці між державою та приватним інвестором за ознакою цілеспрямованості формування партнерських відносин, а в межах Приватної Фінансової Ініціативи [344] виділяють три типи проектів партнерських відносин (див. рис. 1.3).

На основі дослідження та аналізу робіт авторів [34; 52; 88; 59; 70; 111; 113; 205; 242; 250; 251; 296; 298] можна зробити узагальнення, що основними вимірами ППП є: рівень управління державного і приватного секторів, рівень виконуваних робіт та зобов'язань, розподіл за сферами та галузями економіки, тривалість в часі, право власності на активи, цілі та кінцеві результати для суб'єктів тощо.

Слід зазначити, що для логічного впорядкування даних класифікаційних ознак було використано виокремленні О. І. Пушкарем та Л. В. Потрашковою [265] правила побудови класифікацій, за якими поділ повинен бути вичерпним; один об'єкт повинен належати тільки до одного класу; поділ повинен вестися за однією основою (обрану на початку ознаку не слід змінювати в процесі ділення); поділ повинен бути безперервним.

Збільшення кількості інформації у світі призводить до потреби у використанні нових методів її класифікації. Метод класифікації – це сукупність правил створення системи класифікаційних угруповань та зв'язки між ними. Відомо три системи класифікації об'єктів: ієрархічна, фасетна та змішана (рис. 1.4) [226].

Ці системи розрізняються стратегією застосування класифікаційних ознак. Варіантом побудови класифікації є ієрархічно-фасетний метод, який відрізняється тим, що деякі фасети ієрархічно впорядковані між собою. Поодинокі застосування фасетного й ієрархічного методів групувань не дають цілісної характеристики функціонування публічно-приватного партнерства.

Критерії поділу публічно-приватного партнерства повинні конкретизувати його призначення, що задається внутрішньою структурою і водночас характеризувати роль ППП у функціонуванні фінансової політики України, що визначається зовнішнім середовищем. Тому, враховуючи необхідність урахування особливостей ППП, виділених раніше, відображення взаємодії усіх форм ППП та їх взаємозв'язок із зовнішнім середовищем і потреби застосування у паралельному розподілі за незалежними групами, доцільним є застосування класифікації за ієрархічно-фасетним

методом. Завдяки цьому структура ППП розглядається як цілісне економічне явище і, водночас, як одиничне.

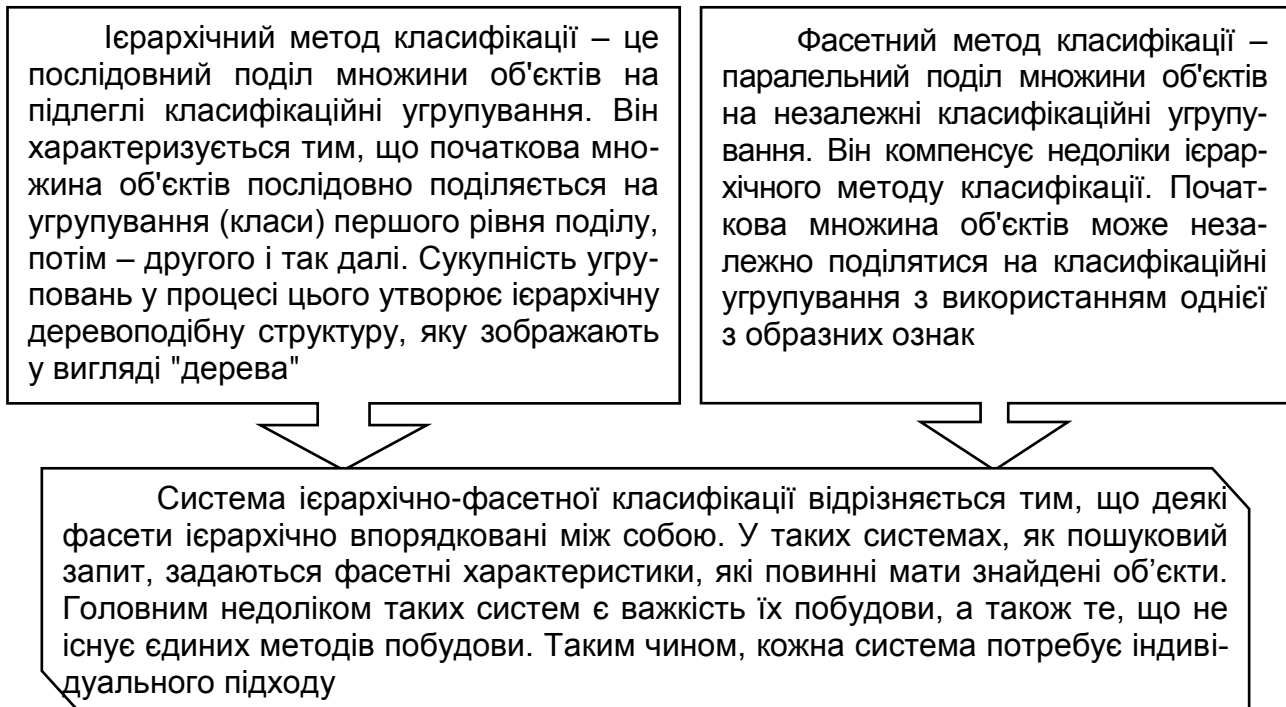


Рис. 1.4. **Методи створення системи класифікаційних угруповань**

Класифікація ППП за ієрархічно-фасетним методом узгоджується з принципами систематизації. По-перше, поділ критеріїв здійснено за найбільш загальними ознаками, причому на кожному ступені класифікації використовується лише одна ознака, що має принципове значення для даного етапу поділу, по-друге, класифікація публічно-приватного партнерства відбувається послідовно: від загального до часткового і, по-третє, визначення заданої кількості ознак поділу або глибини класифікації. Оскільки ППП є особливою формою співпраці різних секторів економіки для досягнення стратегічних цілей, то під час побудови класифікації, у першу чергу, розподіл слід здійснювати за особливостями ППП, наведеним на рис. 1.4. Таким чином, у якості класифікаційних угруповань було обрано саме організаційні та інституційні критерії поділу (рис. 1.5) [226].

У класифікаційному угрупованні, яке об'єднує організаційні критерії класифікації ППП, було виокремлено такі: рівень управління, адже особливістю ППП є наявність щонайменше двох суб'єктів співпраці та ступінь участі приватного сектору, адже відповідно до цього відбувається розподіл зобов'язань, витрат, ризиків і прибутку.

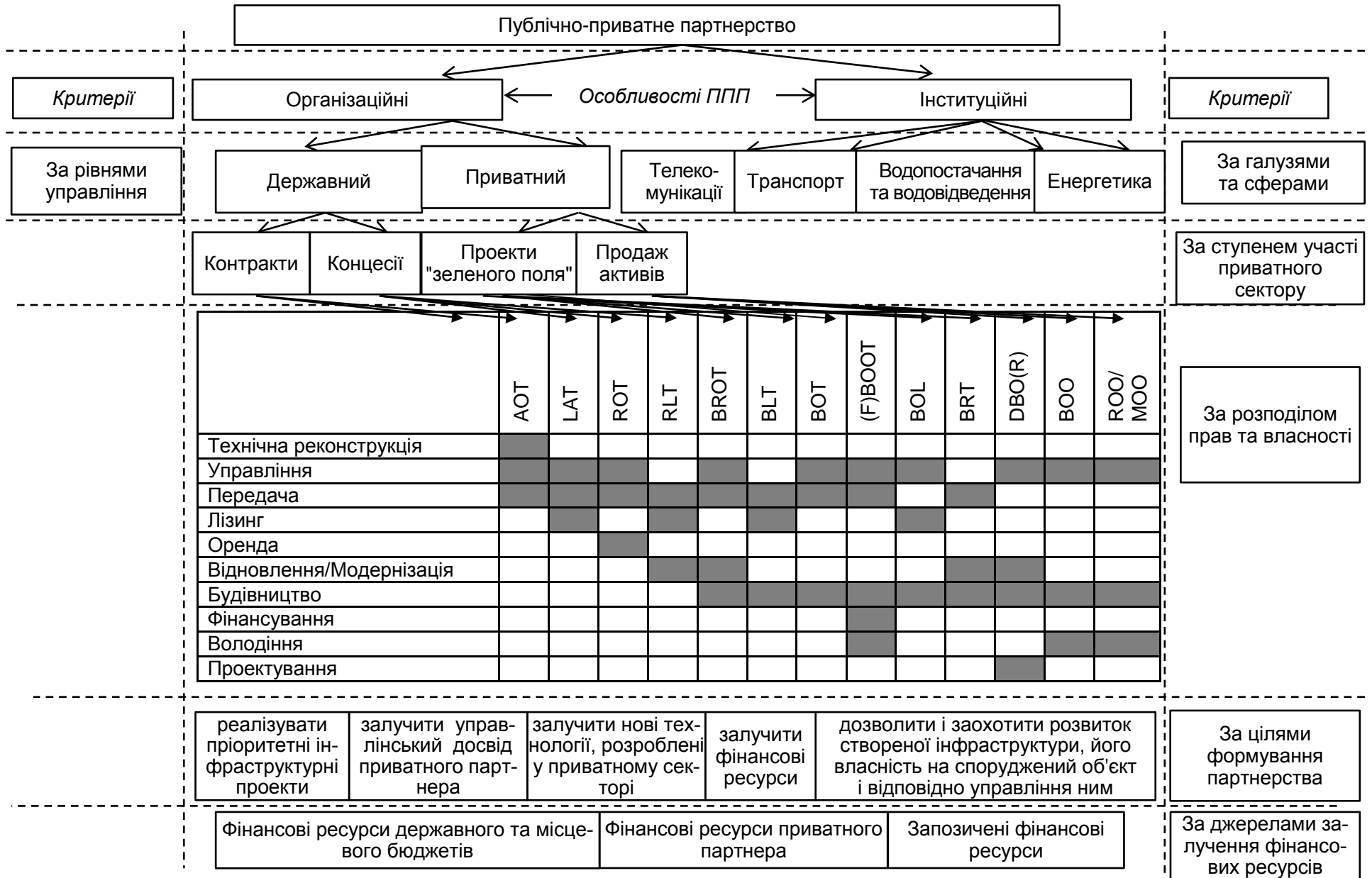


Рис. 1.5. Класифікація публічно-приватного партнерства за ієрархічно-фасетним методом

Класифікаційне угруповання інституційних ознак ураховує розподіл прав та передачу власності, сфери та галузі діяльності, визначені цілі та напрями відносин.

Побудована ієрархічно-фасетна класифікація не тільки систематизує інформацію про публічно-приватне партнерство, але і надає можливість здійснити правильний вибір необхідних форм серед великої кількості їх альтернатив, що сприяє досягненню синергетичного ефекту.

Класифікація враховує особливості взаємодії суб'єктів партнерства, що дозволить не тільки усвідомити їх роль в розвитку суспільства, але й оцінити ефективність та спрямованість партнерства, встановити зв'язки між учасниками процесу, визначити перспективність майбутніх проектів, а також створити економічні механізми й інструменти управління ППП.

Основним принципом побудови класифікації було відокремлення істотних ознак та етапів публічно-приватного партнерства, які породжують принципово різні моделі взаємодії.

Реалізація "Концепції розвитку публічно-приватного партнерства" [434] в Україні тільки починається. Досвід європейських країн [79] свідчить про активне використання взаємодії державного та приватного секторів у контексті реалізації державної фінансової політики.

1.2. Світовий досвід розвитку публічно-приватного партнерства

В Україні за останні роки спостерігається технологічне відставання від розвинених країн, і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності економіки країни, гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості, зниження якості робочої сили, неможливість використання сучасних добутоків інформаційних систем. Існують перешкоди для міжгалузевої наукової кооперації, створення і розширення інновацій та технологій. Усе це, в першу чергу, пов'язано зі недостатніми обсягами фінансування, які у всіх сферах економіки не відповідають загальноприйнятим тенденціям. У державному бюджеті не вистачає коштів, які б дозволили забезпечити всі перетворення, необхідні для реформування країни у напрямі розбудови економіки в Україні.

Неефективна структура та висока енергоємність виробництва в Україні спонукають шукати нові способи підвищення ефективності господарської діяльності. Одним з основних каналів розширення ресурсної

бази й мобілізації невикористаних резервів для розвитку економіки знань може стати публічно-приватне партнерство. ППП є одним з дієвих механізмів, які дозволяють вирішити існуючі проблеми: неможливість задовольнити зростаючі потреби в фінансових коштах за рахунок держбюджету та низька ефективність витратності державних коштів.

Основні показники, що характеризують розвиток публічно-приватного партнерства за участі приватних партнерів у світі за даними Світового Банку (*World Bank*) [449], подано на рис. 1.6.



Рис. 1.6. Динаміка основних показників публічно-приватного партнерства у світі за період 1990 – 2014 років (побудовано авторами на основі [449])

Світові тенденції свідчать про стрімкий розвиток публічно-приватного партнерства, що підтверджує динаміка його фінансування (табл. 1.4).

Так, за період 1990 – 2013 років лідерами за обсягом приватного фінансування були Бразилія та Індія (19,9 та 14,6 % загального підсумку відповідно), Російська Федерація (6,6 %) і Китай (5,8 %), тобто країни, що демонструють високі темпи економічного зростання. У країнах із середнім рівнем доходу (*lower middle income*) загальний обсяг фінансування склав 690 млрд дол. США (31,4 % від загального обсягу фінансування PPP) [234].

Топ 10 країн-лідерів із розвитку публічно-приватного партнерства

Місце	Кількість, од.		Обсяг фінансування, млн дол. США	
1	Китай	1 151	Бразилія	438 291
2	Індія	775	Індія	321 583
3	Бразилія	693	Російська Федерація	145 290
4	Російська Федерація	337	Китай	127 854
5	Мексика	227	Мексика	126 915
6	Аргентина	217	Туреччина	99 173
7	Туреччина	159	Аргентина	93 908
8	Чилі	157	Індонезія	63 184
9	Колумбія	143	Філіппіни	61 491
10	Таїланд	132	Малайзія	60 086

Регіональні особливості публічно-приватного партнерства виявляються в аспекті окремих галузей економіки (рис. 1.7).

Так, у галузі енергетики найбільш найбільший обсяг фінансових ресурсів реалізують країни Близького Сходу та Північної Африки (36,8 % від загальної суми фінансування такого спрямування), а також Європи та Центральної Азії та Східної Азії і Тихоокеанського регіону, на які припадає 20,7 % та 19,9 % відповідно.

У сфері телекомунікації та зв'язку за обсягом фінансування у публічно-приватне партнерство лідерами є країни Близького Сходу та Північної Азії (37 % від загального обсягу фінансування за цією галуззю), Латинської Америки та Карибського басейну (20 %). На країни Європи та Центральної Азії припадає лише 22 % обсягу фінансування публічно-приватного партнерства у даній галузі економіки.

У сфері публічно-приватного фінансування розвитку транспортної галузі доволі активно діяльність проводять країни Близького Сходу і Північної Америки, в яких протягом 1990 – 2014 років загальний обсяг фінансування склав більш ніж 175 млрд дол. США, що відповідає 43,2 % від загальносвітового обсягу фінансування ППП у транспорт.

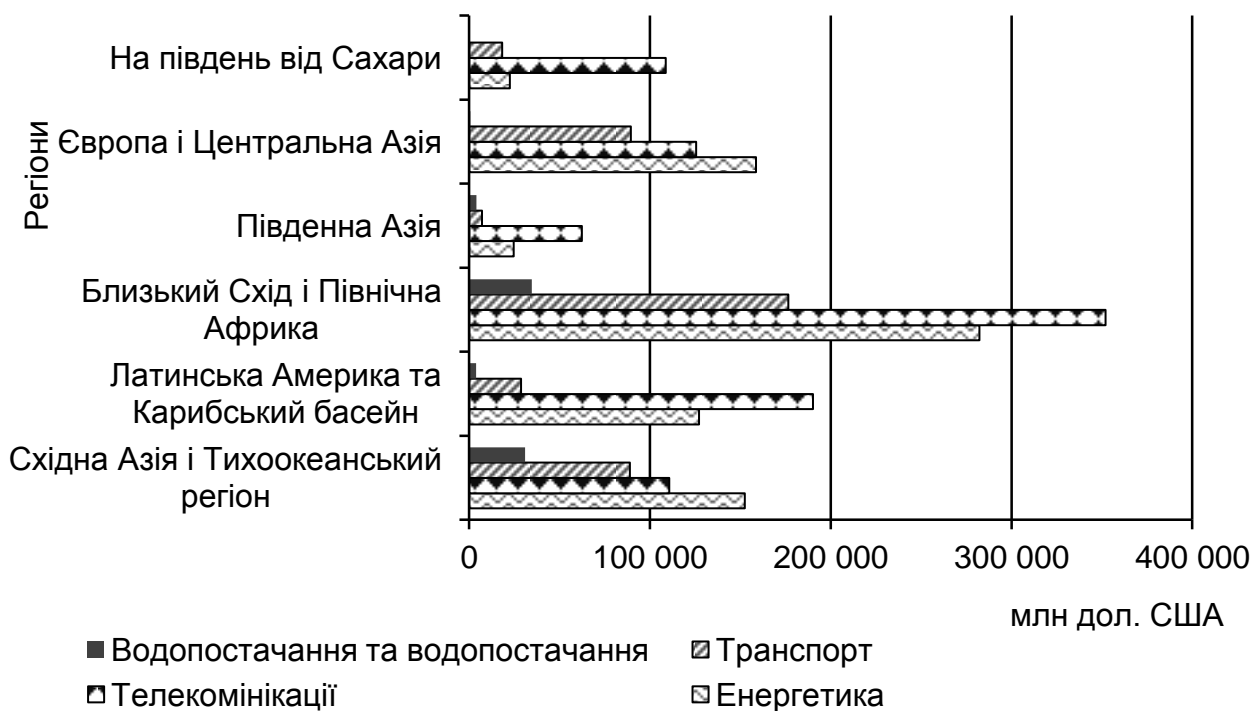


Рис. 1.7. Структурний розподіл обсягів фінансування публічно-приватного партнерства за регіонами та галузями економіки за період 1990 – 2013 років (побудовано авторами на основі [449])

Також значні кількісні параметри публічно-приватного фінансування у транспортній сфері у 1990 – 2014 роках спостерігалися в країнах Європи і Центральної Азії та Східної Азії і Тихоокеанського регіону (21,9 % та 21,7 % відповідно).

У сфері водопостачання та водовідведення найбільший обсяг фінансування здійснювали країни Східної Азії і Тихоокеанського регіону. На них припадало 41,5 % від обсягу відповідного фінансування. Проте слід зазначити, що країн Європи та Центральної Азії спрямовували свої фінансові ресурси значно менше за інші (менше 1 % від загальносвітового обсягу фінансування за даною галуззю), що зумовлено низьким рівнем зацікавленості приватних партнерів у реалізації неприбуткових екологічних програм.

Проведений аналіз вказує на те, що в цілому фінансування публічно-приватного партнерства найактивніше здійснювалося у країнах Близького Сходу та Північної Африки (більш ніж 845 млрд дол. США, тобто 34,8 % від загального світового обсягу фінансування ППП). Загальний обсяг фінансування ППП у країнах Європи та Східної Азії складає майже 374 млрд дол. США, що становить 17 % (рис. 1.8).

Щодо форм публічно-приватного партнерства, то, як видно з даних рис. 1.9, в цілому у країнах Європи та Центральної Азії значною мірою використовується організація таких взаємин за допомогою механізмів так званого "зеленого поля", що за своїм змістом охоплюють проекти спільного підприємництва та приватні фінансові ініціативи.

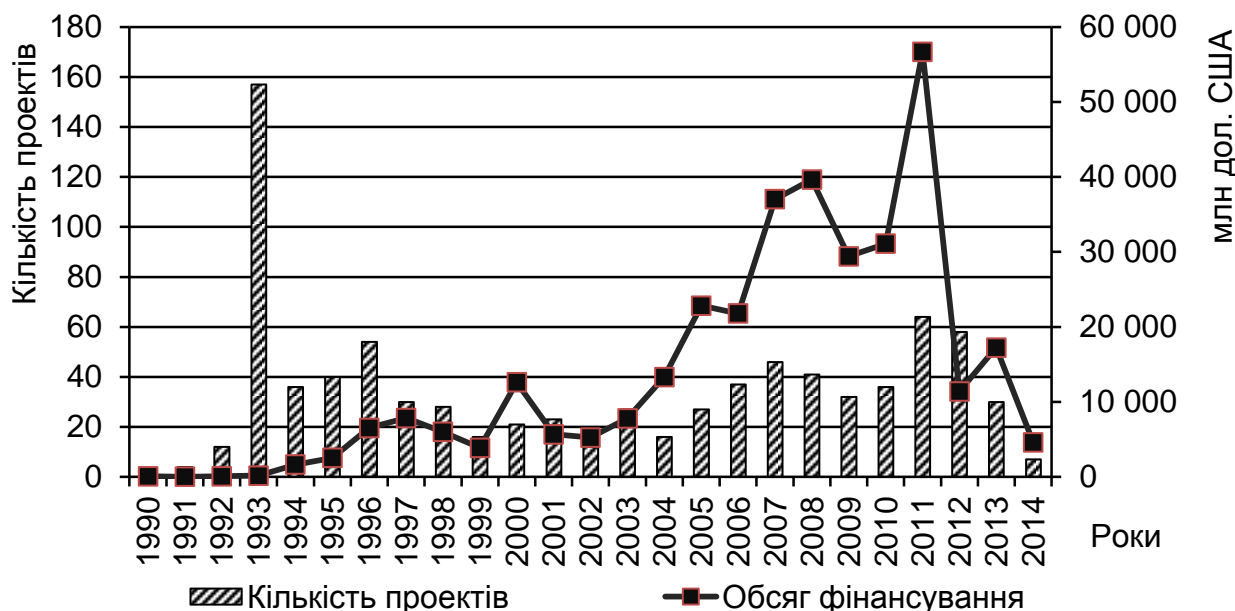


Рис. 1.8. Динаміка основних показників публічно-приватного партнерства у країнах Європи та Східної Азії за період 1990 – 2014 років (побудовано авторами на основі [449])

Високий рівень додаткових витрат, пов'язаних із застосуванням цієї форми взаємодії (капіталоємність одного середнього проекту є вищою, ніж за іншими формами) зумовила значні обсяги фінансових вкладень для проектів цієї групи, які становили 190 126 млн дол. США, або 54,4 % від загального обсягу інвестицій ППП в країнах Європи та Центральної Азії.

Також досить активно здійснюється фінансування в проекти так званого "продажу/відокремлення активів". Протягом 1990 – 2014 років було реалізовано 383 таких проектів, у межах яких було профінансовано 123 880 млн дол. США публічно-приватних інвестицій (35,4 % від загального обсягу фінансових вкладень ППП даної групи країн).

Протягом 1990 – 2014 років у Європі та Центральній Азії було реалізовано лише 75 проектів з концесійною формою фінансування, що дозволило забезпечити вкладання в розвиток інфраструктури економіки 29 722 млн дол. США. Така ситуація є наслідком прояву об'єктивних

недоліків цієї форми організації взаємодії держави та приватного сектору, що значно ускладнюють її використання та зумовлюють звуження сфери використання переважно розвитком інфраструктури транспорту.

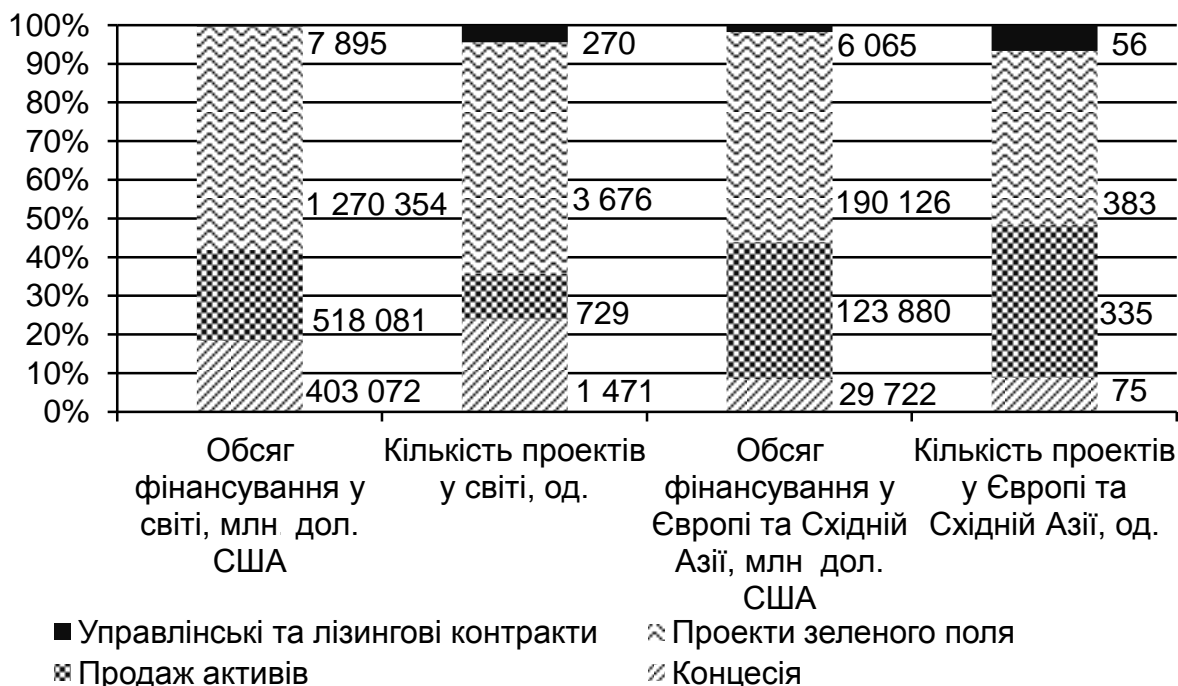


Рис 1.9. Структурний розподіл основних показників публічно-приватного партнерства у світі та країнах Європи за типами за період 1990 – 2014 років (побудовано авторами на основі [449])

Слід зазначити, що відповідно до Закону [365], в Україні існує лише дві форми публічно-приватного партнерства, а саме концесії та спільні підприємства, що є різновидом "проектів зеленого поля".

Щодо об'єктів комунальної власності укладено 203 договори концесії та 18 договорів про спільну діяльність, в основному у сфері надання житлово-комунальних послуг, таких, як забезпечення водопостачання жителів селищ, виробництва та постачання тепла й електроенергії, забезпечення послуг зі збирання і вивезення сміття, надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері [404]. Потенціал ППП в Україні реалізується недостатньою мірою, про що свідчать показники обсягів фінансування (табл. 1.5) [449].

Загальні обсяги фінансування у ППП в Україні протягом 1990 – 2013 років становили лише 25 млрд дол. США (1,15 % від загальносвіто-

вого обсягу фінансування ППП), з яких переважна більшість припадала на транспорт та телекомунікації (46 та 44 % відповідно). Загалом, немає стійкої тенденції до розширення фінансування ППП. Лише сфера телекомунікації відзначається відносно систематичним фінансуванням протягом 1992 – 2013 років, що пояснюється стратегією держави на розвиток інформаційного суспільства.

Таблиця 1.5

Динаміка основних показників публічно-приватного партнерства в Україні за секторами за період 1990 – 2013 років

Роки	Енергетика		Телекомунікації		Транспорт		Водопостачання та водовідведення	
	Кіл-сть	Обсяг фін-ня	Кіл-сть	Обсяг фін-ня	Кіл-сть	Обсяг фін-ня	Кіл-сть	Обсяг фін-ня
1990	0	0	0	0	0	0	0	0
1991	0	0	0	0	0	0	0	0
1992	0	0	1	11	0	0	0	0
1993	0	0	1	72	0	0	0	0
1994	0	0	0	10	0	0	0	0
1995	0	0	0	18	0	0	0	0
1996	0	0	3	317	0	0	0	0
1997	0	0	2	187	0	0	0	0
1998	6	0	1	331	0	0	0	0
1999	0	0	0	242	0	0	0	0
2000	0	0	1	206	0	0	0	0
2001	6	120	3	255	0	0	0	0
2002	1	20	0	186	0	0	0	0
2003	0	0	0	370	0	0	1	0
2004	0	0	0	738	0	0	0	0
2005	0	0	0	1 407	0	0	0	100
2006	1	4	1	865	0	0	0	0
2007	1	83	0	1 346	0	0	0	0
2008	1	100	0	1 364	0	0	1	102
2009	0	121	0	934	1	11 714	0	0
2010	4	89	0	413	0	0	0	0
2011	5	998	1	1 819	0	0	0	0
2012	16	725	0	0	0	0	0	0
2013	0	0	0	0	0	0	0	0
Всього	41	2 260	14	11 091	1	11 714	2	202

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади [404] в Україні станом на кінець 2014 року на засадах публічно-приватного партнерства реалізується 243 проекти (210 договорів концесії, 33 договори про спільну діяльність) (табл. 1.6) [404]. Отже, найпоширенішою

формою співробітництва між державним та приватним секторами залишається концесія. Щодо об'єктів державної власності укладено 7 договорів концесії та 15 договорів про спільну діяльність.

Таблиця 1.6

Сфери господарської діяльності, в яких реалізується публічно-приватне партнерство

Галузь / сфера	Органи державної влади		Органи місцевої влади	
	К-ть	%	К-ть	%
Оброблення відходів	116	47,7	32	9,97
Збирання, очищення та розподілення води	79	32,5	103	32,09
Будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури	17	7	8	2,49
Виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу	7	3	47	14,64
Виробництво, розподілення та постачання електричної енергії	5	2,1	4	1,25
Пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування	3	1,2	8	2,49
Управління нерухомістю	2	0,8	10	3,12
Туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт	1	0,4	32	9,97
Забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем	1	0,4	2	0,62
Охорона здоров'я			4	1,25
Інші	12	4,9	71	22,12
Всього	243	100	321	100

За даними статистичного опитування [365] однією з перешкод, з якою Україна стикається у розвитку публічно-приватного партнерства, є відсутність комунікації, регуляторні проблеми, тобто відсутність чіткого визначення обов'язків відповідних центральних органів влади у сфері запровадження ППП та відсутність фінансування (рис. 1.10).

Респондентами в опитуванні [365] здійснено ранжування факторів, які перешкоджають та створюють несприятливе середовище для реалізації ППП в Україні та причин, через які проекти ППП не були запроваджені. Відповідно до рейтингу (табл. 1.7), що був розрахований на основі частоти згадування та рівня важливості, найвагомими чинниками було визначено законодавчі та регуляторні проблеми, відсутність фінансування та відсутність взаємодії між сторонами.

Більше половини респондентів (52 %), котрі правильно визначили поняття ППП, є зацікавленими в участі, у тому числі фінансовій, у плануванні та реалізації проектів ППП у майбутньому.

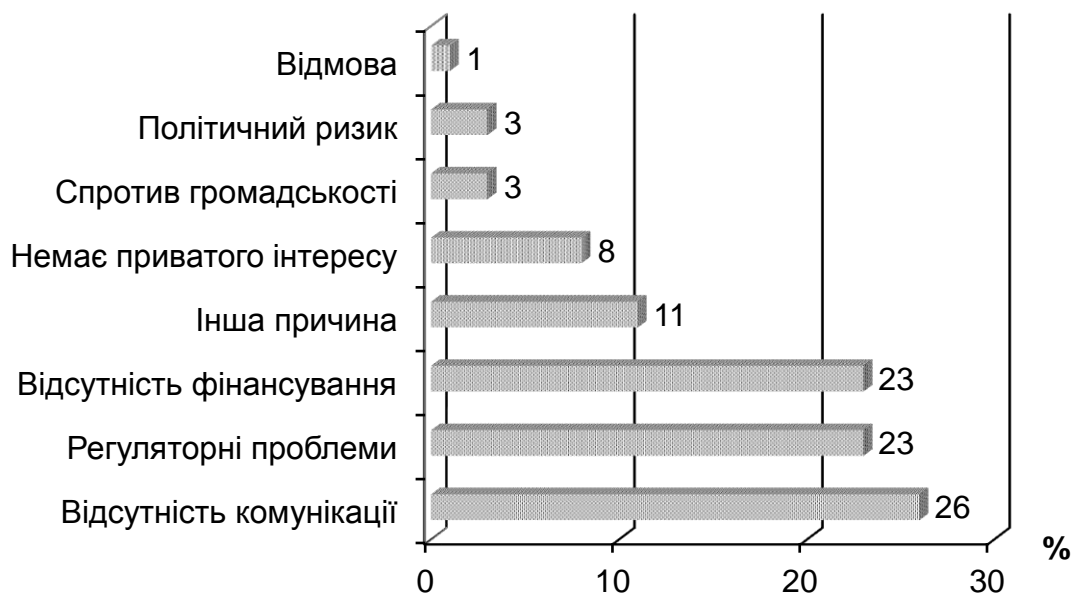


Рис. 1.10. Перешкоди розвитку ППП в Україні

З іншого боку, близько 27 % не є зацікавленими взагалі, а 21 % не визначились. Цікавим фактом опитування є те, що ті респонденти, які брали участь у ППП у минулому, виявляють набагато більшу зацікавленість в участі у ППП у майбутньому.

Таблиця 1.7

Перешкоди, які чинять вплив на розвиток публічно-приватного партнерства в Україні на різних етапах його реалізації

Причини	Перешкоди у формуванні ППП		Перешкоди у реалізації ППП		Перешкоди, через які ППП не були запроваджені	
	%	Рейтинг	%	Рейтинг	%	Рейтинг
1	2	3	4	5	6	7
Законодавчі та регуляторні проблеми	23	2	30	1	27	1
Відсутність фінансування	23	2	22	2	20	2
Відсутність взаємодії між сторонами	26	1	16	3	18	3
Політичний ризик	3	5	15	4	9	4

1	2	3	4	5	6	7
Відсутність інтересу з боку приватного сектору	8	4	10	5	0	5
Опір громадськості	3	5	2	7	18	3
Інше	13	3	5	6	9	4

Розподіл за типами респондентів показує, що найбільша частка тих, хто зацікавлений в участі в ППП, припадає на органи місцевого самоврядування (62 %), а найменша частка зацікавлених серед підприємців (39 %).

Ініціативи ППП не лише здатні зберегти державні фінансові ресурси, але й, що набагато важливіше, дозволяють державному сектору досягти високого рівня ефективності, який природно є притаманним виключно приватному сектору економіки. Ураховуючи це в ППП, основну увагу слід приділяти системі формування, структурування та перерозподілу фінансових ресурсів, які мають відповідати сучасним реаліям та забезпечувати зв'язок між отриманням очікуваного соціально-економічного ефекту та формуванням фінансових ресурсів [98].

У контексті реалізації фінансової політики держави актуальним питанням для публічно-приватного партнерства є відсутність відповідного фінансування. Отже, можна виокремити перешкоди, що не дозволяють на даному етапі успішне практичне впровадження ППП:

невпевненість приватних партнерів щодо виконання своїх фінансових зобов'язань у довгострокових проектах;

відсутність гарантій виконання фінансових зобов'язань щодо проектів ППП на весь термін їх реалізації з боку держави, що пов'язано з щорічним затвердженням бюджету та корегуванням бюджетних програм;

відсутність податкових і митних пільг для реалізації ППП, що знижує їхню привабливість для приватних партнерів.

Складність процесу становлення публічно-приватного партнерства пов'язано із відсутністю теоретичних та практичних засад публічно-приватного партнерства на законодавчому рівні. У той же час успішна реалізація публічно-приватного партнерства, у першу чергу, залежить від можливостей формування та ефективності використання фінансових ресурсів, що уособлено у фінансовому потенціалі ППП. Для зменшення впливу вказаних перешкод необхідно формування правових, організаційно-економічних, інституціональних і, в першу чергу, фінансових меха-

нізмів публічно-приватного партнерства, що створюватиме управлінське, консультаційне, інформаційне та, насамперед, фінансове забезпечення ефективної реалізації публічно-приватного партнерства.

1.3. Нормативно-правове забезпечення публічно-приватного партнерства в Україні

У сучасних умовах господарювання, коли державі не вистачає власних джерел фінансування на обслуговування суспільно значущих проєктів – від стратегічно важливих галузей народного господарства до надання послуг у масштабі держави чи менших регіональних об'єднань, вона залучає до цих проєктів бізнесові структури й все більш актуальною стає проблема взаємодії між державою та приватним сектором – публічно-приватне партнерство.

Актуальність досліджень нормативно-правових засад функціонування такої форми співробітництва обумовлена неоднозначністю сприйняття цього соціального явища в Україні. Чинне на сьогодні нормативно-правове забезпечення, призначене контролювати процес ППП в Україні, хоча і є численним, але далеко від ідеального, розпорошено за низкою законодавчих актів (табл. 1.8) і вимагає внесення істотних змін.

Крім законів, окремі питання розвитку ППП регулюються постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Наприклад, тільки у 2011 – 2012 роках прийнято низку нормативних документів щодо методик і процедур, пов'язаних із реалізацією проєктів на засадах ППП. Зокрема, затверджено: Порядок надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках ДПП; Методику виявлення ризиків, пов'язаних із ДПП, їх оцінювання та визначення форми управління ними; Порядок надання державної підтримки здійсненню ДПП; Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення ДПП щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим; Порядок проведення аналізу ефективності здійснення ДПП; Форму техніко-економічного обґрунтування здійснення ДПП та Форму подання пропозицій щодо здійснення ДПП. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ППП.

Законодавча основа розвитку ППП в Україні (узагальнено)

№ п/п	Нормативно-законодавчий документ	Характерні особливості
Основний Закон		
1	ЗУ "Про державно-приватне партнерство" (із змінами і доповненнями від 16.10.2012 року №-5463-VI)	Визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі
Інші нормативно-правові документи, що регулюють питання ППП		
2	Конституція України (із змінами і доповненнями від 21.02.2014 року №-742-VII)	Основний Закон України
3	Цивільний кодекс України (із змінами і доповненнями від 27.03.2014 року №-1170-VII)	Регулюються особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників
4	Господарський кодекс України (із змінами і доповненнями від 10.04.2014 року №-1197-VII)	Установлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності
5	ЗУ "Про концесії" (із змінами і доповненнями від 10.10.2013 року №-640-VII)	Визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна, а також умови і порядок її здійснення з метою підвищення ефективності використання державного і комунального майна і забезпечення потреб громадян України у товарах
6	ЗУ "Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг" (із змінами і доповненнями від 13.03.2014 року №-877-VII)	Визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії
7	ЗУ "Про оренду державного й комунального майна" (із змінами і доповненнями від 4.07.2013 року №-411-VII)	Покликаний забезпечити підвищення ефективності використання державного та комунального майна шляхом передачі його в оренду фізичним та юридичним особам
8	ЗУ "Про управління об'єктами державної власності" (із змінами і доповненнями від 27.03.2014 року №-1170-VII)	Визначає правові основи управління об'єктами державної власності
9	ЗУ "Про фінансовий лізинг" (із змінами і доповненнями від 11.12.2003 року №-1381-IV)	Визначає загальні правові та економічні засади фінансового лізингу
10	ЗУ "Про угоди про розподіл продукції" (із змінами і доповненнями від 27.03.2014 року №-1170-VII)	Спрямований на створення сприятливих умов для інвестування пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони на засадах, визначених угодами про розподіл продукції

Аналіз існуючої нормативно-правової бази у сфері публічно-приватного партнерства в Україні виявив такі основні недоліки:

1. На сьогодні у сфері правового регулювання відсутній законодавчий акт, який би встановлював єдину державну політику у сфері відносин ППП та основні принципи його реалізації в Україні. Це пов'язано з тим, що цей механізм є новим та недостатньо зрозумілим в Україні як з точки зору ідеології, так і з точки зору його економічної та соціальної сутності, правової природи, термінології.

2. На теренах СНД переважно використовується термін "державно-приватне партнерство (ДПП)" (наприклад: Російська Федерація, Казахстан), що вплинуло й на визначення його в Україні. Саме цей термін було закріплено у ЗУ "Про державно-приватне партнерство", що значною мірою звужує сутність цього поняття.

Державно-приватне партнерство передбачає об'єктом співробітництва, по суті, майно, що перебуває в державній або комунальній власності чи належить АРК. У зв'язку із цим дещо неузгодженим виглядає вживання терміна "державний" як ключової характеристики такого партнерства. Адже доволі усталеним є розуміння держави як учасника відносин у сфері господарювання, від імені якого повноваження здійснюють відповідні органи державної влади. Органи місцевого самоврядування за Конституцією України від 28.06.1996 р. не входять до складу органів державної влади. Указане не може не позначатися на правовому режимі державної та комунальної власності як самостійних форм власності, що отримало визнання як на рівні конституційно-правових норм, так і галузевих актів.

3. Відповідно до існуючих постанов та розпоряджень КМУ у сфері ППП ще на етапі укладання угоди про партнерство приватному партнерові потрібно пройти складні процедури узгоджень. Водночас він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно із затвердженим порядком спочатку необхідно підписати контракт про ППП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ППП. Отже, складається така ситуація, коли бізнес, інвестуючи в об'єкти державної або комунальної власності, несе істотні ризики, пов'язані з можливою зміною державних пріоритетів у використанні таких об'єктів або із зміною законодавства.

4. Аналіз чинного ЗУ "Про державно-приватне партнерство" і прийнятих відповідних актів дає можливість зробити висновок про ігнорування інтересів економічної конкуренції, оскільки про неї в зазначеному Законі навіть не згадується за одночасної відсутності в антимонопольно-конкурентному законодавстві будь-яких положень про ППП;

5. Паралельно з Господарським кодексом України і спеціальними законами, які містять майже всі рамкові положення, вказані в Законі України "Про державно-приватне партнерство", останній приймається з таким же призначенням – бути рамковим. Але він не придатний для того, щоб на його основі вносити зміни в нормативну базу, у тому числі – у спеціальне законодавство. Закон у деяких аспектах суперечить вже існуючим та чинним в Україні нормативним документам, виявлені протиріччя підкреслюють відсутність логічного підсумку у процесі законодавчого закріплення механізму ППП. Основні суперечності, виявлені у цьому законі ілюструє рис. 1.11.

6. Міжнародні документи та загальновизнані стандарти правового регулювання відносин у сфері ППП (Зелений документ Європейського Союзу про ДПП від 2004 року (*European Commission. Green Paper on Public – Private Partnerships and Community law on public contracts and concessions*), зразкові законодавчі положення про інфраструктурні проекти, що фінансуються приватними особами (*звіт ЮНСІТРАЛ від 2003 року*), виходять з того, що в рамках ППП реалізуються не просто інфраструктурні проекти, а тільки ті, які мають важливе соціальне значення.

Світовий досвід показує, що обмеження державою кількості сфер і форм реалізації ППП дозволяє ефективніше використовувати державні ресурси і спрямовувати їх на вирішення найбільш гострих проблем. У той же час Закон України "Про державно-приватне партнерство" досить широко визначає сфери такого партнерства: окрім сфер безпосередньо соціальної інфраструктури (будівництво автострад, залізниць, злітно-посадкових смуг, мостів, тунелів і метрополітенів, портів; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, культура та спорт), дозволяється використання ППП і в сферах, які важко віднести до соціальної інфраструктури (розвідка родовищ корисних копалин, їх видобуток, виробництво і постачання тепла; поставка природного газу, виробництво і постачання електроенергії тощо). Більш того – Закон взагалі не містить вичерпного переліку сфер застосування ППП.

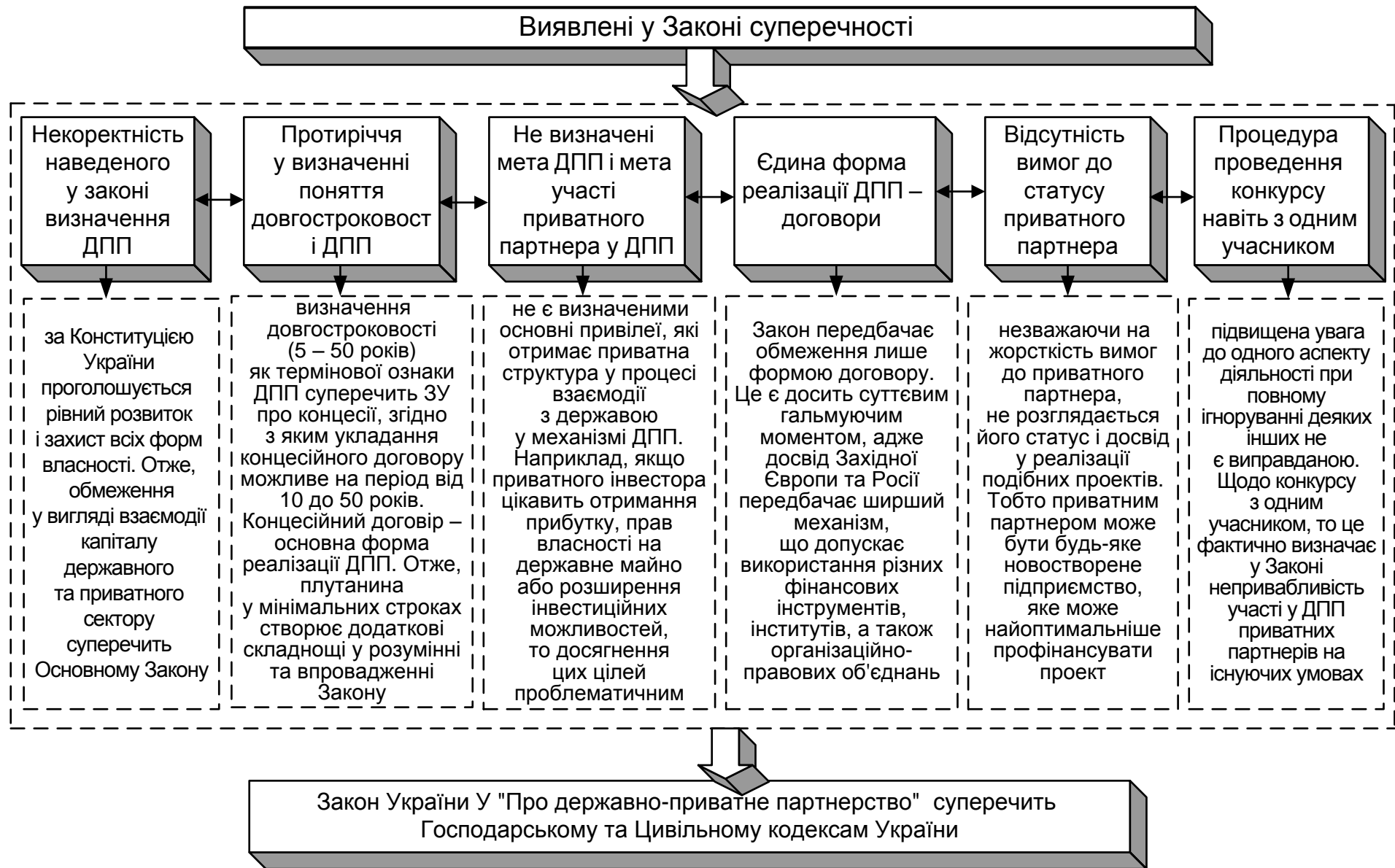


Рис. 1.11. Основні суперечності, виявлені у Законі України "Про державно-приватне партнерство"

Поряд із цим Закон України "Про державно-приватне партнерство" не включає до пріоритетних сфер застосування ППП сферу освіти, інформаційно-комунікаційних технологій та інноваційної діяльності, хоча й не забороняє такого використання: "державно-приватне партнерство може застосовуватися в інших сферах діяльності, крім видів господарської діяльності, які відповідно до закону дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям".

7. Також слід акцентувати увагу на такому протиріччі: згідно зі ст. 325-327 Цивільного кодексу в Україні визнається приватна, державна та комунальна форми власності, а згідно з Законом України "Про державно-приватне партнерство" ст. 1 державними партнерами визначені Україна, АРК та територіальні громади в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування, тобто, комунальна форма власності віднесена до державної. Що є за своєю суттю некоректним і потребує подальших змін.

8. Деякі інші положення ЗУ "Про державно - приватне партнерство" також викликають сумнів. Так, згідно з Законом "Державно-приватне партнерство може застосовуватися в інших сферах діяльності, крім видів господарської діяльності, які (відповідно до закону) дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям. Але на практиці, доволі часто саме такі види господарської діяльності потребують значних фінансових, управлінських та інших видів ресурсів, які можуть бути залучені за допомогою державно-приватного партнерства;

9. У Законі України "Про державно-приватне партнерство" переважно згадуються договірні форми здійснення партнерства. Зокрема, згідно із ч. 1 ст. 5 Закону до них віднесено: договори про концесію, спільну діяльність, інші договори.

Як можна побачити, на першому місці серед договірних форм здійснення публічно-приватного партнерства знаходиться договір концесії. І це не дивно, оскільки саме цей господарський інститут, як свідчить зарубіжна практика правозастосування, демонструє високий рівень ефективності від реалізації інвестиційних проектів на засадах державно-приватного партнерства. Процедури укладення концесійних договорів у рамках спеціального концесійного законодавства досить сильно відрізняються від процедур, передбачених для укладення подібного виду договорів в рамках Закону України "Про державно-приватне партнерство". Склалася пара-

доксальна ситуація, за якої концесійні договори можуть бути не кваліфіковані як ППП.

Єдиною договірною формою, яку, у разі її використання для реалізації проектів модернізації інфраструктурних об'єктів, має сенс кваліфікувати як публічно-приватне партнерство, є договір про спільну діяльність. Однак укладення цих договорів в Україні навряд чи буде практикуватися, оскільки це не вигідно з точки зору оподаткування (внесок кожного учасника спільної діяльності оподатковується податком на додану вартість), відсутня методологія ведення бухгалтерського обліку таких договорів. Крім того, в подібних договорах вкрай складно здійснити фіксацію ризиків партнерів і передбачити механізми управління ними.

10. У Бюджетному кодексі України відсутні норми про гарантування компенсації збитків приватного партнера, пов'язаних з невиконанням державою (публічним партнером) зобов'язань за договорами ППП, відшкодування різниці в тарифах; відсутність гарантій виконання державним партнером фінансових зобов'язань за проектами ППП на весь термін їх реалізації у зв'язку з щорічним затвердженням бюджету і коригуванням бюджетних програм; відсутність податкових і митних пільг для реалізації проектів.

11. Невід'ємною частиною системи публічно-приватного партнерства є механізми державного управління і регулювання. Держава формує інституціональне середовище партнерств, займається питаннями організації та управління процесом ППП, виробляє стратегію і принципи, на яких будуються відносини бізнесу з владою і суспільством у рамках партнерських проектів, отримує концесійні й орендні платежі, контролює ціни, доходи, якість послуг, виробляє тарифну і митну політику, що стимулює приватну діяльність на об'єктах державної власності тощо. В Україні відсутній єдиний нормативно-правовий акт, який би передбачав конкретні зобов'язання уряду з підтримки ППП.

Так, відповідно до статті 10 ЗУ "Про державно-приватне партнерство" пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної власності подаються органу, уповноваженому Кабінетом Міністрів України (КМУ). Існує певна нечіткість законодавства у питанні визначення цього органу. Так, спеціально уповноваженим органом із питань ППП є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (підпункти 1, 3 Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі Украї-

ни, затвердженого Указом Президента України від 31 травня 2011 року № 634/ 2011), а Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами забезпечує реалізацію державної політики у сфері ДПП, розроблення і реалізацію таких проектів (пункт 4 Положення про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України, затвердженого Указом Президента України від 12 травня 2011 року № 583 / 2011). Однак обидва органи займаються цими питаннями не на підставі рішення КМУ (як зазначено в Законі про ДПП), а в силу Указів Президента. Крім цього, інші центральні органи виконавчої влади також беруть участь у реалізації політики ДПП у відповідних сферах. У свою чергу, місцеві органи влади формують і забезпечують реалізацію політики розвитку ДПП на відповідному рівні управління. Існуюча структура керування ППП породжує дублювання функцій та виникнення суперечностей між органами влади, заплутує потенційного приватного партнера, що свідчить про необхідність чіткого врегулювання цих питань.

Таким чином, попри надзвичайну важливість для українського суспільства прийняття Закону України "Про державно-приватне партнерство", і цей закон, і інші законодавчі акти, що регулюють діяльність у сфері реалізації суспільно-важливих проектів шляхом співробітництва державного та приватного секторів, не сформувавши єдиного системного бачення та не відбудували зрозумілу модель організації такого співробітництва. Така ситуація значною мірою пов'язана з тим, що цей механізм є новим та недостатньо зрозумілим в Україні.

Зазначені недоліки та виявлені суперечності між рядом Законів та підзаконних актів є серйозним стримуючим чинником на шляху залучення приватного капіталу до фінансування об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, у тому числі електроенергетики, транспорту, магістрального транспортування нафти і газу, комунальних систем, об'єктів охорони здоров'я і освіти. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності реальних проектів ППП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів.

З метою усунення виявлених суперечностей пропонуємо внести наступні поправки у існуючі законодавчі акти:

1) автори вважають помилковим невичерпний перелік сфер застосування ППП в Україні та пропонують у ст. 4 ЗУ "Про державно-приватне

партнерство" чіткіше сформулювати перелік можливих сфер застосування публічно-приватного партнерства з урахування їх тісного зв'язку з об'єктами соціальної інфраструктури;

2) виходячи з того, що одним з основних завдань держави є забезпечення належного рівня життя його громадян та створення умов для ведення бізнесу суб'єктами приватного сектору, господарську діяльність суб'єктів державного сектору слід зосередити на стратегічно важливих галузях економіки. З огляду на це вважають доцільним внести зміни до ст. 4 ЗУ "Про державно-приватне партнерство" – "Сфери застосування державно-приватного партнерства": додати такі важливі сфери соціальної діяльності для України, як: інновації, освіта та інформаційно-комунікативні технології (ІКТ). Визначення зазначених сфер у якості національних пріоритетів України обумовлено тим фактом, що основним джерелом економічного зростання в будь-якій країні є конкурентоспроможні компанії. У свою чергу, базисом цієї конкурентоспроможності є інноваційна активність бізнесу, стратегічною метою якого є постійне оновлення технологій, освоєння нових ринкових ніш та упровадження відповідних організаційних нововведень; використання сучасних ІКТ;

3) ураховуючи те, що державна та комунальна форми власності в цілому утворюють сферу публічних відносин, що пояснюється домінуванням у них публічного інтересу, автори пропонують у Законі України "Про державно-приватне партнерство" термін "державно-приватне партнерство" замінити терміном "публічно-приватне партнерство". Це дозволить органам місцевого самоврядування також стати повноправним суб'єктом публічно-приватних відносин. Тим паче, зарубіжна правова доктрина також наголошує на цьому, що пояснюється домінуванням у державній та комунальній власності сфер публічного інтересу;

4) законодавчо закріпити господарську діяльність як можливу сферу застосування публічно-приватного партнерства;

5) усунути суперечності у Законі України "Про державно-приватне партнерство" № 2404 – VI та ЗУ "Про концесії" № 997-14 стосовно механізму використання договорів про концесії як форми публічно-приватного партнерства;

6) чітко прописати перелік можливих форм партнерства у Законі України "Про державно – приватне партнерство" з метою усунення двозначності між іншими підзаконними актами;

7) внести зміни до Бюджетного кодексу України щодо закріплення норм про гарантування компенсації збитків приватного та публічного партнерів у процесі реалізації проектів на засадах ППП, що дозволить знизити ризиковість цієї форми партнерства (рис. 1.12).

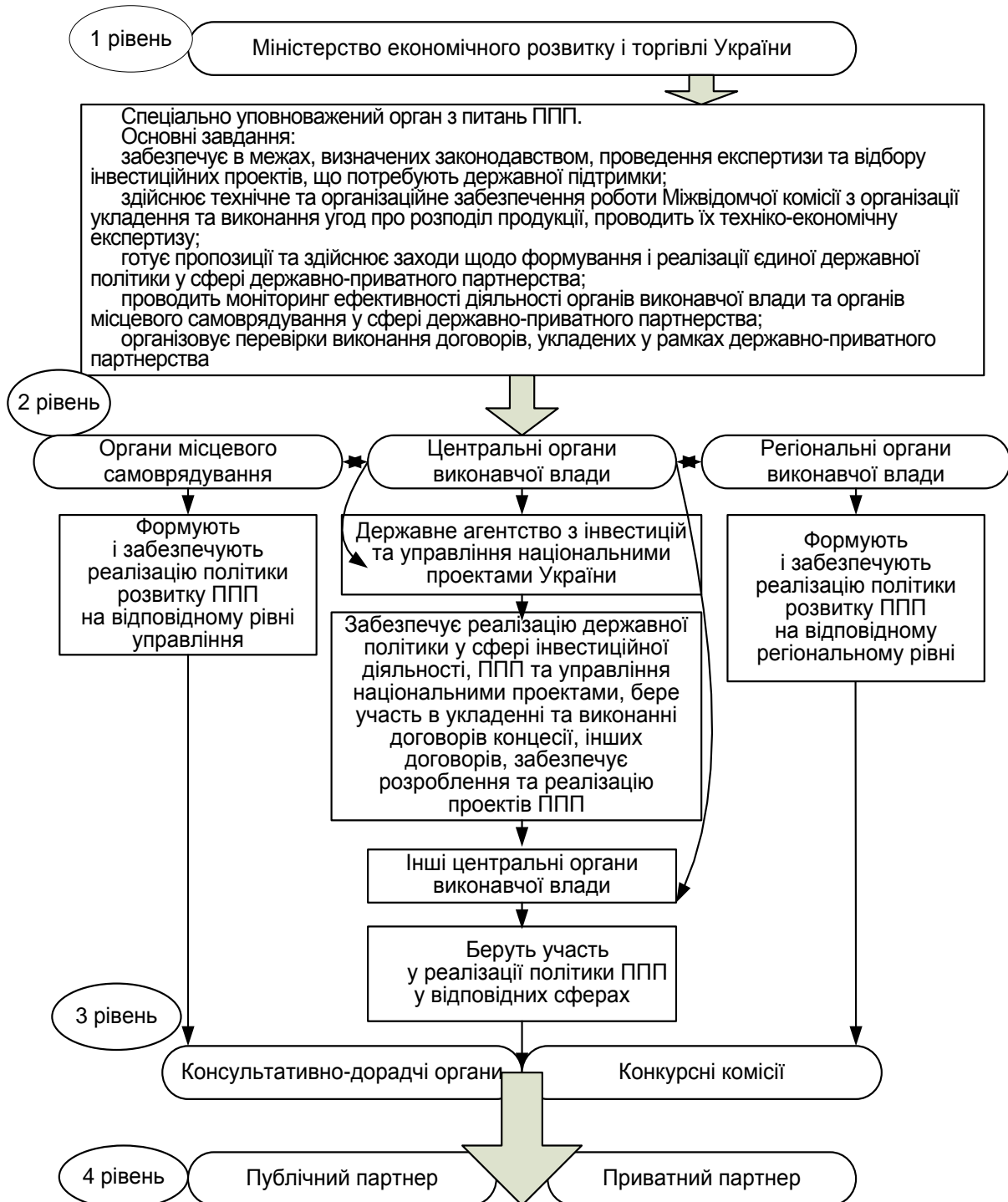


Рис. 1.12. Діючі рівні інституційного забезпечення функціонування ППП в Україні

Крім того, з урахуванням складності координації дій між різними відомствами автори пропонують поряд зі вже створеним єдиним державним органом із питань ППП чітко розмежувати повноваження інших державних органів влади (рис. 1.12 – 2-й та 3-й рівні).

Це дозволить забезпечити ефективне керівництво на всіх рівнях влади і надати методологічну підтримку публічному й приватному партнерам у процесі реалізації проектів на засадах ППП.

У цілому нещодавно прийняте українське законодавство у сфері ППП поки знаходиться на початковій стадії, хоча й активно розвивається, забезпечує достатні умови для реалізації проектів на засадах публічно-приватного партнерства. Тим не менш, після більш детального аналізу спеціального законодавства у сфері застосування ППП (наприклад, Конституції України, Бюджетного кодексу, Закону України "Про державно-приватне партнерство", Закону України "Про концесії" тощо) виявляється, що деякі положення Закону не можуть бути реалізовані через відсутність необхідного механізму виконання або тому, що вони суперечать спеціальним правилам, передбаченим законодавством в інших галузях.

Органам державної влади у діалозі з діловими та науковими колами необхідно розробити і прийняти цілий комплекс законів і підзаконних актів, що закріплюють і розвивають механізми реалізації ППП, а також внести поправки у вже існуючі закони і підзаконні акти. Водночас, для приватних інвесторів, які розглядають можливість участі в ППП проектах в умовах теперішнього складного законодавчого середовища, рекомендується взяти до уваги всі зазначені суперечності і недоліки. Автори вважають, що у процесі відбору та підготовки проектів публічно-приватного партнерства органи державної влади повинні звертати увагу на ті сектори економіки, в яких така взаємодія може виявитись найбільш успішною і доцільною.

Поетапне вирішення зазначених питань дозволить підвищити ефективність застосування публічно-приватного партнерства в Україні та посилить зацікавленість інвесторів і кредиторів до участі у проектах на засадах ППП.

Розділ 2. Тенденції та перспективи запровадження публічно-приватного партнерства в Україні

2.1. Фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства

У цілому Україна має високий потенціал для реалізації проектів публічно-приватного партнерства. Але стримуючим фактором при цьому є відсутність комунікацій та єдиної фінансової політики у сфері ППП, недостатнє фінансування учасників під час реалізації ППП, а також байдужість держави до стимулювання інвесторів. Для досягнення розвитку публічно-приватного партнерства в Україні доцільно створити умови для реалізації потенційних можливостей публічно-приватного партнерства для залучення фінансування, забезпечення державою оптимального розподілу державної підтримки, сприяти підвищенню фінансової стійкості й рівномірності фінансового розвитку з метою проведення єдиної фінансової політики.

Формування фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства в рамках дослідження розглядається як напрям активізації розвитку публічно-приватного партнерства в Україні в контексті фінансової політики держави.

Світовий досвід фінансування інфраструктурних проектів та тенденції розвитку проектів ППП досліджують у працях деякі вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: В. Г. Варнавський [51; 52], О. М. Головінов [87 – 89], В. А. Голян [365], Д. Делмон [104], І. В. Запатріна [365 – 132], К. В. Павлюк [365 – 244], О. М. Полянська [256], Л. І. Федулова [305], П. І. Шилепницький [328 – 330] та ін. Питанню фінансового забезпечення публічно-приватного партнерства в контексті розгляду проблем формування фінансових ресурсів приділено увагу у працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: О. І. Пильтяй [250; 251], Я. О. Овсянникова [217], І. В. Запатріна [365 – 132], А. В. Мостепанюк [208], Е. Р. Йескомб [363] та ін.

Однак незважаючи на значну кількість досліджень з питань розроблення та впровадження концепції розвитку публічно-приватного партнерства в Україні, питанням готовності та оцінювання фінансових можливостей участі у публічно-приватному партнерстві, зокрема фінансового потенціалу

публічно-приватного партнерства і його використанню в контексті фінансової політики держави, з боку дослідників приділяється досить мало уваги. До теперішнього часу не тільки не вироблено загально визнаних методичних підходів до оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства, а й до визначення його економічної сутності.

Цей аспект питання набуває особливої актуальності для вітчизняної економіки, оскільки на основі даних щодо фінансового потенціалу можна отримати повну інформацію щодо сукупності фінансових ресурсів для ППП, як наявних, так і перспективних.

Використовуючи дані щодо наявного фінансового потенціалу, з'являється можливість визначити оптимальний варіант розвитку фінансових відносин у рамках ППП та реалізувати певні завдання фінансової політики держави. Знання рівня, якості, динаміки фінансового потенціалу ППП дозволяє виявити внутрішні резерви, ширше використовувати фінансові стимули та забезпечити більш тісний зв'язок між плановими показниками розвитку території та реальними можливостями щодо їх виконання [28]. Це формує важливу інформацію для побудови нових фінансових відносин "держава – суб'єкти господарювання – фінансові організації" та розв'язання питань, пов'язаних з реалізацією великих суспільно-важливих завдань.

Ураховуючи викладене, виникає необхідність поглиблення досліджень щодо формування фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства. Тому актуальним питанням на сьогодні є узагальнення та вдосконалення знань щодо розуміння сутності поняття фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства, розкриття його з точки зору системного, класифікаційного та методичного підходів.

Термін "потенціал" у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова *potentia* й означає "приховані можливості", які у господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю [25, с. 5]. У сучасному трактуванні часто використовують терміни "ресурс", "резерв", а потенціал визначають як сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних ресурсів, переважно економічних, безпосередньо пов'язаних з функціонуванням виробництва й прискоренням науково-технічного прогресу" [123, с. 54]. Потенціалом вважається також узагальнена, збірна характеристика ресурсів, що прив'язана до місця й часу [336, с. 63].

Численні економічні енциклопедичні словники і довідники [7; 25; 37; 119 – 121; 127; 154; 202; 219; 277; 278; 306; 335; 337] у загальному розумінні розглядають потенціал як наявні ресурси, засоби, запаси, джерела та їхні конкретні потенційні характеристики (можливості), дієздатність яких забезпечується цілеспрямованими діями, або ж сукупністю усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері (запас чого-небудь, резерв).

За тлумачним словником [219, с. 902], потенціал – це фізична величина, що характеризує силове поле в даній точці, або електричний заряд, або величина, яка характеризує запас енергії тіла, що перебуває в певні точці силового поля (електричного, магнітного тощо). Таке трактування поняття потенціал дає змогу застосовувати його до різних галузей науки та діяльності людини.

У енциклопедичному словнику [306] потенціал розглядається з трьох сторін: 1) потенційна функція, яка характеризує широкий клас фізичних силових полів (електричного, гравітаційного тощо); 2) джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для рішення будь-яких задач, досягнення певної мети; 3) як можливості окремої людини, суспільства, держави в певній області.

Слід зазначити, що поняття "потенціал" включає як реальний факт, так і аспект можливостей. У таких визначеннях основний акцент робиться на майбутніх результатах реалізації наявних потенційних можливостей, дієздатність яких може проявитися у процесі подальшої діяльності. Таке широке трактування змісту терміна "потенціал" дає змогу використовувати його в різних контекстах.

Теоретичний базис потенціалу як економічного поняття сформовано в середині ХХ століття. Науково-методологічні концепції щодо визначення, оцінювання формування та використання цього поняття можна об'єднати у різні підходи. Характеристика теоретичних підходів щодо розуміння сутності поняття "потенціалу" подана на рис. 2.1.

Дослідження підходів [18; 19; 123; 153; 193; 255; 302; 336] до поняття "потенціал" доводить, що незважаючи на певні смислові відмінності у визначеннях різних авторів, потенціал варто сприймати як наявні засоби, запаси, джерела, здатні бути мобілізованими, приведеними в дію, використаними для досягнення визначених цілей, здійснення плану; вирішення певних завдань; можливості окремої особи, суспільства, держави

у визначеній сфері. Потенціал є базовим елементом, що поєднує в собі мету, рушійну силу і джерела розвитку.



Рис. 2.1. Підходи до поняття "потенціал"

(складено авторами на основі [18; 19; 123; 153; 193; 255; 302; 336])

За функціональною сферою розрізняють ресурсний, виробничий та фінансовий потенціали, що відображають відповідний етап взаємодії ресурсів. У свою чергу, із розвитком слід ототожнювати поняття "фінансовий потенціал", оскільки всі інші потенціали є сукупністю можливостей

з використанням сконцентрованих ресурсів, що вказує на наявність у них статичного характеру. Для приведення цих ресурсів у динамічний стан необхідна рушійна сила – фінансовий потенціал. Фінансовий потенціал є динамічним поняттям, основним фактором його дестабілізації є зовнішнє середовище функціонування, тому рівень фінансового потенціалу залежить не лише від наявності ресурсів, але від умов доступу до них [83].

Існують різні підходи до поняття "фінансовий потенціал" з точки зору його формування та оцінювання (додаток Б, табл. Б.1). Узагальнюючи існуючі підходи до визначення фінансового потенціалу [28; 42; 71; 91; 97; 107; 128; 150; 153; 174 – 176; 180 – 182; 200; 255; 308; 334; 365; 441], можна зазначити, що всі трактування є дещо однобічними і не дають чіткого уявлення про його сутність, що свідчить про необхідність його уточнення (табл. 2.1). Ураховуючи всі переваги та недоліки кожного з підходів під фінансовим потенціалом слід розуміти сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що надходять до суб'єктів економічних відносин і дають змогу вирішувати завдання економічного розвитку та можливості їх зростання у перспективі.

Тому подальше дослідження спрямоване на розроблення послідовності формування фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства та обґрунтування напрямів його підвищення в контексті фінансової політики держави.

Фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства впливає на фінансову політику держави та залежить від неї. Саме фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства в контексті фінансової політики держави повинен стати основою для планування доходів державного та місцевого бюджетів, на його базі має будуватися система міжбюджетних відносин та розраховується частина коштів, яка буде спрямована в суспільну програму чи проект.

Наявність інформації щодо стану фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства дозволяє під час розроблення фінансової політики концентрувати зусилля на найбільш важливих напрямках розвитку території, визначати додаткові резерви фінансування, а також забезпечувати необхідний рівень залучення фінансових ресурсів.

Основне завдання формування фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства полягає в тому, щоб з'ясувати і переконливо обґрунтувати, наскільки той або інший потенційний учасник публічно-приватного партнерства готовий до участі у фінансуванні ППП, врахува-

ти їх стійкість та тенденції розвитку, що сприятиме інтенсифікації реалізації ППП, забезпечить отримання позитивного ефектів тощо.

Аналіз наукових праць [41; 90; 134; 137; 145; 156; 166; 260; 334; 365; 375; 441] з питань оцінювання фінансового потенціалу дозволив виокремити два основних підходи до його структурування. Їх сутність та можливі складові подано в табл. 2.2.

Таблиця 2.1

Наукові підходи до поняття "фінансовий потенціал"

Підхід	Трактування та зміст підходу	Зауваження та недоліки
<i>З позиції формування фінансового потенціалу</i>		
Ресурсний підхід	Підхід ґрунтується на методах кількісної інтерпретації отриманих фінансових результатів і залученні прихованих можливостей, тобто наявних резервів в умовах практичної діяльності	Підхід базується на відомій оцінці "від досягнутого рівня", методах екстраполяції та виявленні тенденцій за ретроспективними даними, що не завжди відповідає об'єктивній ситуації та має ефект запізнення
Результативний підхід	У рамках даного підходу визначення та вимірювання фінансового потенціалу полягає у виявленні потенційної результативності використання кожного окремо взятого ресурсу, необхідності порівняння ресурсів між собою, приведення їх до інтегрального вигляду, встановлення раціональної комбінації ресурсів для отримання максимально можливого ефекту задоволення потреб	Застосування підходу на основі потенційних параметрів результативності використання ресурсів, наштовхується на ряд об'єктивних труднощів, що пов'язано, в першу чергу, з недосконалістю методичного апарату оцінювання результативності та практичним застосуванням системи єдиних критеріїв результативності
<i>З позиції структурної складової фінансового потенціалу</i>		
Ресурсний підхід	Згідно підходу фінансовий потенціал визначають як набір запасів, засобів, ресурсів	Таке тлумачення значно обмежує характеристику сутнісного прояву економічного поняття, оскільки лише наявність певної кількості ресурсів не може гарантувати оптимального результату від їхнього використання
Інституційний підхід	Фінансовий потенціал розглядають як відносини, що виникають з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за наявності певних умов	Підхід не дозволяє повною мірою розкрити його суть, адже відносини виникають у процесі реалізації фінансового потенціалу, а саме, у процесі взаємодії всіх елементів фінансового потенціалу, а не формують його основу
Оцінний підхід	Фінансовий потенціал визначається як характеристика фінансової незалежності суб'єкту економічних відносин, його фінансової стійкості і кредитоспроможності	Розгляд фінансового потенціалу здійснено з точки зору отриманого результату, а не джерел його формування, що не дозволяє повною мірою відобразити його на перспективу

**Наукові підходи авторів щодо компонентного складу
фінансового потенціалу**

Автори, джерела	Складові фінансового потенціалу
1	2
<i>За суб'єктами фінансових відносин</i>	
С. С. Шумська [334]	Фінансові ресурси у розпорядженні державних органів. Фінансові ресурси підприємств. Фінансові ресурси населення. Фінансові ресурси фінансового й страхового ринків
Ю. І. Булатова [41]	Фінансовий потенціал населення. Бюджетний потенціал. Податковий потенціал. Фінансовий потенціал фінансово-кредитних організацій. Фінансовий потенціал зовнішнього співробітництва. Фінансовий потенціал організацій
В. С. Свірський [365]	Державні фінанси. Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання. Фінансовий потенціал домогосподарств. Потенціал фінансового сектору економіки
Е. А. Ісаєв [137]	Сектор державних установ. Сектор нефінансових підприємств. Сектор домашніх господарств. Сектор фінансових установ. Сектор некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства
Г. В. Возняк [365]	Органи влади. Підприємства реального сектору економіки. Фінансові структури. Домогосподарства. Зовнішні джерела надходження фінансових ресурсів
Ж. Г. Голодова [90]	Потенціал підприємств і організацій. Бюджетно-податковий потенціал. Потенціал кредитних організацій. Потенціал страхових компаній. Потенціал інвестиційних і пенсійних фондів. Потенціал домашніх господарств
Е. К. Конярова [166]	Бюджетний потенціал. Кошти фінансово-кредитної системи. Фінансові кошти населення. Фінансовий потенціал підприємств. Зовнішні інвестиції та запозичення
С. В. Зенченко [134]	Державні фінанси. Корпоративні фінанси. Кошти населення
М. А. Козоріз [156]	Фінансовий потенціал юридичних осіб. Фінансовий потенціал населення. Фінансовий потенціал держави

1	2
Н. Т. Давтян [375]	Власні фінансові кошти суб'єктів господарювання. Фінансові кошти кредитно-фінансових організацій. Фінансові кошти громадських організацій. Фінансові кошти населення. Фінансові кошти адміністрації території. Зовнішні запозичення
<i>За функціями, що виконують фінансові ресурси</i>	
О. В. Портна [260]	Бюджетний потенціал. Кредитний потенціал. Ощадний потенціал. Інвестиційний потенціал
К. В. Іоненко [144]	Бюджетний потенціал. Інвестиційний потенціал. Ощадний потенціал
О. В. Хістева [441]	Бюджетний потенціал. Інвестиційний потенціал. Ощадний потенціал

Згідно з першим підходом фінансовий потенціал структурно становить сукупність взаємозв'язаних компонентів, що подані фінансами різних суб'єктів економіки, починаючи від фінансів держави і закінчуючи фінансами домогосподарств та підприємств [28].

Другий підхід передбачає виділення у складі фінансового потенціалу території таких складових, як бюджетна, інвестиційна та ощадна, тобто залежно від функцій, що виконують фінансові ресурси.

Більш поширеним підходом до структурування фінансового потенціалу є перший, структурну основу якого становлять саме суб'єкти. Оскільки принциповою відмінністю публічно-приватного партнерства є суб'єкти, які беруть участь у реалізації проекту, в рамках дослідження також доцільно використовувати суб'єктний підхід.

У законодавчо-нормативних актах [365; 434] визначено, що публічно-приватне партнерство – це співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору. Також Законом [365] визначено, що фінансування публічно-приватного партнерства може здійснюватися за рахунок фінансових ресурсів приватного партнера; фінан-

сових ресурсів, запозичених в установленому порядку, коштів державного та місцевих бюджетів та інших джерел, не заборонених законодавством. Отже, можна стверджувати, що потенційними учасниками публічно-приватного партнерства є публічний, приватний та фінансово-кредитний сектор економіки.

Публічний сектор економіки багатьма українськими та російськими економістами ототожнюється або замінюється державним сектором. Узагальнюючи численні напрацювання вітчизняних учених, а також зарубіжних економістів, доцільно погодитися з думкою автора [198], що публічний сектор об'єднує діяльність державного та муніципального підсекторів. Державний сектор відповідно містить об'єкти державної власності та інституційні одиниці, тобто органи центральної виконавчої влади та державного управління; державні корпорації (фінансові та нефінансові); бюджетні установи й організації. До муніципального підсектору віднесено об'єкти муніципальної власності та інституційні одиниці, тобто органи місцевого самоврядування та муніципальні (комунальні) підприємства.

Відповідно до цього розподілу, до фінансового потенціалу публічного сектору включено фінансові ресурси, що генеруються цими суб'єктами, а саме: державні фінанси, державні резерви та місцеві бюджети.

На стороні приватного партнера у договорі, що укладається в рамках публічно-приватного партнерства, можуть виступати декілька осіб, які відповідно до цього Закону [365] можуть бути приватними партнерами. Особливості участі на стороні приватного партнера декількох осіб у конкурсах на визначення приватного партнера для здійснення публічно-приватного партнерства визначаються Кабінетом Міністрів України. До приватного сектору може бути віднесено юридичні особи, крім державних та комунальних підприємств, або фізичні особи – підприємці. Фінансовий потенціал приватного сектору складається з реальних і потенційних фінансових ресурсів об'єктів приватного сектору.

Перешкодами для масштабного впровадження різних форм публічно-приватного партнерства в Україні є насамперед недовіра приватного сектору. Адже публічний сектор, зокрема органи державної влади, найчастіше характеризуються непередбачуваністю та нестабільністю умов, низькими гарантіями щодо виконання своїх зобов'язань. До того ж в Україні відсутній прозорий механізм пільгового оподаткування або часткового звільнення від оподаткування. У зв'язку з такою ситуацією виникає необхідність залучення позикового капіталу банків чи інших фінансово-кредитних установ.

Якщо розглянути діяльність фінансово-кредитних установ в Україні, то можна зазначити, що вони займають досить вагому позицію серед суб'єктів вітчизняної економіки. Саме фінансово-кредитні установи є джерелом вільних грошових коштів та безпосередньо мають доступ до них.

Слід зазначити, що населення не є безпосереднім учасником публічно-приватного партнерства, тому його фінансовий потенціал буде враховано у ФПфк, адже кредитні організації є посередником у акумулюванні фінансових ресурсів від фізичних осіб та їх спрямування у необхідні сфери економіки. Авторське бачення структури фінансового потенціалу ППП та відносин між суб'єктами, що беруть участь у проекті, наведено на рис. 2.2.

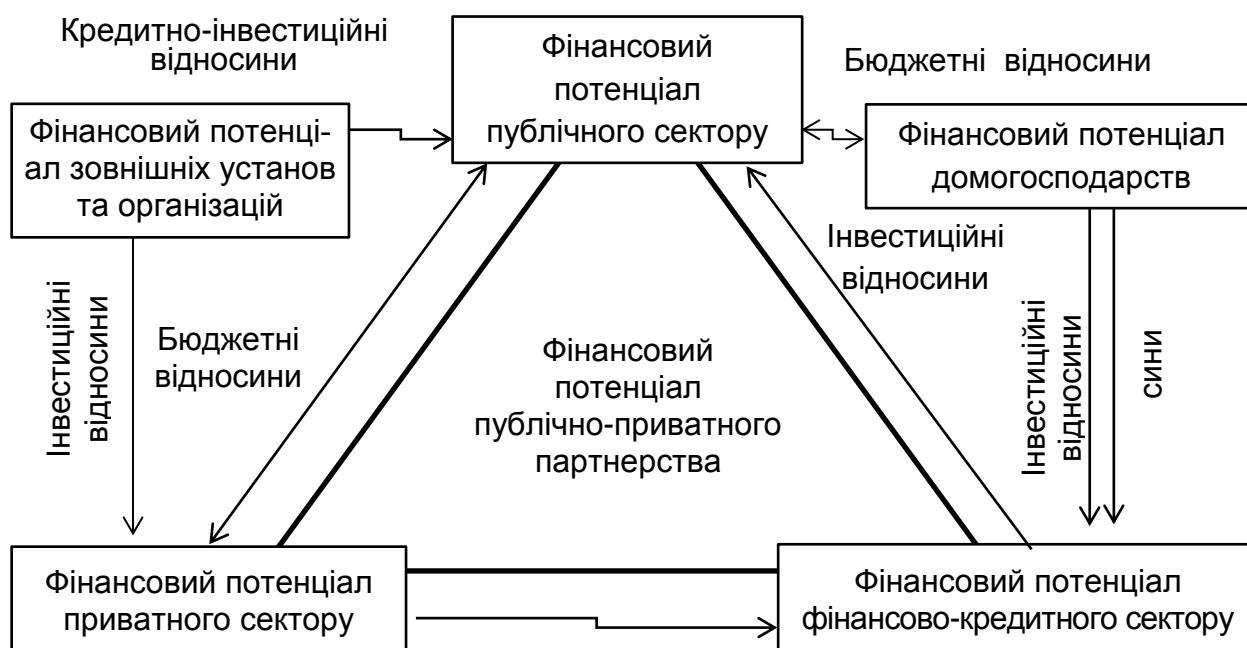


Рис. 2.2. Структура фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства

Фінансово-кредитні установи є організаційно оформленими структурами, тобто виступають основою для проведення будь-якого виду фінансових операцій. Залучення фінансово-кредитних установ до участі в публічно-партнерських відносинах створить передумови для їх підтримки у посткризовому періоді. Дослідження практики участі кредитних установ у фінансуванні проектів публічно-приватного партнерства (табл. 2.3) [292] дозволяють стверджувати, що фінансово-кредитні установи мають змогу виступати активними учасниками ППП, починаючи з етапу конкурсного відбору.

Таблиця 2.3

Практика участі кредитних установ у фінансуванні проектів публічно-приватного партнерства в Україні

Проект Підприємство	Кредити українських банків			Кредити Світового банку		Кредити ЄБРР	
	КП "Теплопостачання міста Одеси"	КП "Теплопостачання міста Одеси"	КП "Іллічівськ-теплоенерго"	Проект у сфері теплопостачання міста Києва (1999 – 2004 роки)	Проект "Інвестиції у енергосбереження" (2009 – 2012 роки) Учасники проекту – Одеса, Чернігів, Калуш, Коломия, Черкаси, Дрогобич, Харків, Слов'янськ, Балти	Три проекти у сфері теплопостачання: Одеса, Черкаси, Івано-Франківськ (2008 – 2009 роки)	Вісім проектів теплопостачання у стані підготовки (2009 – 2010 роки)
Банк-кредитор	ВАТ КБ "Надра"	ВАТ КБ "Надра"	Державний експортно-імпортний банк України			Одержувач – п-ва теплопостачання	
Сума та умови	Сума – 37,5 млн грн. Термін – до 11.02.09, 17 % річних	Сума – 18,976 млн грн. Термін – до 30.09.09, 18 % річних	Сума – 5 млн грн. 20 % річних та щомісячна комісія за управління кредитною лінією у розмірі 0,015 % від ліміту заборгованості	200 млн дол. США. Базова ставка ЛІБОР плюс, загальна маржа ЛІБОР. Разова комісійна плата в розмірі 0,75 %. Відсотки сплачуються двічі на рік. Погашення до 2018 року	78,12 млн дол. США для валюти позики плюс змінний серед. Базова ставка ЛІБОР. Разова комісійна плата в розмірі 0,25 %. Погашення до 2027 року	44,8 млн євро	285 млн євро
Мета запозичення	Оплата за газ, електричну й теплову енергію, для погашення раніше отриманих кредитів	Фінансування витрат на реконструкцію системи теплопостачання мікрорайону "Шкільний" м. Одеси	Проведення своєчасних розрахунків за природний газ в опалювальний період 2009 – 2010 років	Покращення виробничих потужностей системи централізованого теплопостачання м. Києва, підтримка заходів, сприяння можливості приватизації послуг в галузі централізованого теплопостачання м. Києва	Сприяння комунальним підприємствам у підвищенні якості та надійності надання послуг та зменшення витрат на обслуговування	Кредитне фінансування першочергових програм капітальних інвестицій спрямованих на відновлення та модернізацію існуючих котельних, заміну мереж, запровадження нових теплових пунктів у житлових будинках, що обладнані лічильниками тощо	
Короткий опис	Забезпечення: іпотека нерухомого майна для забезпечення повернення кредиту і сплати відсотків за користування. Міська влада дає згоду на відкриття кредитної лінії		Забезпечення: Нерухоме майно нежитлового призначення – будинок побуту райдуга, що є комунальною власністю Іллічівської міської ради	Підстава – Двостороння угода про позику між Україною та Міжнародним Банком Реконструкції та Розвитку від 14.10.98 (ратифікація 23.03.99)		Механізм впровадження: Близько 1,5 млн євро на технічну допомогу: Предпроектні дослідження (200 – 300 тис. євро). Підтримка впровадження проекту (500 тис. євро). Програма корпоративного розвитку (350 тис. євро) Проекти з покращення кредитних позичок (350 тис. євро)	

Таким чином, запропоновано оцінити фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом публічного сектору (ФП_{пб}), фінансовим потенціалом приватного сектору (ФП_{пр}) та фінансовим потенціалом фінансово-кредитного сектору (ФП_{фк}).

Однією із важливих умов розвитку публічно-приватного партнерства в Україні є розроблення методичного підходу до оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства за сформованою структурою, що дозволить надати кількісну та якісну характеристику та стане підґрунтям для проведення подальшого дослідження та вирішення поставлених завдань.

У процесі оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства необхідно приділяти увагу особливостям їх діяльності, що полягає у відборі коректних показників для оцінювання з точки зору не тільки наявних фінансових ресурсів, а й потенційних, а також їх об'єднання у інтегральний показник відповідно до методичних рекомендацій, що дозволить зробити узагальнювальне оцінювання.

2.2. Методичний підхід до оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства

Основою ефективної фінансової політики є адекватне оцінювання фінансового потенціалу з подальшими діями з планування та управління фінансовими ресурсами. Проведене дослідження сутності фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства показало, що таке поняття є досить складним і комплексним, що, звичайно, відображається на методичних підходах до оцінювання його рівня.

І досі залишаються відкритими ряд перешкод, пов'язаних із поєднанням і оптимізацією різних джерел та форм фінансування, визначенням найбільш впливових учасників фінансування публічно-приватного партнерства, дослідженням їх стану, можливостей та перспектив участі приватного сектору.

Слід зазначити, що фінансова політика держави має базуватися на активному залученні приватних коштів та інституцій приватного сектору до реалізації державних програм розвитку на засадах ППП, тобто створення умов для розвинутого публічно-приватного партнерства та використанні його фінансового потенціалу. Тому особливої актуальності набуває

необхідність розроблення оптимального та адекватного науково-методичного підходу до оцінювання результативного показника рівня фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства у контексті фінансової політики держави.

Варто зауважити, що більшість методичних підходів для оцінювання фінансового потенціалу демонструють обмеженість у розумінні як сутності поняття фінансовий потенціал, так і складових, що його формують. Тому таке оцінювання дає лише поверхневі результати, які не дозволяють визначити реальний фінансовий потенціал об'єкта дослідження.

Доцільно погодитися з думкою автора [28], що під час оцінювання фінансового потенціалу, ототожнення фінансового потенціалу і фінансів (фінансових ресурсів) є неправильним. Фінансовий потенціал є більш ширшим і охоплює не лише "видиму" частину фінансових можливостей – суму фінансових ресурсів, що генерується, але і "невидиму" – здатність за певних умов генерувати додаткові фінансові ресурси, які до цього не були наявні в складі фінансових ресурсів об'єкта дослідження. Головним питанням формування оцінювання фінансового потенціалу є відсутність чіткого переліку показників, а також плюралізм думок щодо особливостей формування такого переліку.

На сьогоднішній день не сформовані як підходи до економічного змісту поняття "фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства", так і система показників для його оцінювання.

У зв'язку з цим виникає необхідність розроблення комплексного підходу до оцінювання фінансових можливостей публічно-приватного партнерства, що враховує всі його елементи та їх взаємозв'язок із фінансовою політикою держави.

Оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства дозволяє визначити максимальний розмір фінансових ресурсів, що є в наявності у учасників ППП, та визначити ступінь використання фінансового потенціалу, рівень залучення фінансових ресурсів, які потенційно можна залучити у проект та оцінити ефективність державної фінансової політики шляхом порівняння значень фінансових потенціалів за декілька періодів.

Таким чином, автором запропоновано методичний підхід до оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства, який складається з логічної послідовності етапів, які в результаті дозволяють надати

якісну та кількісну характеристику фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства в аспекті публічного, приватного та фінансово-кредитного секторів (рис. 2.3) [138; 230].



Рис. 2.3. Методичний підхід до оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства

Далі варто розглянути кожне із завдань та методів для його реалізації. Структура фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства складається з публічного, приватного та фінансово-кредитного секторів. Це було зумовлено специфікою партнерських відносин, що обумовлює відбір компонентів подальшого дослідження, тобто учасників публічно-приватного партнерства, а саме: публічного сектору, приватного сектору та фінансово-кредитного сектору. Тому подальше дослідження спрямоване на оцінювання фінансового потенціалу окремих учасників ППП як можливих джерел залучення та ефективного спрямування фінансових ресурсів в контексті фінансової політики України. Це дасть змогу, по-перше, вия-

вити слабкі ланки в процесі співробітництва та розробити заходи щодо підвищення їх стану, і, по-друге, виокремити найбільш перспективні форми публічно-приватного партнерства з урахуванням специфіки регіону та стану його секторів.

Реалізацію послідовних етапів оцінювання необхідно здійснювати окремо для кожного з елементів структури фінансово-потенціалу публічно-приватного партнерства, тобто буде включати:

оцінювання фінансового потенціалу публічного сектору ППП;

оцінювання фінансового потенціалу приватного сектору ППП;

оцінювання фінансового потенціалу фінансово-кредитного сектору ППП [138; 230].

1. Формування складу можливих показників для оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства. З урахуванням відсутності єдиного підходу щодо визначення кількості індикаторів такого оцінювання та єдиного критерію визначення показників для аналізу, можливості використання доступної інформації і вживання математичного апарата, доцільно використовувати наявні статистичні дані, які офіційно надані урядом. Проводиться відбір показників, що характеризують реальний та потенційний фінансовий стан учасників партнерства на підставі дослідження точок зору авторів стосовно кількості ознак; попереднє оброблення даних.

2. Відбір показників для оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства з урахуванням узгодженості думок науковців та наявності статистичних даних для подальшого аналізу.

Розрахунок здійснено за допомогою методу апріорного ранжування з метою виокремити значущих серед великої кількості ознак, що дозволить зробити порівняльне оцінювання ступеня впливу різних показників на функції відгуку, і тим самим, достовірно відібрати найбільш вагомі для подальших етапів дослідження, а також обґрунтовано виключити деякі з показників із подальшого дослідження.

Розрахунок проводиться за такими кроками:

2.1. Визначення суми рангів відібраних показників та різниці між сумою рангів кожного показника і середньою сумою рангів за формулами [283, с. 97]:

$$R_i = \sum_{j=1}^{m_r} a_{ij}, \quad (2.1)$$

$$\Delta_i = R_i - \frac{1}{n_r} \sum_{i=1}^{n_r} \sum_{j=1}^{m_r} a_{ij}, i = (\overline{1, n_r}), j = (\overline{1, m_r}), \quad (2.2)$$

де R_i – сума рангів;

a_{ij} – ранг кожного i -го показника;

Δ_i – середня сума рангів;

n_r – кількість альтернативних варіантів;

m_r – кількість точок зору науковців;

$i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}, j \neq i$.

2.2. Оцінювання ступеня узгодженості думок науковців за допомогою розрахунку коефіцієнта конкордації за формулою [283, с. 98]:

$$\omega_i = \frac{12s_i}{m_r^2(n_r^3 - n_r) - m_r \sum_{j=1}^{m_r} T_j}, \quad (2.3)$$

$$T_j = \sum_{i=1}^{n_r} (t_j^3 - t_j), s_i = \sum_{i=1}^{n_r} (\Delta_i)^2, \quad (2.4)$$

де ω_i – коефіцієнт конкордації;

s_i – дисперсія узгодженості думок науковців;

n_r – кількість альтернативних варіантів;

m_r – кількість точок зору науковців;

T_j – доданок, який вводиться якщо в ранжуванні наявні дробові ранги;

t_j – кількість однакових рангів;

Δ_i – середня сума рангів.

2.3. Перевірка на мультиколінеарність та виключення корельованих ознак за допомогою розрахунку попарних коефіцієнтів кореляції між показниками за формулою [195]:

$$r_{ij} = \frac{x_i x_k - \overline{x_i x_k}}{S_{x_i} S_{x_k}} = \frac{\sum_{i=1}^{n_y} (x_i - \overline{x_i})(x_k - \overline{x_k})}{n_y S_{x_i} S_{x_k}}, \quad (2.5)$$

де r_{ij} – парний коефіцієнт кореляції;

x_i, x_k – показники ($i \neq k$) S_{x_i}, S_{x_k} – генеральне середньоквадратичне відхилення показників;

n_y – об'єм сукупності.

Формування загальної матриці обраних даних $X = \{x_{ij}\}$, де x_{ij} – значення j -х часткових показників для i -го регіону країни; $i = \overline{1, m}$; $j = \overline{1, n}$, $j \neq i$.

У процесі комплексного оцінювання доцільно використовувати порівняльне дослідження декількох об'єктів з метою виявлення більш ефективних та динамічних стосовно інших. Використання єдиного базового показника генерації (інтегрального показника), який би включав у себе всі складові стану чи процесу, дозволяє оцінити не лише їх величину на основі показників, а й дає можливість об'єднати всі складові та врахувати вагу впливу кожного з них. Це може слугувати основою для розроблення необхідних коригувальних управлінських рішень [28]. Цим вимогам відповідає інтегральний показник (в аспекті регіонів як структурних об'єктів держави, які мають відмінності та нерівномірно впливають на загальнодержавний стан).

3. Розрахунок інтегральних показників. За результатами розрахунків інтегральних значень фінансового потенціалу секторів публічно-приватного партнерства в Україні (в аспекті регіонів) можна зробити висновок про готовність потенційних учасників ППП до участі у реалізації проекту та їх фінансову спроможність. Розрахунок інтегрального показника пропонуємо проводити за такою послідовністю:

3.1. Нормування вихідних даних матриць, сформованих згідно з п. 2.1 за формулою [195]:

$$d_{\text{норм}} = \frac{x_i - x_i^{\min}}{x_i^{\max} - x_i^{\min}}, \quad (2.6)$$

де $d_{\text{норм}}$ – нормовані значення показників $[0..1]$ відповідно до кожної із матриць: $X_{\text{нтр}} = \{x_{ij}\}$; $Y_{\text{пр}} = \{y_{ij}\}$; $X_{\text{зо}} = \{x_{ij}\}$; $Y_{\text{во}} = \{y_{ij}\}$; $X_{\text{кр}} = \{x_{ij}\}$; $Y_{\text{инфр}} = \{y_{ij}\}$;
 x_i^{\max} , x_i^{\min} , y_i^{\max} , y_i^{\min} – відповідно максимальне на мінімальне значення показників за весь період спостережень.

3.2. Виключення із попереднього переліку квазіпостійних ознак за допомогою коефіцієнта V_j , який визначається за формулою:

$$V_j = \frac{S_j}{x_j}, \text{ де } S_j = \left[\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2 \right]^{1/2}; \bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}, \quad (2.7)$$

де V_j – коефіцієнт квазіпостійних ознак;

S_j – середньоквадратичне відхилення j -го показника;

\bar{x}_j – вибіркове середнє значення одного j -го показника;

x_{ij} – значення j -х часткових показників для i -го регіону країни;

$i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}, j \neq i$.

Якщо значення $V_j \leq \varepsilon$, де ε – деяка задана мала величина (наприклад, $V_j \leq 0,1$), то показник вважається квазіпостійним і виключається із подальшого дослідження.

3.3. Розрахунок інтегральних показників. Серед безлічі методів розрахунку інтегральних показників для побудови інтегральних показників доцільно скористатися методом ентропії [93]:

$$I_{Si} = \sum_{j=1}^n E_j b_{ij}, i = \overline{1, m}, \quad (2.8)$$

де I_{Si} – інтегральне значення об'єкта S_i ;

E_j – ентропія j -ої ознаки;

b_{ij} – оцінювання j -ої ознаки для i -го об'єкта;

n – кількість ознак;

m – кількість об'єктів.

3.4. Розрахунок комплексного інтегрального показника (I_i) можна подати таким чином:

$$K_i = \sum_{\chi}^n \omega_{\chi} Z_{\chi i}, \quad (2.9)$$

де ω_{χ} – коефіцієнт значущості стандартизованої χ -ої компоненти інтегрального показника;

$Z_{\chi i}$ – кількісне стандартизоване оцінювання χ -ої компоненти інтегрального показника i -го регіону.

Коефіцієнт значущості ω_{χ} стандартизованої χ -ої компоненти інтегрального показника розраховується за формулою [93, с. 9–10]:

$$\omega_{\chi} = \frac{\delta_{\chi}}{\sum_{\chi=1}^n \delta_{\chi}}, \quad (2.10)$$

де δ_χ – дисперсія (ентропія) χ -ої компоненти показника;

n – кількість компонентів, за допомогою яких проводиться оцінювання відповідного складового елемента в аспекті i -го регіону.

У даному випадку це найбільш адекватний метод дослідження, оскільки всім економічним системам властивий ентропійний (невизначений) характер. Використання цього методу дослідження також дозволяє враховувати навантаження кожної часткової складової у складі інтегрального комплексного показника. Чим більша величина ентропії ознаки, тим більша її значущість на даному етапі функціонування системи. Якщо ж ентропія ознаки мала, то і значущість її в загальній сукупності ознак також мала. Таким чином, усі ознаки в досліджуваній сукупності мають свою об'єктивну значущість, яка може мінятися з часом під час досліджень систем у динаміці. Характерною властивістю інтегральних показників є те, що їх значення коливаються в інтервалі від 0 до 1, що містить більш коректне для економічного розуміння нормування вхідних даних [138].

4. Шкальне вимірювання інтегральних показників фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства.

Процедуру проведення шкального вимірювання буде здійснено так:

4.1. Визначення об'єкта вимірювання та значень його елементарних ознак, які можуть бути виражені якісно та/або кількісно.

Шкалування буде здійснено на основі розрахованих інтегральних показників, що дозволяє уникнути значної диференціації в числових значеннях всіх елементарних показників і ліквідувати відмінності їх вимірників, приводячи кожен з показників до універсального лінгвістичного опису.

4.2. Відбір лінгвістичної шкали для оцінювання.

У рамках дослідження доцільно застосовувати пенташкалу (п'ятирівневий класифікатор): "Дуже низький (ДН) – Низький (Н) – Середній (С) – Високий (В) – Дуже високий (ДВ)". Це дасть можливість деталізувати фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства.

4.3. Побудова класифікатора як критерій розбиття даних на нечіткі підмножини.

Нехай є унімодальна гістограма фактора з нормальним розподілом. Тоді, за загальними правилами статистики, визначимо середнє значення x гістограми і середньоквадратичне відхилення від середнього (СКО) σ .

Для побудови набір з п'яти вузлових точок п'ятирівневого класифікатора за правилом [212]:

$$\begin{aligned}x_1 &= x - t_1\sigma \\x_2 &= x - t_2\sigma \\x_3 &= x \quad , \\x_4 &= x + t_2\sigma \\x_5 &= x + t_1\sigma\end{aligned}\tag{2.11}$$

де t_i – коефіцієнти, в класичній статистиці є коефіцієнтами Стюдента.

Для кожної вузлової точки класифікатора справедливо, що в ній рівень фактора розпізнається однозначно. Точка x_1 відповідає дуже низькому рівню фактора (ДН), x_2 – низькому рівню фактора (Н) і т. д.

4.4. Поділ кожного відрізка $[\mu_i, \mu_i + 1]$ на три зони: зону абсолютної впевненості, зону зниженої впевненості та зону абсолютної невпевненості.

Довжини цих трьох зон становлять пропорцію 1:u:1, де параметр $u \geq 0$ виражає глибину невпевненості. Доцільно нанести додаткові точки (межі зон впевненості-невпевненості) на вісь носія фактора. Тоді можна в зоні впевненості прийняти відповідну функцію приналежності за 1, в зоні абсолютної невпевненості – за 0, а зону невпевненості описати похилим ребром відповідного трапецієвидного нечіткого числа.

4.5. Створення системи класифікаторів значень показників X_{ijk} як критерій розбиття повної безлічі їх значень на нечіткі підмножини. Для цього необхідно дослідити їх частотний розподіл у фактичних інтервалах появи, тобто використовується просторовий динамічний ряд, що складається із значень конкретного елементарного показника X_{ijk} в конкретний період часу.

Далі за допомогою розрахунку середньої зваженої на основі частоти розподілу значень показників за інтервалами гістограми визначаються вузлові точки підмножин "низьке значення показника" і "високе значення показника", що лежать відповідно між рівнями ДН і С і рівнями С і ДВ.

Якщо фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства за публічним, приватним та фінансово-кредитним секторами в Україні в аспекті регіонів характеризуватиметься переважанням низьких та середніх рівнів, що пояснюватиме незбалансованість залучення та використання фінансових ресурсів та фінансових важелів регулювання економіки, то доцільно

приділити увагу управлінню та підвищенню фінансового потенціалу ППП, що є необхідною умовою для подальшого розвитку публічно-приватного партнерства у фінансовій політиці держави.

Систематизація наукових здобутків дає підстави зробити висновок про існування двох домінуючих систем поглядів щодо з'ясування економічної сутності фінансового потенціалу, які слід сформулювати як кількісний та якісний підходи.

Перший передбачає розгляд фінансового потенціалу як сукупності фінансових ресурсів, фактично їх арифметичної суми. За якісного підходу варто наголосити на тому, що фінансовий потенціал – це передусім здатність, можливість використання цих ресурсів [28].

Також варто погодитися із фахівцями, які у процесі вивчення досліджуваного поняття аналізують цілий комплекс характеристик, здатних забезпечити цілісне оцінювання фінансового стану на макро- та мікрорівнях, факторів чи умов зміни цього стану та перспектив сталого економічного зростання на макрорівні чи успішності фінансово-економічної діяльності на мікрорівні. Проте недоліком кількісного методологічного підходу є неврахування регіонального потенціалу.

Кількісний підхід не повною мірою відображає характер взаємозв'язків та взаємодії між фінансовими ресурсами і є незручним інструментом у процесі формування стратегії управління фінансовим потенціалом, зокрема в контексті стимулювання нагромадження та забезпечення використання останнього з урахуванням пріоритетних цілей фінансової політики держави.

У рамках дослідження є необхідним визначення фінансового потенціалу ППП на рівні держави та в його регіональному аспекті. Це дасть змогу детально дослідити особливості фінансової діяльності кожного регіону, виокремити слабкі місця та спрямувати їх на загальнодержавний вектор розвитку економіки України.

Таким чином, запропонований методичний підхід до оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства дозволяє використовувати перспективні, на погляд авторів, наукові методи, що базуються на економіко-математичному аналізі, який забезпечує максимальну його адекватність та точність розрахунків для подальшого моделювання та управління.

2.3. Оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства та фінансової політики в Україні

На основі визначення методичних аспектів проведення комплексного оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства в аспекті його складових елементів варто розглянути практичні підходи до реалізації запропонованого науково-методичного підходу, апробацію якого доцільно проводити у динаміці період 2002 – 2014 років, спираючись на дані Державної служби статистики України [365]. Для проведення чисельних досліджень використано комп'ютерний статистичний пакет STATISTICA і табличний процесор *MS Excel*.

Перш за все, необхідно оцінити фінансовий потенціал публічного сектору ППП в Україні. Активне державне регулювання фінансових відносин необхідне державі з будь-якою системою господарювання. Тільки завдяки державному та місцевому фінансуванню можна забезпечити структурну перебудову економіки, підвищення її ефективності.

Сучасний період розвитку економіки в Україні потребує активної участі держави як у формуванні фінансового середовища, так і в прямому фінансуванні, що потребує подальшого вдосконалення фінансової політики у напрямі підсилення її ролі у реалізації публічно-приватного партнерства.

Відбір показників для проведення аналізу фінансового потенціалу публічного сектору ППП здійснено з урахування законодавчої бази та офіційного статистичного матеріалу, що передбачає, по-перше, існування обґрунтованої системи показників-індикаторів розвитку, по-друге – наявність статистичної бази.

Це дозволить у подальшому визначити перешкоди та можливості фінансового забезпечення України з боку органів влади та охарактеризувати ступінь їх фінансової дієздатності у публічно-приватному партнерстві.

Проведене апріорне ранжування (додаток В, табл. В.1) дозволило виокремити показники, які з точки зору науковців доцільно використовувати в процесі аналізу фінансового потенціалу публічного сектору ППП (рис. 2.4).

Частковий ступінь узгодженості у думках авторів щодо оцінних показників фінансового потенціалу публічного сектору ППП підтверджується значенням коефіцієнта конкордації ($\omega = 0,37$): це значення виявляється статистично значущим під час перевірки за критерієм Пірсона ($\chi^2_p = 146,2 > \chi^2_{\tau} = 44,3$).

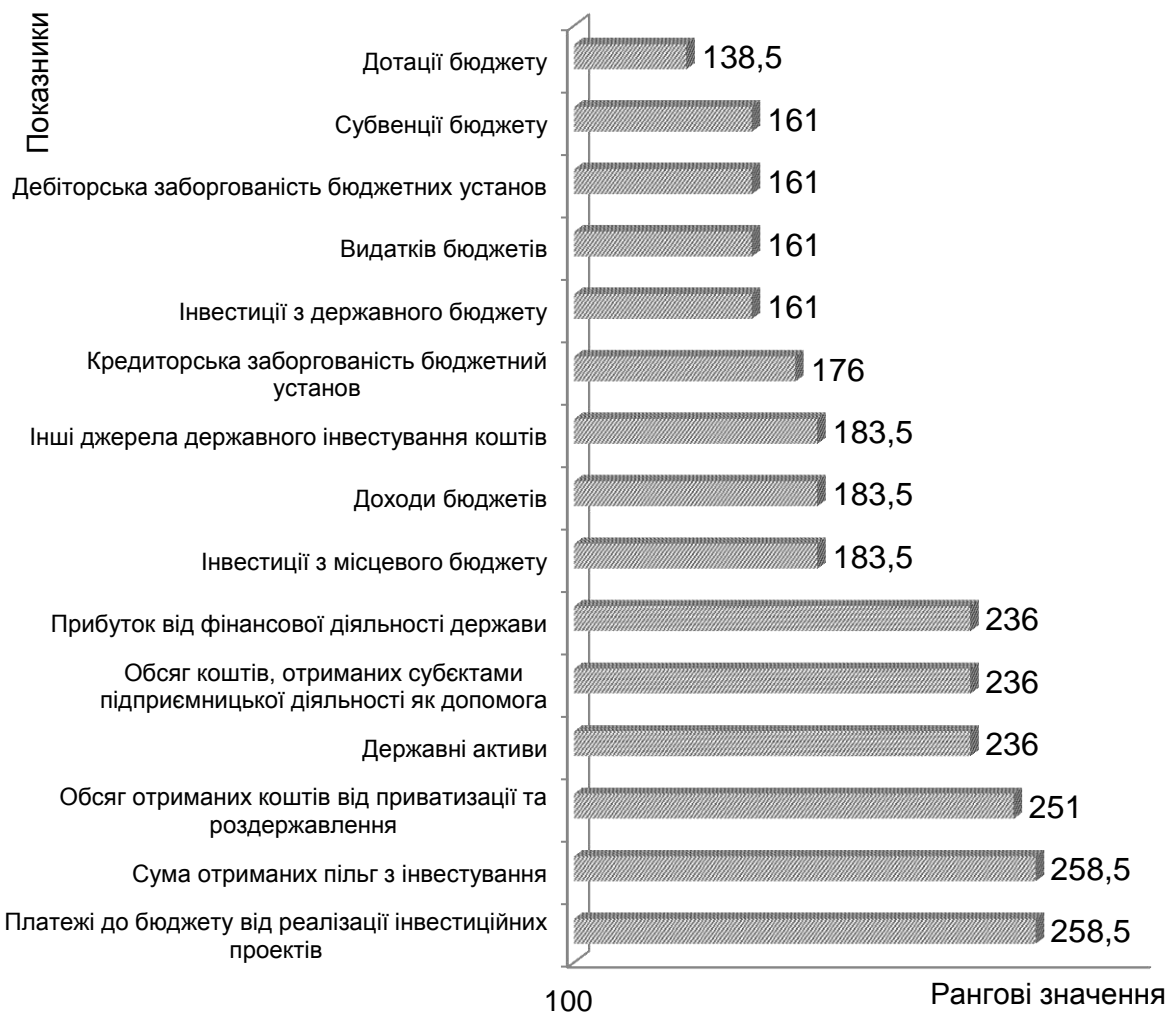


Рис. 2.4. Рангові значення показників, що характеризують фінансовий потенціал публічного сектору ППП у регіонах, отримані з використанням алгоритму апріорного ранжування

Проведений аналіз показав, що із загального масиву даних (15 показників) 9 показників мають найбільшу значущість і вплив під час оцінювання рівня фінансового потенціалу публічного сектору ППП, а отже, можуть бути застосовані у подальших розрахунках. Із загальної системи показників були виключені державні активи; обсяг отриманих коштів від приватизації та роздержавлення; обсяг коштів, отриманих суб'єктами підприємницької діяльності як фінансова допомога від держави; прибуток від фінансової діяльності держави; платежі до бюджету від реалізації інвестиційних проектів; сума отриманих пільг з інвестування. Усі інші показники необхідно перевірити на наявність кореляційних зв'язків.

Перевірка статистичної значущості цих показників на мультиколінеарність та квазіпостійність ознак (додаток В, табл. В.4) дозволила виключити з подальшого дослідження корельовані ознаки та скорегувати обрану систему показників (табл. 2.4).

Сформована система показників, що характеризує фінансовий потенціал публічного сектору ППП

Категорія показника	Характеристика показника	Од. вим.	Умовне позначення
Показники, що відображають фінансовий потенціал публічного сектору ППП України	Фінансування регіонів за рахунок коштів державного бюджету	%	ФПпб ₁
	Фінансування регіонів за рахунок коштів місцевого бюджету	%	ФПпб ₂
	Фінансування регіонів за рахунок додаткових джерел державного фінансування	%	ФПпб ₃
	Рівень використання фінансових коштів, вимірний обсягом видатків бюджету	%	ФПпб ₄
	Рівень кредиторської заборгованості бюджетних установ	%	ФПпб ₅
	Рівень дебіторської заборгованості бюджетних установ	%	ФПпб ₆
	Ступінь дотаційного вирівнювання регіонів державою	%	ФПпб ₇

Проведений аналіз за допомогою розрахунку інтегральних показників дав змогу визначити місце регіонів України за фінансовим потенціалом публічного сектору ППП у динаміці за 2002 – 2013 роки.

За результатами розрахунків регіонів можна стверджувати, що фінансовий потенціал публічного сектору є дуже низьким, адже майже всі регіони мають інтегральні показники нижче 0,5 (середнє значення 0,3 – 0,4).

Це обумовлено низьким рівнем фінансування за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, а також кредиторською та дебіторською заборгованістю бюджетних установ, що пов'язано із недостатнім фінансуванням видатків установ, проведених у межах затверджених показників кошторису. Тобто недоліки у бюджетному плануванні та прорахунки в управлінні коштами державного бюджету негативно позначаються на можливостях державної підтримки розвитку економіки України.

Слід відмітити Донецький регіон, де з 2007 році значення інтегрального показника становило близько 0,5, а в 2008 році – сягнуло навіть 0,72. Загалом стан фінансового потенціалу публічного сектору цього регіону можна вважати високим.

Це пов'язано з високим рівнем поточної фінансової діяльності у регіоні за рахунок видатків бюджету та потенційними грошовими потоками, обумовленими дебіторською заборгованістю у регіоні.

Рівненський регіон у 2002 – 2003 роках має значення вище 0,5, проте надалі ситуація погіршилася і значення інтегрального показника не перевищувало 0,4.

Також слід зазначити, що жоден із регіонів не мав постійну позицію в рейтингу за весь період дослідження. Найнижчими показниками фінан-

сового потенціалу публічного сектору ППП характеризуються західні та південні регіони.

Загалом результати отриманих інтегральних показників є відносно сталими за весь досліджуваний період. Динаміка державних фінансів, як поточних, так і потенційних, є негативною, що підтверджує необхідність залучення приватного та фінансово-кредитного секторів до фінансування розвитку економіки України, зокрема на засадах ППП.

Це свідчить, що регіони практично не покращували свій рівень державного фінансування. Динаміка зміни значень інтегральних показників фінансового потенціалу публічного сектору ППП (рис. 2.5) свідчить про незначне розшарування регіонів в обсягах державної підтримки, що обумовлено загальнодержавною тенденцією і потребує коригування фінансової політики в Україні.

Наступним етапом у рамках методичного підходу до оцінювання фінансового потенціалу ППП є аналіз стану фінансового потенціалу приватного сектору ППП. Формування статистичної бази для аналізу здійснено на основі дослідження та відбору показників, що характеризують рівень функціонування суб'єктів господарювання у регіонах (додаток В, табл. В.2), а оброблення даних проведено за допомогою використання алгоритму апіорного ранжування (рис. 2.5).

Частковий ступінь узгодженості думок авторів щодо оцінних показників інноваційного розвитку регіонів підтверджується значенням коефіцієнта конкордації ($\omega = 0,52$): це значення виявляється статистично значущим під час перевірки за критерієм Пірсона ($\chi^2_p = 247,3 > \chi^2_T = 44,3$).

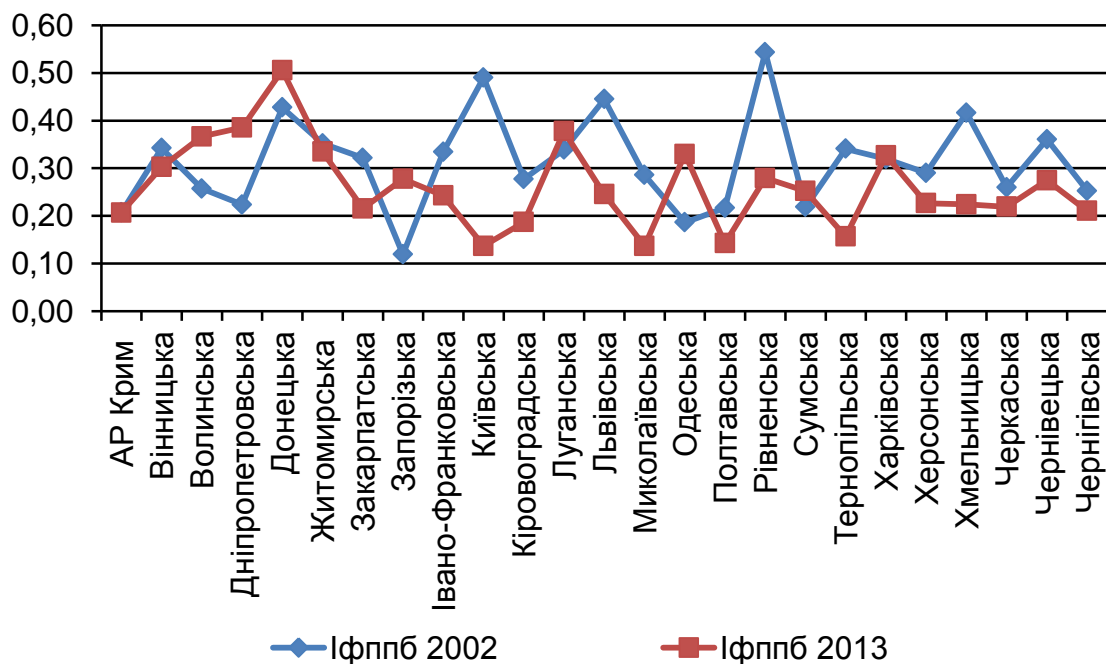


Рис. 2.5. Порівняння значень інтегральних показників фінансового потенціалу публічного сектору ППП в Україні за 2002 та 2013 роки

Проведений аналіз показав, що із загального масиву даних (15 показників) найбільшу значущість і вплив під час оцінювання приватного сектору фінансового потенціалу ППП мають перші 12 показників, а отже, можуть бути застосовані у подальших розрахунках.

Перевірка статистичної значущості попередньо запропонованої системи часткових показників фінансового потенціалу приватного сектору ППП в Україні в аспекті регіонів на мультиколінеарність та квазіпостійність ознак дозволила виключити з подальшого дослідження корельовані ознаки (додаток В, табл. В.5) та скорегувати обрану систему показників, які були об'єднані в групу (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Сформована система показників, що характеризує фінансовий потенціал приватного сектору ППП

Категорія показника	Характеристика показника	Од. вим.	Умовне позначення
Показники, що відображають фінансовий потенціал приватного сектору ППП	Частка прибуткових підприємств	%	ФПпр ₁
	Ступінь ефективності операційної діяльності підприємств, виражена в обсягах рентабельності	%	ФПпр ₂
	Активність приватного сектору в інвестиційних процесах, виражена обсягом фінансування за рахунок власних коштів підприємств	%	ФПпр ₃
	Повернення фінансових ресурсів, витрачених на основні засоби, представлена амортизацією	%	ФПпр ₄
	Ступінь прибутковості діяльності суб'єктів господарювання	%	ФПпр ₅
	Рівень кредиторської заборгованості підприємства	%	ФПпр ₆
	Рівень дебіторської заборгованості підприємства	%	ФПпр ₇

На основі відібраних показників розраховані інтегральні показники стану приватного сектору ППП. Отримані значення інтегральних показників дали змогу визначити місце за рангом регіонів України залежно від фінансового потенціалу приватного сектору ППП в Україні у динаміці за 2002 – 2013 роки.

Аналізуючи динаміку зміни значень інтегральних показників фінансового потенціалу приватного сектору ППП за 2002 – 2013 роки (рис. 2.6), можна стверджувати, що стан регіонів є сталим, проте дуже низьким, адже інтегральні значення більшості регіонів не перевищують 0,35.

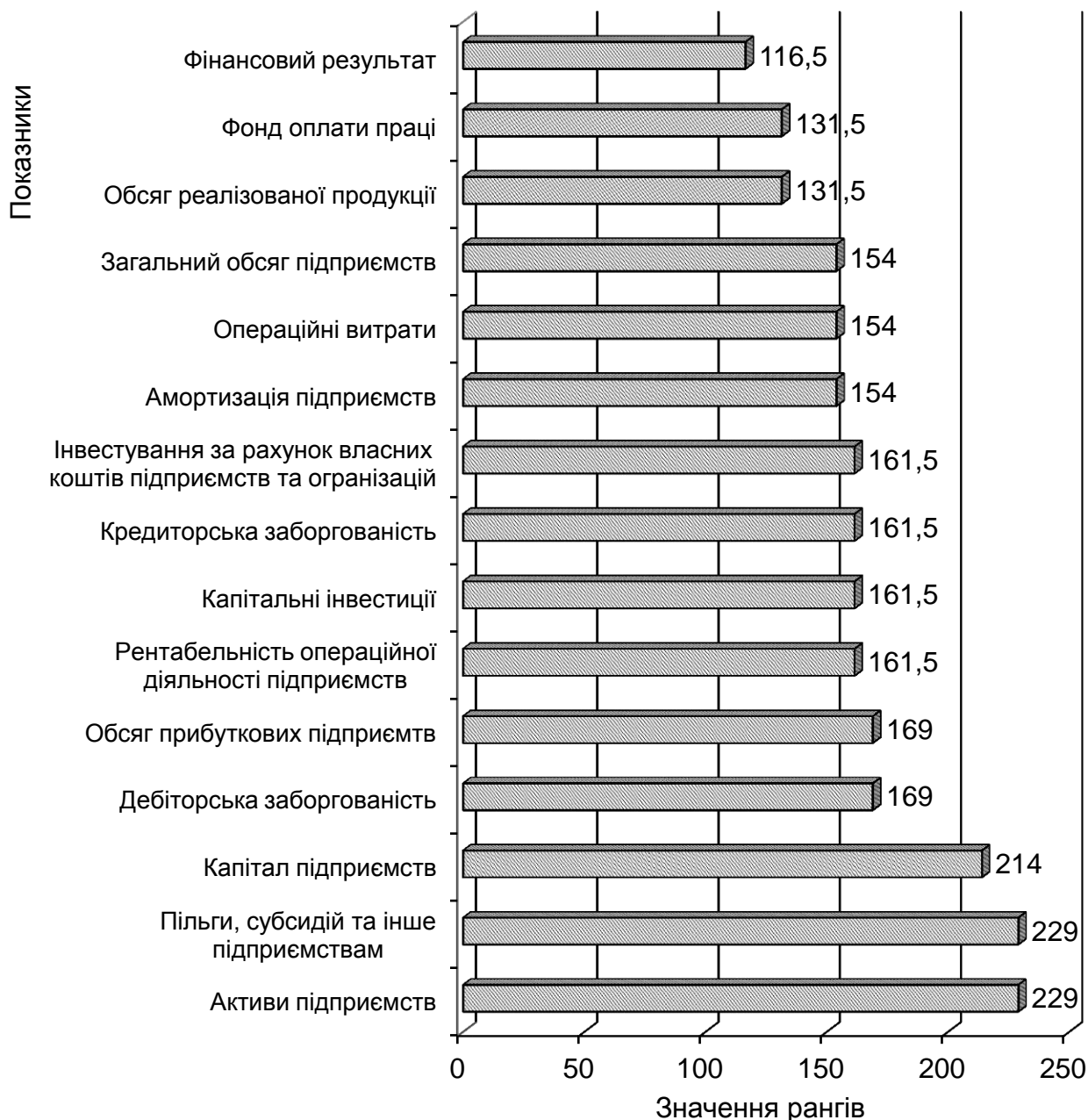


Рис. 2.6. Рангові значення показників, що характеризують фінансовий потенціал приватного сектору ППП у регіонах, отримані з використанням алгоритму апріорного ранжування

Це, насамперед, пов'язано із низьким фінансовим результатом діяльності суб'єктів господарювання та рентабельністю їх операційної діяльності в регіонах. Тобто поточний фінансовий потенціал приватного сектору ППП є незадовільним.

За результатами розрахунку інтегральних показників фінансового потенціалу приватного сектору ППП в Україні Донецький та Дніпропетровський регіони мають найвищі значення і займають лідируючі позиції у рей-

тингу (рис. 2.7). Ці області мають значення інтегральних показників вище 0,5 (найвищі значення 0,78 та 0,8 відповідно у 2004 році). Проте слід зазначити, що динаміка за період 2002 – 2013 років є спадаючою. Це пов'язано із тим, що саме ці регіони мають потужний промисловий потенціал, високий рівень експортної продукції і відповідно позитивний фінансовий результат діяльності приватного сектору ППП.

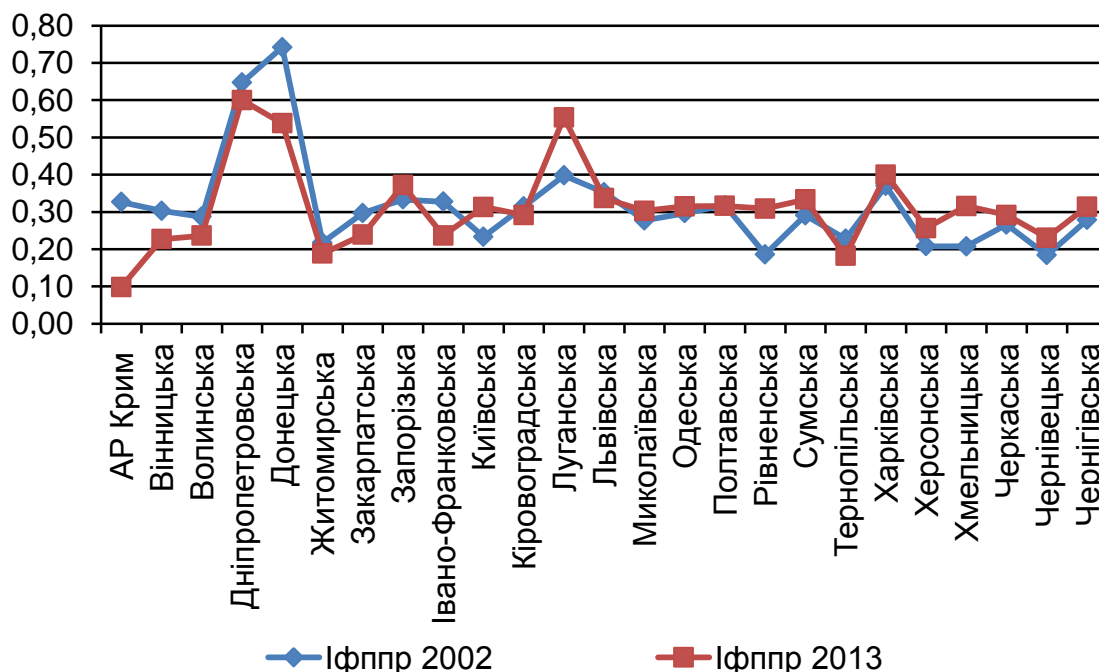


Рис. 2.7. Порівняння значень інтегральних показників фінансового потенціалу приватного сектору ППП в Україні за 2002 та 2013 роки

Найгіршими показниками характеризуються Вінницький, Житомирський, Тернопільський, Херсонський та Чернівецький регіони – значення їх інтегральних показників не перевищують 0,3 за останні 12 років. У більшості регіонів значення коливаються в межах 0,25 : 0,35, що свідчить про використання свого фінансового потенціалу приватним сектором лише на третину від можливого.

Лише Луганський та Харківський регіони використовують свій фінансовий потенціал приватного сектору на 40 – 60 %, тобто ці регіони можуть приєднатися до лідерів (Дніпропетровського та Донецького регіонів). Це пов'язано із розгалуженою мережею наукових та інноваційних центрів, а також розвитком промисловості у цих регіонах.

Розвиток регіонів в умовах ринкових відносин неможливий без функціонування регіональної фінансово-кредитної системи, що володіє унікальними механізмами створення, розподілу та примноження капіталу.

Але наразі діяльність банків у регіонах, переважним чином, зорієнтована на одержання прибутку в короткостроковому періоді і не враховує загальнодержавні потреби та перспективні програми розвитку.

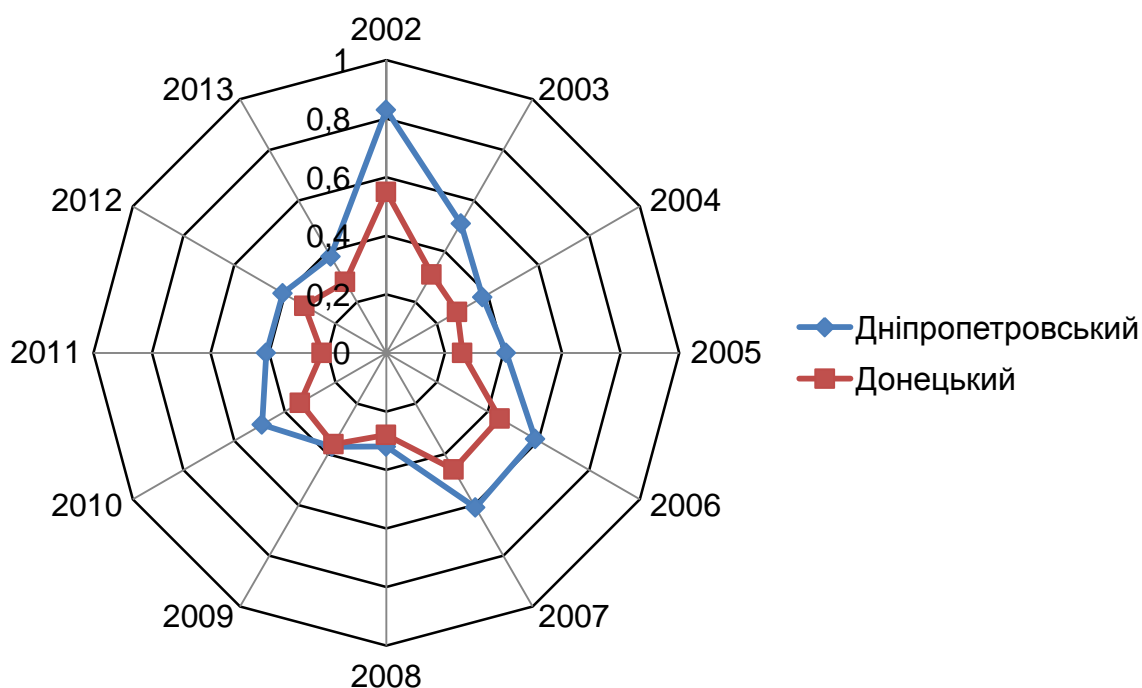


Рис. 2.8. Значення інтегральних показників фінансового потенціалу приватного сектору ППП у Донецькому та Дніпропетровському регіонах за період 2002 – 2013 років

Підвищення ефективності організації руху грошових кредитних потоків сприяє реалізації політики, спрямованої на модернізацію і диверсифікацію економіки, її прискорене зростання, що визначає необхідність використання фінансово-кредитного сектору у фінансовій політиці держави. Фінансово-кредитні організації є специфічним безпосереднім учасником публічно-приватного партнерства, проте може виступати як у ролі кредитора, так і приватного партнера. Тому наступним етапом є аналіз фінансового потенціалу фінансово-кредитного сектору ППП в Україні.

Для формування системи показників фінансового потенціалу фінансово-кредитного сектору ППП України, аналогічно попереднім етапам в рамках методичного підходу, автори використовують дані, що опубліковані в літературних джерелах (додаток В, табл. В.3), застосуємо механізм апіорного ранжування задля формалізації апіорних відомостей про об'єкт дослідження. Апіорна діаграма рангів для аналізованих оцін-

них показників фінансового потенціалу фінансово-кредитного сектору ППП в Україні наведена на рис. 2.9.



Рис. 2.9. Рангові значення показників, що характеризують фінансовий потенціал фінансово-кредитного сектору ППП в Україні, отримані з використанням алгоритму апріорного ранжування

За результатами розрахунків із наведеного масиву даних (15 показників) у подальшому дослідженні будуть використанні 11 з них. Із пода-

льшого дослідження виключені ті, які мають найменшу значущість і чинять незначний вплив на результати оцінювання, а саме: активи і капітал банків, частка іноземного банківського капіталу та обсяг інвестицій у вигляді цінних паперів. Усі інші показники були включені в подальше дослідження. Частковий ступінь узгодженості думок авторів щодо оцінних показників розвитку кредитного сектору регіонів підтверджується значенням коефіцієнта конкордації ($\omega = 0,52$): це значення виявляється статистично значущим під час перевірки за критерієм Пірсона ($\chi^2_p = 247,65 > \chi^2_{\tau} = 44,3$).

За допомогою проведення кореляційного аналізу відібраних показників було сформовано систему показників рівня фінансово-кредитного розвитку регіонів (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Сформована система показників, що характеризує фінансовий потенціал фінансово-кредитного сектору ППП в Україні

Категорія показника	Характеристика показника	Од. вим.	Умовне позначення
Показники, що відображають фінансовий потенціал фінансово-кредитного сектору ППП	Обсяг кредитування, наданий нефінансовим корпораціям	%	ФПфк ₁
	Ступінь залучення додаткових фінансових ресурсів від домашніх господарств	%	ФПфк ₂
	Рівень прибутковості за залученими коштами для домашніх господарств	%	ФПфк ₃
	Рівень прибутковості за залученими коштами для нефінансових корпорацій	%	ФПфк ₄
	Активність банківського сектору в інвестиційних процесах	%	ФПфк ₅
	Ступінь залучення коштів населення на розширення будівництва через фінансово-кредитний сектор	%	ФПфк ₆

Отримані значення інтегральних показників наведено у додатку В, табл. В.6. За результатами аналізу беззаперечним лідером є Дніпропетровський регіон, який за інтегральними показниками, так і за рейтингом має найвищі значення. Це обумовлено наявністю найбільшого банку в Україні – ПАТ "Приватбанк". Також високі значення інтегрального показника має Донецький регіон, хоча у 2005 та 2011 роках його рейтинг є нижчий середнього. Загалом спостерігається нестабільність у розподілі

регіонів за фінансовим потенціалом фінансово-кредитного сектору, адже кожен з регіонів має як найвищий, так і найнижчий рейтинги.

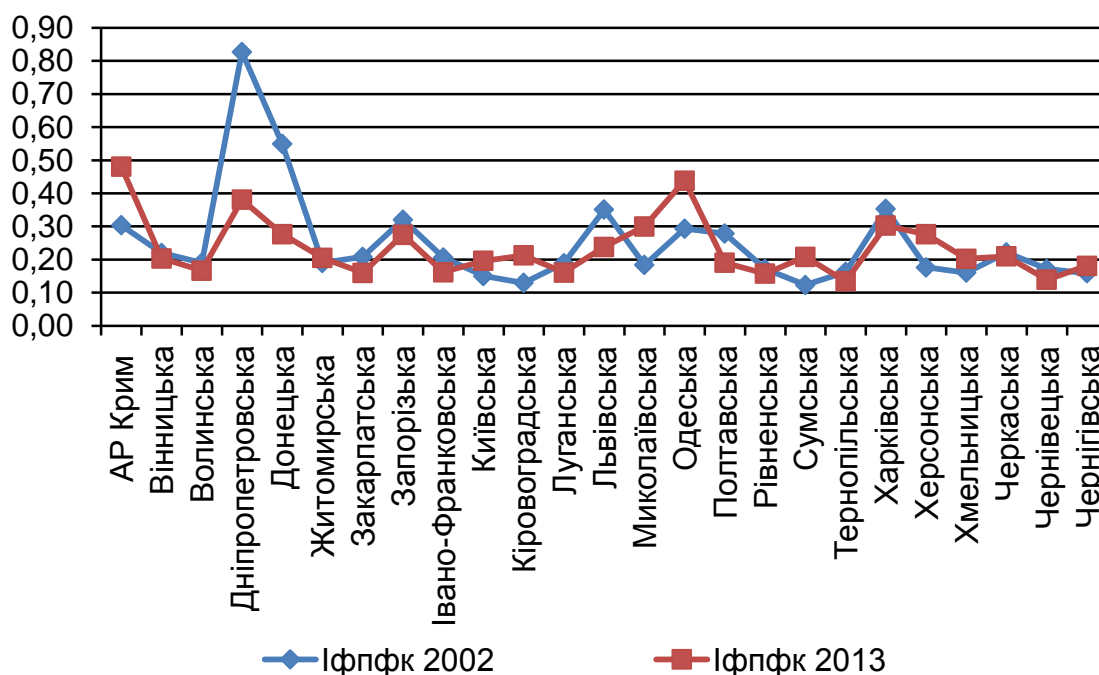


Рис. 2.10. Динаміка зміни значень інтегральних показників фінансового потенціалу фінансово-кредитного сектору ППП за період 2002 – 2013 років

Екстремально низькі значення інтегральних показників слід відмітити у Луганському, Миколаївському, Полтавському та Херсонському регіонах, де їх значення не перевищують 0,3.

Такий незадовільний стан фінансово-кредитного сектору пов'язаний із мінімальним рівнем інвестування фінансових ресурсів за допомогою банківського сектору, а також низьким рівнем прибутковості на залучені кошти, що знижує ступінь формування ресурсної бази для подальшого проведення активних операцій.

Проведений аналіз виявив взаємозв'язок між фінансовими потенціалами публічного та приватного секторів ППП в Україні. Це свідчить про те, що структурні компоненти розвитку регіону залежать від його загального функціонування й розвитку та впливають один на одного, що доводить той факт, що низький фінансовий потенціал за всіма секторами ППП (рис. 2.11 і 2.12) – це стратегічне питання, яке повинно бути вирішено в комплексі.

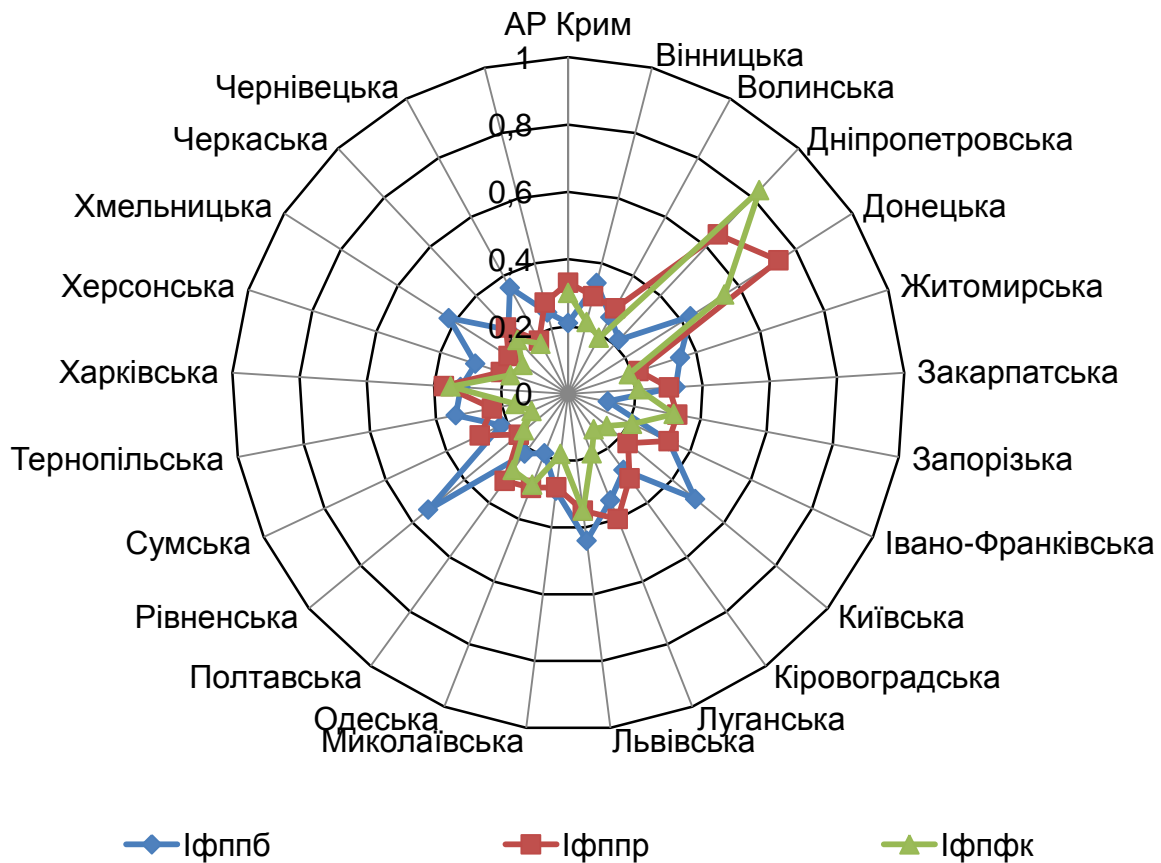


Рис. 2.11. Значення інтегральних показників фінансового потенціалу публічного, приватного та фінансово-кредитного секторів ППП у 2002 році

Так, високі значення інтегральних показників (більше 0,5) за фінансовим потенціалом секторів ППП показали лише два регіони, а саме Донецький та Дніпропетровський, а Харківський та Луганський регіони мають можливість покращити значення своїх інтегральних показників та приєднатися до лідерів. Значення інтегральних показників фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства більшості регіонів за всіма розрахованими показниками не перевищують 0,3.

Відповідно до запропонованого методичного підходу до оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства автори вважають за доцільне окрім кількісних розрахунків надати їх якісні оцінювання відповідно до введених лінгвістичних множин (табл. 2.7).

Аналіз отриманих значень інтегральних показників фінансової політики в Україні показав, що майже всі регіони впродовж досліджуваного

періоду мали тенденцію до погіршення, що зумовлено дуже низьким рівнем інвестиційної активності. Невисокий рівень інвестування в економіку країни свідчить про недовіру з боку іноземних інвесторів, а також про перешкоди у функціонуванні окремих державних органів.



Рис. 2.12. Значення інтегральних показників фінансового потенціалу публічного, приватного та фінансово-кредитного секторів ППП у 2013 році

Таблиця 2.7

Терм-множини значень лінгвістичних змінних інтегральних показників фінансового потенціалу ППП

Терм-більшість	Лінгвістична змінна ІР-рівень фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства
Незначний рівень або повна відсутність фінансового потенціалу ППП	ДН
Низький рівень фінансового потенціалу ППП	Н
Середній рівень фінансового потенціалу ППП	С
Високий рівень фінансового потенціалу ППП	В
Граничний рівень фінансового потенціалу ППП	ДВ

Відповідно до отриманих лінгвістичних критеріїв здійснено розподіл отриманих інтегральних значень фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства за публічним, приватним та фінансово-кредитним секторами (додаток Д).

Як зазначають автори [28; 41; 71; 99; 275], між поняттями "фінансова політика" та "фінансовий потенціал" існує тісний взаємозв'язок. Тому взаємозв'язок особливостей впровадження фінансової політики держави буде відобразитися й на управлінні фінансовим потенціалом публічно-приватного партнерства. Для того щоб оцінити характер та силу взаємозв'язку доцільно оцінити рівень реалізації фінансової політики держави. Оцінювання фінансової політики держави слід проводити відповідно до етапів методичного підходу до оцінювання фінансового потенціалу ППП.

Таблиця 2.8

Шкали та критерії інтегральних показників фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства для секторів

Позначення інтегрального показника	Критерії інтегральних показників фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства				
	ДН	Н	С	В	ДВ
Іфппб	[0;0,10)	[0,11;0,25)	[0,26;0,47)	[0,48;0,75)	[0,76;1]
Іфппр	[0;0,14)	[0,16;0,32)	[0,33;0,51)	[0,52;0,8)	[0,81;1]
Іфпфк	[0;0,13)	[0,14;0,29)	[0,30;0,52)	[0,53;0,77)	[0,78;1]

У процесі дослідження фінансової політики держави важливо врахувати всі напрями її реалізації – як бюджетно-фіскальну, так і грошово-кредитну складову. На етапі попереднього відбору показників, що характеризують фінансову політику в Україні, було проведено оброблення даних, що опубліковані в літературних джерелах за допомогою використання алгоритму апріорного ранжування (рис. 2.13).

Проведений аналіз показав, що із загального масиву даних (25 показників), які були відібрані методом апріорного ранжування, для подальшого дослідження доцільно використовувати 16 показників. Частковий ступінь узгодженості думок авторів щодо оцінних показників фінансового розвитку регіонів підтверджується значенням коефіцієнта конкордації ($\omega = 0,27$). Це значення виявляється статистично значущим під час перевірки і за критерієм Пірсона ($\chi_{2p} = 178,3 > \chi_{2T} = 44,3$).

Таким чином, було відібрано такі показники: валовий внутрішній продукт; валова додана вартість; дефіцит/профіцит бюджету; поточні податки на доходи та майно; соціальні допомоги й трансферти; доходи і витрати населення; індекс споживчих цін; вимоги банків за наданими креди-

тами; обсяги депозитів, наданих банкам; процентна ставка на кредити. Аналіз фінансової політики в Україні показав, що майже всі регіони впродовж досліджуваного періоду мали тенденцію до погіршення, що зумовлено дуже низьким рівнем інвестиційної активності. Невисокий рівень інвестування в економіку країни свідчить про недовіру з боку іноземних інвесторів, а також про перешкоди у функціонуванні окремих державних органів.

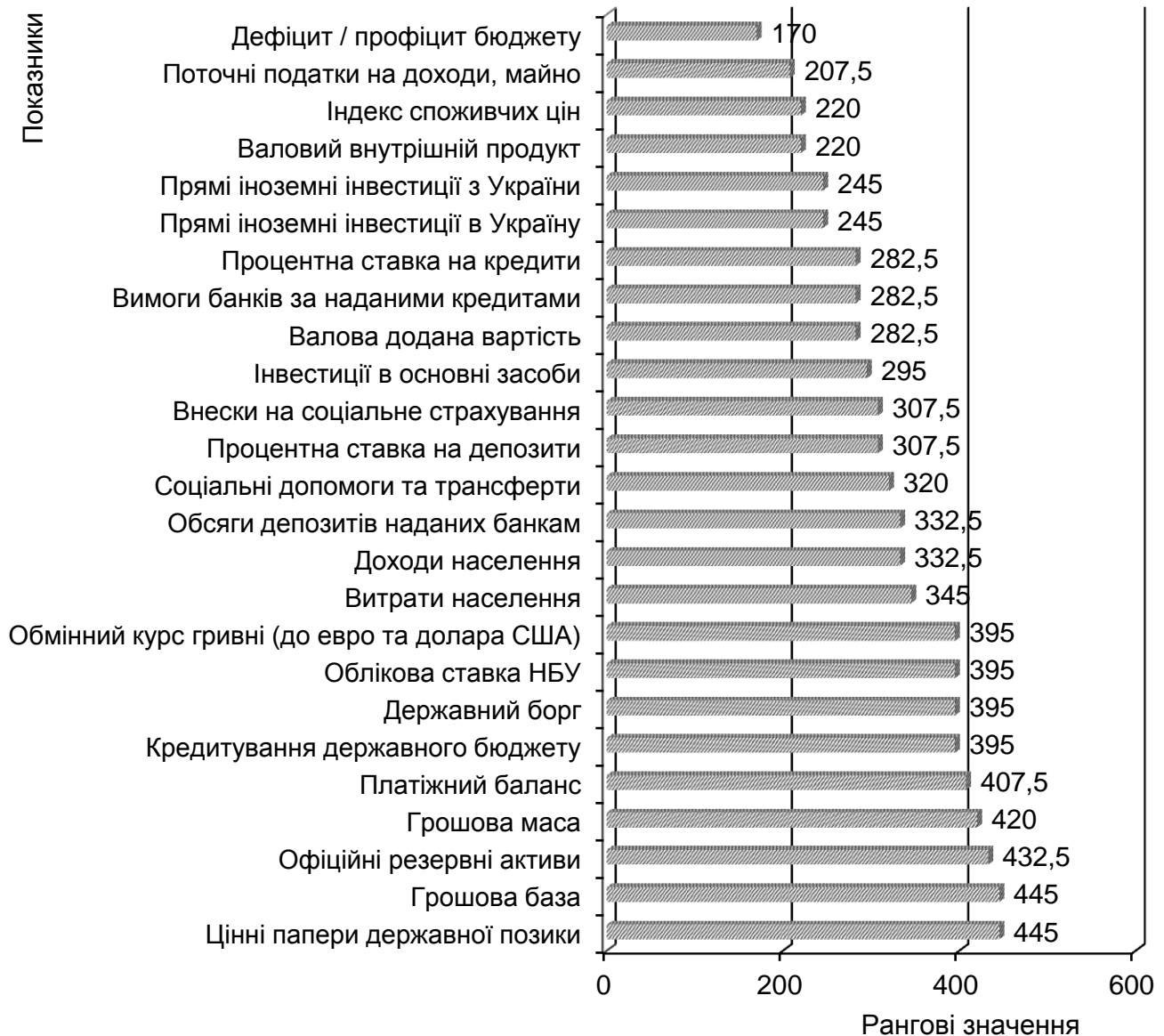


Рис. 2.13. Рангові значення показників, що характеризують рівень реалізації фінансової політики в Україні, отримані з використанням алгоритму апіорного ранжування

Перевірка статистичної значущості попередньо відібраної системи часткових показників рівня реалізації фінансової політики на мультиколінеарність ознак дозволила виключити з подальшого дослідження корельовані ознаки та скорегувати обрану систему показників (табл. 2.9).

Проведений аналіз за допомогою розрахунку інтегральних показників дав змогу визначити місце за рангом регіонів України за рівнями фінансової політики у динаміці за 12 років. Отримані значення рангів та інтегральних показників реалізації фінансової політики України за регіонами у динаміці за 12 років (2002 – 2013 р.), наведені у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Сформована система показників, що характеризують рівень реалізації фінансової політики в Україні

Категорія показника	Характеристика показника	Од. вим.	Умовне позначення
Показники, що відображають рівень реалізації фінансової політики України	Ступінь збалансованості бюджету регіону за співвідношенням доходів та видатків	%	ФП ₁
	Рівень підвищення споживчих цін	%	ФП ₂
	Доступність запозичених фінансових ресурсів, визначена як рівень платності за кредитом	%	ФП ₃
	Необхідність залучення додаткових фінансових ресурсів, виміряна рівнем прибутковості депозиту	%	ФП ₄
	Активність регіону в інвестуванні за межами території країни	%	ФП ₅
	Ступінь залучення іноземного капіталу в регіони	%	ФП ₆

Аналіз отриманих значень інтегральних показників фінансової політики в Україні показав, що майже всі регіони впродовж досліджуваного періоду мали тенденцію до погіршення, що зумовлено дуже низьким рівнем інвестиційної активності. Невисокий рівень інвестування в економіку країни свідчить про недовіру з боку іноземних інвесторів, а також про перешкоди у функціонуванні окремих державних органів. Динаміку зміни значень інтегральних показників реалізації фінансової політики України подано на рис. 2.14.

Низька активність суб'єктів інвестиційної діяльності та несприятливість інвестиційного клімату обумовлена такими причинами, як нерозвиненість інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури; недосконале законодавство щодо захисту прав власності, звідси несприятливі умови інвестування та відсутність правових засад та дієвих механізмів публічно-приватного партнерства в інвестуванні.

Слід відмітити Донецький, Львівський та Одеський регіони, які є більш привабливими для інвесторів, адже Донецький регіон – це потужний

експортер металопродукції та продукції машинобудування, Львівський регіон – розвинений рекреаційний та культурний осередок Європи, а Одеський регіон має вигідне географічне положення (прикордонне та приморське), яке особливо важливе для розвитку співпраці з країнами Європи, Азії та Африки.

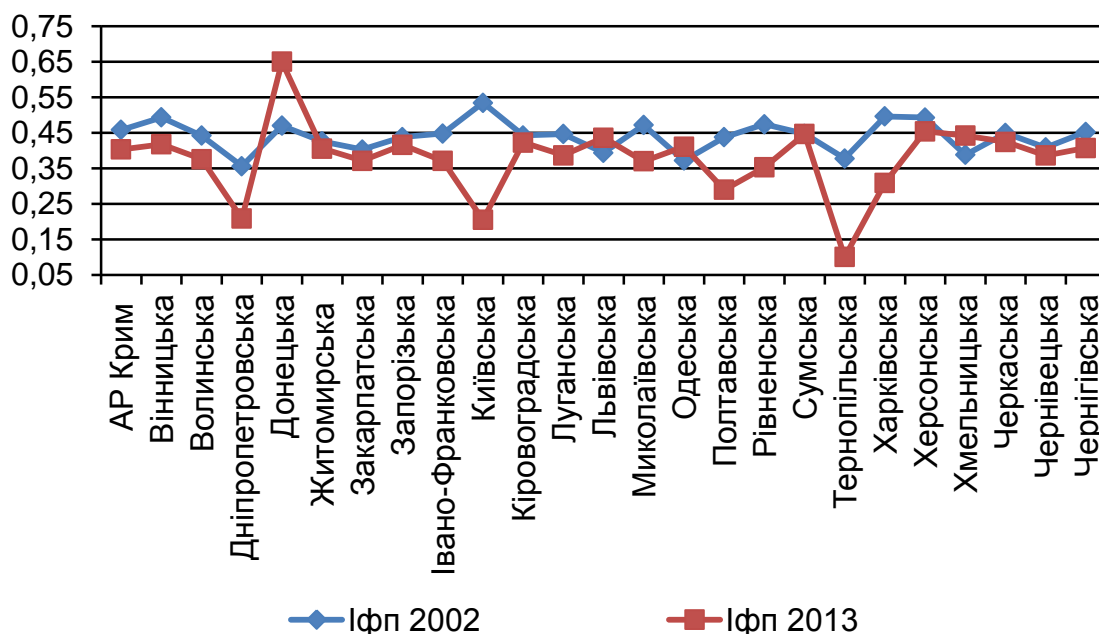


Рис. 2.14. Динаміка змін значень інтегральних показників рівнів реалізації фінансової політики України за 2002 та 2013 роки

На противагу Кіровоградському, Миколаївському та Полтавському регіонам погіршували свої значення інтегральних показників та були "аутсайдерами" порівняно з іншими регіонами. Також можна зазначити, що Західні регіони, такі як Вінницький, Волинський, Львівський, Хмельницький та Чернівецький отримують більше фінансування, хоча потужні наукові інноваційні та освітні центри загалом зосереджені в східних та центральних областях. Аномально низькі значення інтегральних показників фінансової політики України за всіма регіонами можна спостерігати в 2006, 2008 та 2011 роках, що пов'язано із кризовими явищами у фінансовому секторі України.

Проведений аналіз свідчить про залежність між фінансовою політикою та фінансовим потенціалом ППП як загалом, так і за окремими складовими. Крім того, незадовільний стан оцінюваних показників свідчить про необхідність розроблення та впровадження напрямів удосконалення та комплексного управління фінансовими потоками на рівні держави.

Розділ 3. Підвищення фінансового потенціалу секторів публічно-приватного партнерства в Україні

3.1. Взаємозв'язок фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства із фінансовою політикою держави

Реалізація фінансової політики залежить від багатьох чинників. Умовно їх можна поділяти залежно від джерел формування фінансових ресурсів та можливостей їх використання. Саме публічно-приватне партнерство як інструмент реалізації фінансової політики об'єднує ці чинники на суб'єктно-об'єктному рівні. Це пояснюється тим, що використання ППП має вплив майже на всі складові фінансової політики і взаємодіє на всіх рівнях фінансової системи країни. Тому задля модернізації й удосконалення фінансової політики в Україні необхідно, перш за все, формування найбільш повного уявлення про вплив на неї публічно-приватного партнерства і ступінь взаємодії між різними секторами ППП.

У результаті проведеного дослідження щодо оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства та фінансової політики в Україні було виявлено тісний зв'язок між розрахованими інтегральними показниками. Проте для подальшого аналізу необхідно визначити, які саме часткові показники чинять найбільший вплив задля подальшого його спрямування на стимулювання або регулювання.

Розкриття й аналіз причинно-наслідкових зв'язків дозволяє, по-перше, оцінити послідовність розвитку подій у фінансовій політиці України в разі зміни ситуації в одному з секторів ППП, по-друге, проаналізувати взаємозв'язки між учасниками публічно-приватного партнерства, що сприятиме оптимізації структури фінансового забезпечення економіки України, і, по-третє, виокремити цільові показники, які доцільно використовувати в подальшому для підвищення фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства. Тому в роботі розроблено блок-схему формування моделі залежності між фінансовою політикою в Україні та фінансовим потенціалом публічно-приватного партнерства (рис. 3.1) [238].



Рис. 3.1. Блок-схема формування моделі залежності між фінансовою політикою в Україні та фінансовим потенціалом ППП

В економічних та соціально-економічних дослідженнях дуже важливо серед множини можливих залежностей для певної інформації відшукати такі, які мають найтісніший зв'язок між залежними та пояснювальними змінними. У даному випадку виникає питання – знайти серед множини

можливих залежностей таку, яка характеризується найвищою тісністю зв'язку. Вирішити це питання можна, застосувавши канонічні кореляції. Крім цього, метод канонічних кореляцій дає можливість скоротити обсяг вихідної інформації за рахунок відсіювання незначних чинників, які мало впливають на залежні змінні, тобто за допомогою канонічних кореляцій можна уникнути помилок специфікації економетричної моделі [290, с. 51].

В економіці причинно-наслідкові взаємозв'язки приводять у дію механізми функціонування та розвитку об'єктів, тому необхідно правильно розподілити елементарні ознаки на причинні та наслідкові можна, хоча б із певною умовністю. Метод канонічних кореляцій, який установлює зв'язок між двома групами величин ознак, дозволяє знаходити максимальні кореляційні зв'язки між двома групами величин. Ця проблема вирішується за допомогою нових змінних – канонічних функцій, визначених як лінійні комбінації початкових ознак. Попередньо всю сукупність елементарних ознак необхідно розподілити на дві групи: пояснювальні ознаки і результативні ознаки, що акумулюють наслідки впливу перших [258].

Складність обчислювальної процедури канонічного аналізу була поясненням її обмеженого застосування в аналізі ознак об'єктів в економіці, але сучасний розвиток програмного та технічного забезпечення розкриває широкі можливості даного математичного методу – залишається лише питання адекватного формування системи ознак, що описують досліджуваний об'єкт, та виявлення механізму їх причинно-наслідкової взаємодії [259, с. 88–89].

Систему канонічних функцій можна вважати новою координатною системою, яка найкращим чином пристосована для опису сукупності кореляційних зв'язків між показниками різних груп. У канонічному аналізі ознак об'єкта матриця величин ознак розподіляється на дві частини, як це показано в табл. 3.1 [259].

У якості результативних ознак визначено показники фінансової політики України y_j , а елементарними ознаками x_i виступають показники фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства в аспекті його секторів (публічного, приватного, фінансово-кредитного), система яких сформована за результатами узагальнення точок зору провідних вітчизняних і зарубіжних авторів, сформованих відповідно до етапів методичного підходу до оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства за секторами (табл. 3.2) [238].

Матриця значень елементарних ознак

Номер спостереження	Перша група ознак				Друга група ознак			
	X ₁	X ₂	...	X _q	Y ₁	Y ₂	...	Y _p
1	X ₁₁	X ₁₂	...	X _{1q}	Y ₁₁	Y ₁₂	...	Y _{1p}
2	X ₂₁	X ₂₂	...	X _{2q}	Y ₂₁	Y ₂₂	...	Y _{2p}
3	X ₃₁	X ₃₂	...	X _{3q}	Y ₃₁	Y ₃₂	...	Y _{3p}
...
n	X _{n1}	X _{n2}	...	X _{nq}	Y _{n1}	Y _{n2}	...	Y _{np}

Примітка: Тут X₁, X₂, ..., X_q – величини ознак у формі значень показників, що описують фінансовий потенціал ППП в аспекті секторів; Y₁, Y₂, ..., Y_p – величини результативних ознак, що характеризують фінансову політику в Україні.

Канонічна кореляція – це кореляція між новими компонентами (канонічними змінними) U і V [259]:

$$\begin{aligned} U &= a_1 X_1 + a_2 X_2 + \dots + a_q X_q \\ V &= b_1 Y_1 + b_2 Y_2 + \dots + b_p Y_p \end{aligned} \quad (3.7)$$

Моделі систем складних ознак отримуємо за допомогою канонічного аналізу пакета прикладних програм *Statistica 6.0*. Результати аналізу подано у вигляді системи рівнянь стану фінансової політики України і рівня фінансового потенціалу державного сектору публічно-приватного партнерства за секторами.

$$\begin{aligned} U_1 &= -0,0253x_1 - 0,0673x_2 + 0,0458x_3 + 0,9933x_4 + \\ &\quad 0,0857x_5 - 0,0354x_6 - 0,1091x_7 \\ V_1 &= 0,1426y_1 + 0,0938y_2 - 0,02235y_3 - 0,1012y_4 + \\ &\quad 0,5455y_5 + 0,6613y_6 \end{aligned} \quad (3.8)$$

де U₁ – фінансовий потенціал публічного сектору ППП;

V₁ – стан фінансової політики в Україні.

Оскільки в процесі канонічного аналізу початкові змінні зводяться до стандартизованого вигляду, коефіцієнти у рівняннях для канонічних змінних (U, V) характеризують силу впливу відповідних початкових змінних (показників) на канонічні змінні, що дозволяє провести ранжування ознак або показників за силою впливу.

Таблиця 3.2

Показники фінансової політики та фінансового потенціалу секторів ППП, що є основою для виявлення причинно-наслідкових зв'язків

Умовне позначення	Показники
Y ₁	Ступінь збалансованості бюджету регіону за співвідношенням доходів та видатків
Y ₂	Рівень підвищення споживчих цін
Y ₃	Доступність запозичених фінансових ресурсів як вартість кредиту, %
Y ₄	Рівень прибутковості депозиту
Y ₅	Активність регіону в інвестуванні за межами території країни
Y ₆	Ступінь залучення іноземного капіталу в регіони
X ₁	Фінансування регіонів за рахунок коштів державного бюджету
X ₂	Фінансування регіонів за рахунок коштів місцевого бюджету
X ₃	Фінансування регіонів за рахунок додаткових джерел державного фінансування
X ₄	Рівень використання фінансових коштів, виміряно обсягом видатків бюджету
X ₅	Рівень кредиторської заборгованості бюджетних установ
X ₆	Рівень дебіторської заборгованості бюджетних установ
X ₇	Ступінь дотаційного вирівнювання регіонів державою
X ₈	Частка прибуткових підприємств
X ₉	Ступінь ефективності операційної діяльності підприємств, виражена рентабельністю
X ₁₀	Активність приватного сектору в інвестиційних процесах, виражена обсягом фінансування за рахунок власних коштів підприємств та організацій
X ₁₁	Повернення фінансових ресурсів, витрачених на ОЗ, виражена амортизацією
X ₁₂	Ступінь прибутковості діяльності суб'єктів господарювання
X ₁₃	Рівень кредиторської заборгованості підприємства
X ₁₄	Рівень дебіторської заборгованості підприємства
X ₁₅	Обсяг кредитування, наданий нефінансовим корпораціям
X ₁₆	Обсяг кредитування, наданий домашнім господарствам
X ₁₇	Ступінь залучення додаткових фінансових ресурсів від домашніх господарств
X ₁₈	Рівень прибутковості за залученими коштами для домашніх господарств
X ₁₉	Рівень прибутковості за залученими коштами для нефінансових корпорацій
X ₂₀	Активність банківського сектору у інвестиційних процесах
X ₂₁	Ступінь залучення коштів населення на розширення будівництва через ФКС

Отже, рейтинг показників за силою впливу у взаємозв'язку між фінансовим потенціалом публічного сектору публічно-приватного партнерства та станом фінансової політики в Україні такий:

$$X_4 > X_7 > X_5 > X_2 > X_3 > X_6 > X_1,$$

$$Y_6 > Y_5 > Y_1 > Y_4 > Y_2 > Y_3$$

Таблиця 3.3

Параметри адекватності моделі взаємодії фінансової політики в Україні із фінансовим потенціалом публічного сектору ППП

Корінь	Каноніч. R	Каноніч. R-кв.	Хі-кв.	сс	Р	Лямбда
0	0,802217	0,643552	398,7917	42	0,000000	0,255196
1	0,400350	0,160280	97,5738	30	0,000000	0,715942
2	0,292010	0,085270	46,5653	20	0,000678	0,852596
3	0,191407	0,036637	20,5405	12	0,057584	0,932073
4	0,159042	0,025294	9,6417	6	0,140613	0,967520

Канонічні ваги відповідають унікальному внеску, який робить відповідна змінна (показник) у зважену суму або канонічну змінну. Однак вони не говорять нічого про те, яку частину мінливості (дисперсії) кожен канонічний корінь пояснює у змінних. Можна зробити висновок про частку дисперсії, розглядаючи навантаження канонічних факторів [365]. Навантаження канонічних факторів є звичайними кореляціями між канонічними змінними і показниками з кожної множини, і їх можна інтерпретувати так само, як і в факторному аналізі (табл. 3.4) [238].

Таблиця 3.4

Навантаження канонічних факторів змінних U_1 і V_1

Фактори	Навантаження	Результат	Навантаження
X_1	0,1034	Y_1	-0,277
X_2	0,2239	Y_2	-0,098
X_3	0,2929	Y_3	0,3223
X_4	-0,987	Y_4	0,2917
X_5	-0,569	Y_5	-0,699
X_6	-0,623	Y_6	-0,806
X_7	-0,108		

Коефіцієнти канонічної кореляції характеризують тісноту взаємозв'язків між різними лінійними комбінаціями двох груп ознак – результативних і факторних. Однак їх величина не дає ніякої інформації про те, яка частка варіації чинників-симптомів кожної групи пояснюється відповідними канонічними змінними. Зазначену невизначеність можна зменшити,

звернувшись до матриці факторних навантажень для кожної групи ознак, що підтверджує канонічні ваги.

Таким чином, серед результативних показників найбільшу силу впливу має інвестування як за межі України, так і іноземні інвестиції в Україну. Також важливим є ступінь збалансованості бюджету. Це саме ті показники, які за результатами дослідження визначали значний негативний вплив на загальний стан фінансової політики України. Тому ці показники необхідно визначати як цільові в процесі реорганізації та вдосконалення фінансової політики держави.

Серед показників фінансового потенціалу секторів ППП слід виокремити обсяги видатків бюджету, дотаційного вирівнювання, а також кредиторської заборгованості бюджетних установ.

Саме ці показники визначають збалансованість бюджету, а також достатніх постійних джерел доходів, щоб покривати видаткову частину державного бюджету. Далі слід розглянути взаємозв'язок показників фінансової політики із показниками фінансового потенціалу приватного сектору ППП (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Параметри адекватності моделі взаємодії фінансової політики в Україні із фінансовим потенціалом приватного сектору ППП

Корінь	Каноніч. R	Каноніч. R-кв.	Хі-кв.	сс	ρ	Лямбда
0	0,841225	0,707659	503,7574	42	0,000000	0,178138
1	0,522939	0,273465	144,6454	30	0,000000	0,609351
2	0,318504	0,101445	51,3603	20	0,000142	0,838709
3	0,204673	0,041891	20,1260	12	0,064798	0,933397
4	0,135871	0,018461	7,6302	6	0,266500	0,974208
5	0,086426	0,007469	2,1893	2	0,334675	0,992530

$$\begin{aligned}
 U_2 &= 0,1615x_8 - 0,0474x_9 - 0,0842x_{10} + 2,8296x_{11} - \\
 &\quad 2,0257x_{12} + 0,0404x_{13} + 0,0095x_{14} \\
 V_2 &= 0,0032y_1 + 0,0427y_2 - 0,124y_3 - 0,0251y_4 + \\
 &\quad 0,3761y_5 + 0,802166y_6
 \end{aligned}
 \tag{3.9}$$

де U_2 – фінансовий потенціал приватного сектору ППП;

V_2 – стан фінансової політики в Україні.

Аналізуючи рівняння моделі, можна зробити висновки, що рейтинг показників за силою впливу у взаємозв'язку між фінансовим потенціалом приватного сектору публічно-приватного партнерства та станом фінансової політики в Україні має вигляд:

$$X_{11} > X_{12} > X_8 > X_{10} > X_9 > X_{13} > X_{14},$$

$$Y_6 > Y_5 > Y_3 > Y_2 > Y_4 > Y_1.$$

Навантаження канонічних факторів за цими групами показників подано в табл. 3.6.

Аналіз підтверджує першочерговість інвестиційної політики в складі фінансової політики держави. Крім того, для приватного сектору важливим є доступність кредитування як фактор нарощування капіталу та розширення своєї діяльності. Серед залежних показників, які впливають на фінансову політику, є рівень прибутковості підприємств та амортизаційні відрахування, що є частиною видатків та формують фінансовий результат.

Таблиця 3.6

Навантаження канонічних факторів та результатів змінних U_2 і V_2

Фактори	Навантаження	Результат	Навантаження
X_8	0,712	Y_1	0,1445
X_9	0,0997	Y_2	0,0648
X_{10}	-0,474	Y_3	-0,42
X_{11}	0,954	Y_4	-0,265
X_{12}	0,92	Y_5	0,534
X_{13}	0,3544	Y_6	0,919
X_{14}	-0,19		

Рівняння моделі залежності фінансової політики України від фінансово-кредитного сектору ППП має такий вигляд:

$$U_3 = 0,3189x_{15} - 0,084x_{16} + 0,0503x_{17} - 0,8512x_{18} - 0,0727x_{19} + 0,0925x_{20} + 0,0083x_{21}$$

$$V_3 = 0,0612y_1 + 0,0193y_2 - 0,1534y_3 - 0,8176y_4 + 0,0566 + 0,25288y_6, \quad (3.10)$$

де U_3 – фінансовий потенціал фінансово-кредитного сектору ППП;

V_3 – стан фінансової політики в Україні.

Таблиця 3.7

Параметри адекватності моделі взаємодії фінансової політики в Україні із фінансовим потенціалом фінансово-кредитного сектору ППП

Корінь	Каноніч. R	Каноніч. R-кв.	Хі-кв.	сс	ρ	Лямбда
1	2	3	4	5	6	7
0	0,895749	0,802366	902,4344	42	0,000000	0,045478
1	0,789718	0,623655	429,0042	30	0,000000	0,230111
2	0,532968	0,284055	143,6477	20	0,000000	0,611436

1	2	3	4	5	6	7
3	0,301552	0,090934	46,0754	12	0,000007	0,854027
4	0,241024	0,058092	18,2369	6	0,005676	0,939455
5	0,051027	0,002604	0,7613	2	0,683429	0,997396

Отже, рейтинг показників за силою впливу у взаємозв'язку між фінансовим потенціалом фінансово-кредитного сектору ППП та станом фінансової політики в Україні має вигляд:

$$X_{18} > X_{15} > X_{20} > X_{16} > X_{19} > X_{17} > X_{21}, \\ Y_4 > Y_6 > Y_3 > Y_1 > Y_5 > Y_2.$$

Для фінансово-кредитного сектору, на відміну від інших, вагомим цільовим показником є ще рівень прибутковості депозиту, адже цей показник безпосередньо впливає на обсяг залучених ресурсів, що в подальшому може бути використано для активних операцій банків. Крім того, питання формування довгострокових ресурсів гостро стоїть перед фінансовим ринком України, оскільки проекти публічно-приватного партнерства переважно є довгостроковими. Серед залежних змінних найбільшу вагу мають залучені кошти від домашніх господарств (адже це потужне джерело потенційних довгострокових фінансових вкладень), обсяг кредитування нефінансових корпорацій та активність банківської системи у інвестиційних процесах. Усе це підтверджує результати, отримані в процесі попереднього аналізу. Результати отриманого аналізу є аналогічними результатам факторного навантаження (табл. 3.8).

Також доцільно виявити, як співвідносяться між собою сектори фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства. Для цього треба провести канонічний аналіз між ними попарно.

Таблиця 3.8

Навантаження канонічних факторів та результатів змінних U_3 і V_3

Фактори	Навантаження	Результат	Навантаження
X_{15}	0,53	Y_1	0,1678
X_{16}	0,3866	Y_2	-0,077
X_{17}	0,4668	Y_3	-0,587
X_{18}	-0,954	Y_4	-0,939
X_{19}	-0,33	Y_5	0,1951
X_{20}	0,0586	Y_6	0,483
X_{21}	-0,154		

Порівняємо фінансовий потенціал публічного та приватного секторів ППП (табл. 3.9).

$$\begin{aligned}
 U_4 &= 0,0457x_1 + 0,0127x_2 + 0,0217x_3 + 1,1023x_4 - \\
 &\quad 0,0652x_5 - 0,061x_6 - 0,1379x_7 \\
 V_4 &= 0,1216x_8 - 0,0172x_9 + 0,0022x_{10} - 1,18x_{11} + \\
 &\quad 2,0805x_{12} + 0,0055x_{13} - 0,0715x_{14}
 \end{aligned}
 \tag{3.11}$$

де U_4 – фінансовий потенціал публічного сектору ППП;

V_4 – фінансовий потенціал приватного сектору ППП.

Таблиця 3.9

Параметри адекватності моделі взаємозв'язку фінансового потенціалу публічного і приватного секторів ППП

Корінь	Каноніч. R	Каноніч. R-кв.	Хі-кв.	сс	ρ	Лямбда
0	0,930487	0,865805	778,3503	49	0,000000	0,069241
1	0,627692	0,393997	192,8830	36	0,000000	0,515978
2	0,288637	0,083311	46,8791	25	0,005091	0,851445
3	0,190032	0,036112	21,5223	16	0,159386	0,928827
4	0,141127	0,019917	10,8008	9	0,289656	0,963626
5	0,119716	0,014332	4,9365	4	0,293904	0,983208
6	0,049959	0,002496	0,7285	1	0,393387	0,997504

За результатами аналізу взаємозв'язків фінансового потенціалу публічного та приватного секторів ППП сили впливу були розподілені такою нерівністю. Факторні навантаження подано в табл. 3.10.

$$\begin{aligned}
 X_4 > X_7 > X_5 > X_6 > X_1 > X_3 > X_2, \\
 X_{12} > X_{11} > X_8 > X_{14} > X_9 > X_{13} > X_{10}.
 \end{aligned}$$

Аналіз виявив високий рівень залежності цими групами показників, що свідчить про значний вплив між суб'єктами ППП та необхідності вдосконалення їх в комплексі. Серед показників цільовим є ті ж, що впливають на фінансову політику в Україні, що підтверджує їх визначальний вплив на фінансову діяльність в Україні.

Таблиця 3.10

Навантаження канонічних факторів та результатів змінних U_4 і V_4

Фактори	Навантаження	Фактори	Навантаження
X_1	-0,028	X_8	0,589
X_2	-0,143	X_9	0,0061
X_3	-0,337	X_{10}	-0,366
X_4	0,986	X_{11}	0,973
X_5	0,458	X_{12}	0,989
X_6	0,599	X_{13}	0,3485
X_7	0,0767	X_{14}	-0,239

Взаємозв'язок фінансового потенціалу публічного та фінансово-кредитного секторів ППП подано такою системою рівнянь (табл. 3.11).

$$\begin{aligned}
 U_5 &= -0,0858x_1 - 0,1372x_2 + 0,0361x_3 + 1,0204x_4 - \\
 &\quad 0,1166x_5 + 0,0342x_6 - 0,2954x_7 \\
 V_5 &= 0,5432x_{15} + 0,2267x_{16} + 0,2121x_{17} - 0,1441x_{18} + \\
 &\quad 0,1386x_{19} + 0,0484x_{20} - 0,1747x_{21}
 \end{aligned}
 \quad (3.12)$$

де U_5 – фінансовий потенціал публічного сектору ППП;

V_5 – фінансовий потенціал фінансово-кредитного сектору ППП.

Аналізуючи рівняння моделі, можна зробити висновки, що рейтинг показників за силою впливу у взаємозв'язку між фінансовим потенціалом публічного та фінансово-кредитного секторів публічно-приватного партнерства має вигляд:

$$\begin{aligned}
 X_4 > X_7 > X_2 > X_5 > X_1 > X_3 > X_6, \\
 X_{15} > X_{16} > X_{17} > X_{21} > X_{18} > X_{19} > X_{20}.
 \end{aligned}$$

Таблиця 3.11

Параметри адекватності моделі взаємозв'язку фінансового потенціалу публічного та фінансово-кредитного секторів ППП

Корінь	Каноніч. R	Каноніч. R-кв.	Хі-кв.	сс	ρ	Лямбда
0	0,890914	0,793727	609,9081	49	0,000000	0,123402
1	0,433427	0,187859	149,7589	36	0,000000	0,598247
2	0,391057	0,152926	89,1030	25	0,000000	0,736629
3	0,243029	0,059063	40,7237	16	0,000613	0,869616
4	0,218767	0,047859	22,9774	9	0,006260	0,924202
5	0,171015	0,029246	8,6817	4	0,069592	0,970656
6	0,010033	0,000101	0,0293	1	0,863981	0,999899

Таблиця 3.12

Навантаження канонічних факторів та результатів змінних U_5 і V_5

Фактори	Навантаження	Фактори	Навантаження
X_1	-0,173	X_{15}	0,946
X_2	-0,307	X_{16}	0,79
X_3	-0,313	X_{17}	0,812
X_4	0,934	X_{18}	-0,375
X_5	0,3866	X_{19}	-0,012
X_6	0,596	X_{20}	0,032
X_7	-0,088	X_{21}	-0,459

$$\begin{aligned}
 U_6 &= 0,2334x_8 - 0,0862x_9 + 0,0517x_{10} + 1,2731x_{11} - \\
 &\quad 0,603x_{12} + 0,3429x_{13} - 0,0863x_{14} \\
 V_6 &= 0,7178x_{15} + 0,0911x_{16} + 0,0757x_{17} - 0,0449x_{18} + \\
 &\quad 0,2049x_{19} - 0,1931x_{20} - 0,2844x_{21}
 \end{aligned}
 \tag{3.13}$$

де U_6 – фінансовий потенціал приватного сектору ППП;

V_6 – фінансовий потенціал фінансово-кредитного сектору ППП.

За результатами аналізу (окрім зазначених раніше показників) слід звернути увагу на індекс споживчих цін, що впливає на рівень заощадження населення та відповідно на обсяг депозитів і додаткових залучених ресурсів від домашніх господарств.

Таблиця 3.13

Параметри адекватності моделі взаємозв'язку між приватним і фінансово-кредитним секторами фінансового потенціалу ППП

Корінь	Каноніч. R	Каноніч. R-кв.	Хі-кв.	сс	ρ	Лямбда
0	0,902007	0,813617	834,7709	49	0,000000	0,057057
1	0,765525	0,586028	345,0644	36	0,000000	0,306127
2	0,384395	0,147760	87,9737	25	0,000000	0,739488
3	0,270141	0,072976	41,3667	16	0,000493	0,867699
4	0,210939	0,044495	19,2781	9	0,022958	0,936005
5	0,141828	0,020115	6,0102	4	0,198413	0,979593
6	0,017266	0,000298	0,0869	1	0,768137	0,999702

Систему рівнянь, що описує взаємозв'язок фінансового потенціалу приватного та фінансово-кредитного секторів ППП подано в табл. 3.14.

Таблиця 3.14

Навантаження канонічних факторів та результатів змінних U_6 і V_6

Фактори	Навантаження	Фактори	Навантаження
X_8	0,676	X_{15}	0,94
X_9	0,0426	X_{16}	0,724
X_{10}	-0,317	X_{17}	0,717
X_{11}	0,923	X_{18}	-0,244
X_{12}	0,907	X_{19}	0,0282
X_{13}	0,618	X_{20}	-0,188
X_{14}	-0,254	X_{21}	-0,534

За результатами аналізу можна побудувати такий рейтинг показників взаємодії фінансового потенціалу приватного та фінансово-кредитного секторів ППП:

$$X_{11} > X_{12} > X_{13} > X_8 > X_{14} > X_9 > X_{10}, \\ X_{15} > X_{21} > X_{19} > X_{20} > X_{16} > X_{17} > X_{18}.$$

На відміну від попередніх, цей аналіз виділив кредиторську заборгованість підприємств, що може бути причиною неповернення фінансових ресурсів до банків чи інших фінансових організацій та рівень прибутковості за залученими коштами для нефінансових корпорацій, що впливає на рішення СГД про розміщення вільних фінансових ресурсів на користь інших фінансових інструментів. На основі результатів обчислень статистичних показників у побудованих моделях систем складних ознак було доведено, що пари канонічних функцій виокремленні за наявним тісним взаємозв'язком, про що свідчать значення коефіцієнтів канонічної кореляції (r_{ij}), а також підтверджується їх істотність за критерієм Пірсона (рівень значущості взаємозв'язків, не більше ніж 0,001).

Таким чином, метод канонічних кореляцій відкриває достатньо широкі можливості для пошуку інструментів, здатних підвищити рівень реалізації фінансової політики за рахунок одночасного аналізу множини вихідних показників і великої кількості визначальних факторів, їх ранжування на основі аналізу структури канонічних змінних та їх факторних навантажень.

За результатами аналізу підтверджено зв'язок між складовими фінансового потенціалу ППП за публічним, приватним і фінансово-кредитним секторами, а також їх взаємодія із фінансовою політикою в Україні. Також було виявлено показники (як результативні, так і залежні), які мають найбільшу силу впливу. Тому для вирішення наявних проблем у фінансовому потенціалі ППП України необхідною передумовою є спрямування заходів фінансової політики на відібрані цільові показники з метою їх стимулювання. Важливою складовою реалізації концепції публічно-приватного партнерства в Україні в фінансовій політиці є створення передумов для міжсекторної взаємодії.

3.2. Пріоритети бюджетного фінансування публічно-приватного партнерства

У сучасних умовах реалізація бюджетної політики як складової фінансової політики держави в Україні ґрунтується на програмно-цільовому підході, що передбачає формування та реалізацію комплексу програм соціально-економічного розвитку, спрямованих на розв'язання ключових питань та досягнення пріоритетних завдань протягом періоду дії відповідної програми.

На сьогоднішній день не існує необхідного науково-методичного забезпечення процесу формування проектів публічно-приватного партнерства та відбору для їх реалізації, що відповідає вимогам максимальної інформативності, обґрунтованості та функціональності з позиції відображення фінансових можливостей та перспектив як держави, так і бізнес-партнерів у процесі виконання програм ППП у межах реалізації фінансової політики держави.

До основних проблемних питань державної фінансової підтримки ППП в Україні належать такі:

дефіцит коштів та неефективність їх витрачання;

недовгострокове бюджетне планування та зміна напрямів і пріоритетів фінансування бюджетних програм, а отже, відсутність гарантій продовження терміну реалізації бюджетних програм на строк реалізації проекту ППП;

невизначеність методології надання державної підтримки в рамках реалізації ППП;

невідповідність принципів і підходів у цій сфері міжнародним принципам;

обмежені можливості отримання державних гарантій для реалізації проектів ППП на місцевому рівні.

Формування фінансових програм соціально-економічного розвитку в умовах публічно-приватного партнерства потребує конкретизації напрямів реалізації фінансових потоків, оптимальності їх формування між публічними та приватними партнерами, а також розподілу між окремими регіонами України.

Ураховуючи це, фінансова політика держави, зокрема державне фінансування соціально-економічного розвитку України, повинно бути рушійною силою у формуванні фінансового потенціалу публічно-приватного

партнерства та спрямовано на оптимальний розподіл державних коштів за пріоритетністю фінансових потенціалів у регіонах України, що забезпечить економічний ефект та створить основу подальшого поступального розвитку економіки України.

Автором запропоновано визначення пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів у розрізі груп регіонів-кластерів. Оцінювання пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів буде проведено відповідно до таких етапів:

1. Типологізація регіонів України методом кластерного аналізу.

Регіони України мають розрізнені значення фінансового потенціалу ППП за секторами, тому доцільно провести типологізацію регіонів методом кластерного аналізу, що сприятиме оптимізації роботи з покращення існуючої ситуації та дозволить розробити конкретні напрями вдосконалення окремо для кожного кластера за критерієм схожості.

Одним із найбільш поширених інструментів для проведення типологізації регіонів є агломеративний кластерний аналіз. Метою кластерного аналізу є класифікація об'єктів на відносно гомогенні (однорідні) групи, враховуючи досліджувану кількість ознак (показників, змінних). Об'єкти в групі є відносно подібними з огляду на досліджувані показники і відрізняються від об'єктів у інших групах. Специфіка кластерного аналізу робить його незамінним під час розробки механізмів управління, що ґрунтуються на об'єднаннях економічних об'єктів різної функціональної спрямованості: формування кластерів секторів економіки, формування стійких територіальних структур, формування територіальних зон з різними рівнями індикативних ознак, формування інтегрованих економічних об'єднань та ін. [75; 204; 258; 301].

Сутність ієрархічних алгоритмів полягає в тому, що на першому етапі кожен об'єкт вважається окремим кластером, а на наступних – об'єднуються два найближчі об'єкти, які утворюють новий кластер. Ця процедура повторюється, доки всі об'єкти не об'єднуються в один кластер. Результати ієрархічної процедури оформлено у вигляді дендрограми, в якій наведені номери об'єднаних об'єктів і значення міри схожості, за якою ці об'єкти були об'єднані, а також у вигляді таблиці. Об'єкти об'єднуються в кластери за мірою схожості (S_{ij}) між ними. Протилежне поняття до міри схожості – це відстань між об'єктами (d_{ij}). Вибір метрики є вузловим моментом кластерного аналізу, від якого залежить кінцевий варіант розпо-

ділу сукупності об'єктів на класи. У ряді робіт вчених [258; 301] як найкращу міру відстані рекомендується використовувати евклідову відстань. Її доцільно використовувати для аналізу кількісних даних. Тому для розрахунку відстані між об'єктами (регіонами) в дослідженні обрано саме евклідову відстань [258].

Незважаючи на те, що існує багато обчислювальних процедур, у результаті яких отримуються різні види дендрограм, тобто декілька різних розшарувань об'єктів, наразі існують уже надійні методи кластерного аналізу, найбільш ефективним принципом відстані між кластерами вважається принцип Уорда, згідно з яким два кластери будуть найближчими, якщо в разі їх об'єднання мінімізується приріст загальної дисперсії. Цільова функція подається як середньо-групова сума квадратів чи сума квадратів відхилень (СКВ), що обчислюється за формулою [258, с. 108].

Метод Уорда передбачає знаходження кластерів майже однакових розмірів. У методі відстань між об'єктами розраховується як середня евклідова. Як зазначалося раніше, саме евклідову відстань рекомендують застосовувати вчені як найкращу міру відстані. Це можна вважати ще однією перевагою використання метода Уорда для класифікації об'єктів у вимірюванні величини його ознак.

2. Відбір головного представника в рамках кожного з отриманих кластерів – регіон-репрезентант, який за значеннями інтегральних показників фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства найбільш наближений до середніх значень кластера. Це доцільно зробити методом центра ваги. Цей метод передбачає початкове розбиття вихідної сукупності ознак на однорідні підмножини, на основі аналізу матриці відстаней між ознаками. Формули для розрахунку кластерів та репрезентантів подані в додатку Е, табл. Е.1.

3. Нормалізація значень показників оцінювання пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів в аспекті кластерів та подання їх динамічних змін [195]:

$$\hat{k}_{ijt} = \frac{k_{ijt}}{\max k_{ijt}}, \quad (3.14)$$

$$i = 1:k; j = 1:n; t = 1:m;$$

де \hat{k}_{ijt} – нормалізовані значення показників оцінювання пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів;

$i = 1:k$ – регіон-представник відповідного кластера;
 $j = 1:n$ – інтегральний показник фінансового потенціалу ППП за секторами;
 $t = 1:m$ – період дослідження.

4. Розрахунок нормативних вимог, тобто середніх величин нормалізованих показників оцінювання пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів [196]:

$$k_{ijt} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n k_{ijt}, \quad (3.15)$$

де k_{ijt} – середні величини нормалізованих показників оцінювання пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів в аспекті кластерів (регіонів–репрезентантів) та кожного часового періоду.

5. Перехід від нормалізованих до бінарних значень показників оцінювання пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів, що характеризують кількість одержаних пріоритетів від виконання нормативно встановлених вимог, визначених на попередньому етапі. Установлення тієї чи іншої бінарної характеристики (одиначного чи нульового значення) залежить від виконання умови прийняття нормалізованими значеннями показників рівня не менше за їх середнє значення [258; 259]:

$$b_{ijt} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } k_{ijt} \geq k_{ijt} \\ 0, & \text{якщо } k_{ijt} < k_{ijt} \end{cases}, \quad (3.16)$$

де b_{ijt} – бінарні характеристики значень показників оцінювання пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів в аспекті кластерів (регіонів–репрезентантів) та кожного часового періоду.

За результатами розрахунків доцільно провести систематизацію бінарних характеристик оцінювання пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів в аспекті кластерів (регіонів–репрезентантів) та побудову на їх основі φ -множин.

6. Загальне оцінювання пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів на основі розрахунку основних пріоритетів додаткових пріоритетів, загальної суми пріоритетів та їх питомої ваги.

Визначення кількості основних пріоритетів [99]:

$$OP_i = \sum_{t=1}^m (S_{ij}, \text{ якщо } \sum_j^n b_{ijt} \geq 1), \quad (3.17)$$

де OP_i – сума бінарних характеристик показників оцінювання пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів в аспекті основних пріоритетів за кластерами дослідження;

S_{ij} – бінарна характеристика, що набуває одиничного значення під час виконання зазначеної умови, та нульове значення у протилежному випадку.

Визначення кількості додаткових пріоритетів [99]:

$$DP_i = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (\beta_t \sum_j^n b_{ijt}, \text{ якщо } \sum_j^n b_{ijt} \geq 2), \quad (3.18)$$

де DP_i – сума бінарних характеристик показників оцінювання пріоритетності фінансування ППП за секторами фінансового потенціалу в аспекті додаткових пріоритетів за кластерами дослідження;

$[\]$ – ціла частина числа;

β_t – ваговий коефіцієнт впливу значення бінарного показника на суму характеристик у аспекті додаткових пріоритетів за відповідний проміжок часу.

Отже, на основі проведеного оцінювання формул (3.18) і (3.19) проводимо розрахунок загальної кількості пріоритетів [99]:

$$\begin{aligned} ZP_i &= OP_i + DP_i = \\ &= \sum_{t=1}^m (S_{ij}, \text{ якщо } \sum_j^n b_{ijt} \geq 1) + \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (\beta_t \sum_j^n b_{ijt}, \text{ якщо } \sum_j^n b_{ijt} \geq 2), \end{aligned} \quad (3.19)$$

де ZP_i – сума бінарних характеристик оцінювання пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів в аспекті загальної суми пріоритетів за кластерами дослідження.

Отримана сума пріоритетів хоч і виступає кількісною оцінкою пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів, але не є достатньо інформативною величиною в межах аналізу забезпечення фінансовими ресурсами кожного з кластерів у рамках фінансової політики держави. Тому необхідно визначити питому вагу фінансового забезпечення ППП [99]:

$$PV_i = \frac{ZP_i}{\sum_{i=t}^k ZP_i} \times 100 \% = \quad (3.20)$$

$$= \frac{\sum_{t=1}^m (S_{ij, \text{якщо } \sum_{j=1}^n b_{ijt} \geq 1}) + \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (\beta_t \sum_{j=1}^n b_{ijt, \text{якщо } \sum_{j=1}^n b_{ijt} \geq 2})}{\sum_{i=1}^k (\sum_{t=1}^m (S_{ij, \text{якщо } \sum_{j=1}^n b_{ijt} \geq 1}) + \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (\beta_t \sum_{j=1}^n b_{ijt, \text{якщо } \sum_{j=1}^n b_{ijt} \geq 2}))},$$

де PV_i – питома вага відповідного кластера у фінансуванні ППП.

За результатами апробації запропонованого методичного підходу до оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства за секторами було виявлено, що регіони України мають схожі значення рівнів фінансового потенціалу ППП за секторами. Тому для подальшого дослідження та надання рекомендацій щодо коригування фінансової політики доцільно розподіли регіони на кластери.

Сформовані кластерним аналізом дендограми, подані в додатку Е, протягом усього досліджуваного періоду виокремили різкий стрибок зростання відстані між групами після 21 ітерації, а отже, оптимальна кількість кластерів у даному випадку – $(25 - 21 = 4)$ 4. Результати, наведені в додатку Е, табл. Е.2 дозволяють стверджувати про існування деякої усталеності у структурі кластерів (табл. 3.15), що підтверджує результати попередніх досліджень регіонів України щодо фінансового потенціалу ППП за секторами.

За результатами типологізації регіонів методом кластеризації підтверджується тенденція, що Донецький та Дніпропетровський регіони займають лідируючі позиції та належать одноосібно до першого кластера. До складу другого кластера входять Львівська, Одеська та Харківська області. Представниками третього кластера є Кіровоградський, Миколаївський, Сумський, Черкаський і Чернігівський регіони.

Таблиця 3.15

Динаміка регіонів України за кластерами відповідно до фінансового потенціалу секторів ППП

Регіони	Кластери												Кластер, до якого віднесено регіон
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
АР Крим	2	2	2	3	4	4	2	4	4	2	4	2	н/с
Вінницький	3	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Волинський	3	2	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
Дніпропетровський	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Донецький	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Житомирський	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Закарпатський	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4
Запорізький	2	3	3	4	3	3	3	3	3	4	2	2	н/с
Івано-Франківський	3	3	2	4	3	3	3	2	4	4	4	4	н/с
Київський	4	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	3	н/с
Кіровоградський	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Луганський	3	3	2	3	3	3	3	3	1	1	2	1	н/с
Львівський	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	3	2
Миколаївський	3	2	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Одеський	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Полтавський	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
Рівненський	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4
Сумський	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Тернопільський	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4
Харківський	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Херсонський	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	н/с
Хмельницький	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	н/с
Черкаський	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Чернівецький	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4
Чернігівський	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3

За результатами кластерного аналізу більшість регіонів мають ста-лу позицію, проте результати значень інтегральних показників у динаміці мають значні коливання. Тому задля наочного подання характеристики та особливостей кожного з кластерів доцільно застосувати такий еконо-міко-математичний інструмент, як дерево класифікацій (рішень). За до-помогою чіткої класифікації регіонів за фінансовим потенціалом секторів ППП можна віднести регіон до відповідного кластера за окремими зна-ченнями інтегральних показників, що дозволить виокремити характе-ристики кластерів за весь досліджуваний період.

Для проведення чисельних досліджень використано комп'ютерний статистичний пакет *STATISTICA* і табличний процесор *MS Excel*. За ре-зультатами вхідних даних та відповідно до різних видів розгалуження (одномірного, з лінійною комбінацією змінних, методом повного перебору) сформовано три дерева класифікацій. Вибір найкращої конфігурації дерева здійснюють за найменшою ціною навчання і найменшим співвід-ношенням між ціною навчання і ціною крос-перевірки. Результати послі-довності цін навчання і крос-перевірки подані в табл. 3.16.

Таблиця 3.16

Порівняння різних методів створення дерев класифікації

Метод розгалуження	Ціна крос-перевірки	Ціна навчання
Одномірне розгалуження	0,446667	0,406667
Розгалуження з лінійною комбінацією змінних	0,410000	0,373333
Розгалуження методом повного перебору	0,436667	0,330000

Тобто найкращим методом побудови класифікації є метод повного перебору, хоча можна зазначити, що ціна крос-перевірки найменша у ви-падку розгалуження з лінійною комбінацією змінних. Проте перевагу у від-борі буде надано ціні навчання.

Сформоване дерево класифікацій та його характеристики подано на рис. 3.2. Таким чином, сформовані кластери регіонів України за рівнями фінансового потенціалу ППП, що мають такі характеристики:

Кластер 1: Іфпфк 0,495:0,8.

Кластер 2: Іфпфк 0,25316:0,495; Іфппр 0,30479:0,75.

Кластер 3: Іфпфк 0,25316:0,495; Іфппр 0,1:0,30479.

Кластер 4: Іфпфк 0,1:0, 25316.

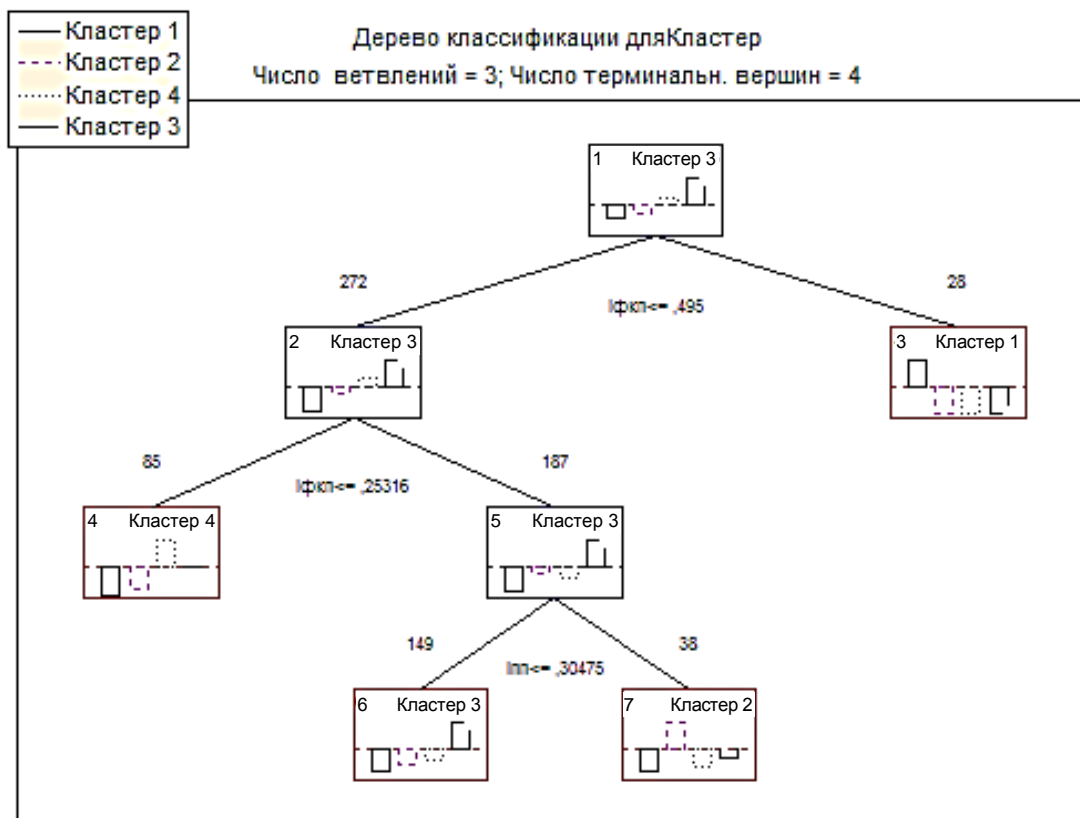


Рис. 3.2. Визначення характеристик кластерів України за фінансовим потенціалом публічно-приватного партнерства

За результатами дослідження виявлено, що основою розподілу всіх регіонів є рівень фінансового потенціалу фінансово-кредитного сектору ППП, що підтверджує той факт, що саме фінансово-кредитний сектор є підґрунтям розвитку економіки в державі.

Також слід зазначити, що регіони мають нерівномірний розподіл за значеннями інтегрального показника фінансового потенціалу публічного сектору ППП і тому кластери сформовано без урахування цього показника. Державне фінансування є первинною складовою у формуванні фінансовим програм соціально-економічного розвитку, особливо в рамках публічно-приватного партнерства. Відсутність сталої державної підтримки в нинішніх умовах зводить нанівець фінансову політику держави і не дозволяє успішну реалізацію проектів публічно-приватного партнерства.

Практична реалізація розглянутих етапів проведено в аспекті чотирьох кластерів, а саме їх регіонів-репрезентантів за період 2002 – 2013 роки в аспекті значень інтегральних показників фінансового потенціалу ППП за публічним, приватним та фінансово-кредитним секторами.

За результатами розрахунку першого етапу відібрано елементи-еталони, які представляють кожен з виділених груп-кластерів. Відібрані

об'єкти знаходяться поблизу "центра ваги" і тому мають середні значення характерних ознак (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

Регіон-репрезентант у рамках кожного кластера

Кластер Період	1 кластер: Іфпфк 0,495:0,8.	2 кластер: Іфпфк 0,253:0,495; Іфппр 0,305:0,75	3 кластер: Іфпфк 0,253:0,495; Іфппр 0,1:0,30479.	4 кластер: Іфпфк 0,1:0, 25316
2002	–	Полтавський	Кіровоградський	Житомирський
2003	–	АР Крим	Кіровоградський	Хмельницький
2004	–	Львівський	Полтавський	Тернопільський
2005	–	Львівський	Кіровоградський	Вінницький
2006	–	Львівський	Чернігівський	Вінницький
2007	–	Одеський	Кіровоградський	Вінницький
2008	–	Львівський	Полтавський	Вінницький
2009	–	Львівський	Кіровоградський	Вінницький
2010	Дніпропетровський	Львівський	Полтавський	Хмельницький
2011	Дніпропетровський	Львівський	Кіровоградський	Житомирський
2012	–	Харківський	Кіровоградський	Житомирський
2013	Луганський	Одеський	Чернігівський	Вінницький

Отже, в першому кластері можна спостерігати в якості об'єкта-еталона Дніпропетровський регіон, що має потужний промисловий потенціал. У регіоні розташовано понад 700 промислових підприємств двадцяти основних видів економічної діяльності, на яких працюють 354,3 тис. осіб.

У структурі реалізації промислової продукції переважають такі види економічної діяльності: виробництво металу, машинобудування, видобуток руди, виробництво харчової продукції, хімічне виробництво. На Дніпропетровщині виробляється 18,4 % (майже 205 млрд грн) усієї реалізованої промислової продукції України. За цим показником регіон посідає друге місце в Україні.

У рейтингу конкурентоспроможності Дніпропетровський регіон серед регіонів України займає 3-тє місце, а за індексом інвестиційної привабливості – 5-те. Досвід Дніпропетровської області щодо розроблення та реалізації програм регіонального рівня свідчить про можливість об'єднання всіх фінансових джерел, використання внутрішніх ресурсів регіону та зовнішніх джерел, спрямування в значних обсягах коштів обласного бюджету

на вирішення завдань соціально-економічного розвитку регіону відповідно до стратегічних пріоритетів соціально-економічної, зокрема фінансової політики.

Пріоритетні галузі: агропромисловий та гірничо-металургійний комплекси, будівництво, легка промисловість, точне (високотехнологічне), машинобудування, космічна галузь [365].

У рамках другого кластера беззаперечним представником є Львівський регіон. Це досить потужний промисловий регіон, займає останніми роками 10-те місце серед регіонів України за обсягами реалізованої промислової продукції. Обсяги реалізованої промислової продукції упродовж 2002 – 2013 років поступово збільшуються, однак рівень конкурентоспроможності регіону ще не досить високий. Зважаючи на значні фінансово-економічні коливання у світі та їх вплив на розвиток економіки України, можна стверджувати про позитивні тенденції в економічному розвитку регіону. У рейтингу конкурентоспроможності Львівський регіон серед регіонів України займає 10-те місце, а за індексом інвестиційної привабливості – 2-ге.

Пріоритетні галузі: ІТ, виробництво комплектуючих для автомобілів, харчова промисловість, сільське господарство, туризм [365].

Репрезентантом третього кластера є Кіровоградський регіон. Кіровоградщина – регіон з великими можливостями. Регіон має свої переваги, резерви для динамічного зростання, залучення фінансових ресурсів, створення нових робочих місць, підвищення якості життя. В області розташовано близько 400 промислових підприємств. У структурі реалізації промислової продукції переважають такі види економічної діяльності, як виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, машинобудування, металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, частка яких у загальному обсязі реалізованої продукції області складає 80 %. У загальному обсязі валової продукції сільського господарства держави частка області складає 3,7 %, у тому числі: рослинництво – 4,6 %, тваринництво – 2,5 %. Провідною галуззю є рослинництво. Перевага надається вирощуванню зернових культур – пшениці, ячменю, круп'яних та бобових, а також технічних – соняшнику та цукрових буряків. Освоєно виробництво сої, ріпаку та інших нетрадиційних культур.

У рейтингу конкурентоспроможності Кіровоградський регіон серед регіонів України займає 26-те місце, а за індексом інвестиційної привабливості – 24-те. Формування нової моделі розвитку забезпечить нарощення виробничого потенціалу й підвищення міжнародної конкурентосп-

роможності економіки регіону, вихід на траєкторію сталого економічного зростання й проведення технічної модернізації.

Пріоритетні галузі: сільське господарство та машинобудування, харчова промисловість, відновлювана енергетика, інфраструктура аграрного ринку (овочесховища, оптові ринки, логістичні центри), добувна промисловість [365].

Четвертий кластер представлено Вінницьким регіоном. Це розвинений промислово-аграрний, науково-виробничий, культурно-освітній центр України та Поділля, де створені умови для якісного рівня життя громади, шляхом інноваційного розвитку економічного потенціалу і створення позитивного інвестиційного клімату. У регіоні в 2013 році функціонувало 8 744 великих, середніх і малих підприємств, в тому числі 13,6 % або 1 187 підприємств — це промислові, з яких 83,9 % складають малі підприємства. У структурі реалізації промислової продукції переважають харчова та енергетична галузі, частка яких у загальному обсязі реалізованої продукції області становить майже 80 %. У рейтингу конкурентоспроможності Вінницький регіон серед регіонів України займає 15-те місце, а за індексом інвестиційної привабливості – 13-те. Пріоритетні галузі: агропромислове виробництво, ІТ (інформаційно-комунікаційні технології), харчова та мікробіологічна промисловість, машинобудування і металооброблення, медицина, авіаційна промисловість, електроенергетика, туризм, хімічна і нафтохімічна промисловість [365]. Отже, для реалізації другого етапу оцінювання пріоритетності фінансування ППП за фінансовим потенціалом його секторів використано розраховані в підрозділі 2.2 значення інтегральних показників фінансового потенціалу ППП за секторами для тих регіонів, які були відібрані, як репрезентанти, у динаміці за період 2002 – 2013 років. Первинні статистичні дані в аспекті показників оцінювання пріоритетності фінансування ППП подано в табл. 3.18 [240].

Упроваджуючи другий етап розрахунків, за допомогою первинних даних, слід провести нормалізацію значень показників оцінювання пріоритетності фінансування ППП в аспекті секторів фінансового потенціалу, результати якого подано в додатку Ж, табл. Ж.1. Це дає можливість не лише порівняти значення інтегральних показників, а й виокремити серед регіонів найбільш пріоритетні. Кількісне відображення пріоритетності розглянутих кластерів запропоновано провести шляхом порівняння фактично отриманих даних із нормативно встановленими вимогами, розрахунок яких передбачає реалізацію третього етапу оцінювання пріоритетності фінансу-

вання ППП за фінансовим потенціалом його секторів, а саме визначення середніх величин на основі співвідношення (додаток Ж, табл. Ж.2). Отже, дані додатка Ж є інформаційною базою проведення наступного етапу оцінювання пріоритетності фінансування ППП за фінансовим потенціалом його секторів. Так, на даному етапі здійснено перехід від нормалізованих значень до бінарних показників оцінювання пріоритетності фінансування ППП, що характеризують кількість одержаних пріоритетів від виконання нормативно встановлених вимог. Динамічні зміни бінарних показників подано у вигляді додатка Ж, табл. Ж.3 [240].

Таким чином, розглядаючи дані, наведені в додатку Ж окремо для кожного з кластерів, побудуємо чотири таблиці: додаток Ж, табл. Ж.4 – кластер 1 – Дніпропетровський регіон, додаток Ж, табл. Ж.5 – кластер 2 – Львівський регіон, додаток Ж, табл. Ж.6 – кластер 3 – Кіровоградський регіон, додаток Ж, табл. Ж.7 – кластер 4 – Вінницький регіон.

Побудова даних таблиць є результатом систематизації бінарних характеристик показників оцінювання пріоритетності фінансування ППП за фінансовим потенціалом його секторів окремо для кожного з кластерів. Переходячи до практичної реалізації 5-ого етапу оцінювання пріоритетності фінансування ППП за фінансовим потенціалом його секторів, буде проведено розрахунок основних, додаткових та загальних пріоритетів та їх питомої ваги (табл. 3.19).

Отримані результати дають змогу стверджувати, що розподіл державної підтримки з урахуванням фінансового потенціалу публічного, приватного та фінансово-кредитного секторів публічно-приватного партнерства за рівнями пріоритетності матиме такий вигляд: 32,5 % повинно бути спрямовано в четвертий кластер, представником якого є Вінницький регіон – це підтверджує попередній аналіз, що характеризував Вінницький регіон як найбільш перспективний, 28 % – 2 кластер – Львівський регіон – як найбільш перспективний для розвитку, 22 і 17,5 % у 1 і 3 кластер відповідно.

Запропонований міжрегіональний розподіл державного фінансування публічно-приватного партнерства, що базується на комплексному застосуванні економетричних методів (кластерного, градієнтного аналізу), дозволяє оптимізувати структуру державного фінансування публічно-приватного партнерства та враховує диференціацію завдань державної фінансової політики на основні та додаткові залежно від пріоритетності їх реалізації.

Таблиця 3.18

Динамічні зміни значень показників оцінювання пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів

Регіони	Роки											
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Інтегральні показники фінансового потенціалу публічного сектору ППП (Іфппб)												
Дніпропетровський	0,22	0,3	0,30635	0,33	0,35	0,34	0,37	0,36	0,32	0,36	0,36	0,39
Львівський	0,44	0,3	0,3126	0,3	0,31	0,32	0,37	0,4	0,45	0,4	0,29	0,25
Кіровоградський	0,28	0,19	0,1567	0,35	0,22	0,24	0,19	0,2	0,13	0,13	0,15	0,19
Вінницький	0,34	0,22	0,23359	0,24	0,26	0,3	0,28	0,32	0,25	0,2	0,20	0,3
Інтегральні показники фінансового потенціалу приватного сектору ППП (Іфппр)												
Дніпропетровський	0,65	0,57	0,77	0,78	0,74	0,66	0,52	0,59	0,56	0,56	0,63	0,6
Львівський	0,35	0,33	0,35	0,32	0,31	0,34	0,37	0,38	0,42	0,39	0,34	0,34
Кіровоградський	0,31	0,3	0,3	0,24	0,26	0,3	0,3	0,29	0,39	0,34	0,31	0,29
Вінницький	0,3	0,25	0,25	0,25	0,22	0,2	0,16	0,17	0,28	0,25	0,25	0,23
Інтегральні показники фінансового потенціалу фінансово-кредитного сектору ППП (Іфпфк)												
Дніпропетровський	0,83	0,51	0,38	0,41	0,59	0,61	0,32	0,37	0,49	0,41	0,41	0,38
Львівський	0,35	0,23	0,26	0,32	0,32	0,3	0,23	0,34	0,27	0,2	0,29	0,24
Кіровоградський	0,13	0,13	0,18	0,23	0,11	0,08	0,17	0,28	0,22	0,14	0,22	0,21
Вінницький	0,22	0,2	0,28	0,32	0,15	0,13	0,21	0,33	0,28	0,19	0,27	0,2

Визначення пріоритетності фінансування публічно-приватного партнерства за фінансовим потенціалом його секторів

Кластери / регіони-репрезентанти	Сума бінарних характеристик в аспекті			Питома вага
	основних пріоритетів	додаткових пріоритетів	загальна сума пріоритетів	
1 / Дніпропетровський	12	8	20	22,09
2 / Львівський	12	13	25	27,91
3 / Кіровоградський	7	8	15	17,44
4 / Вінницький	12	16	28	32,56

Зважаючи на той факт, що фінансові ресурси є надзвичайно важливим чинником стимулювання та розвитку економіки, значної актуальності набуває оптимальний розподіл бюджетних коштів. Важливо зауважити, що визначення оптимальної структури державної підтримки у фінансуванні публічно-приватного партнерства, враховуючи існуючий стан розвитку економіки, виступає необхідною умовою подальшого поступального становлення держави.

3.3. Тенденції та перспективи зближення регіонів України за рівнем фінансового потенціалу секторів публічно-приватного партнерства

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується посиленням міжрегіональної диференціації, розширенням числа депресивних регіонів, що призводить до неможливості проведення єдиної фінансової політики, неможливості використання потенціалу міжрегіонального співробітництва, посилення відцентрових тенденцій, підвищення чутливості реагування фінансових індикаторів на формування кризових ситуацій на зовнішніх ринках, і як наслідок, стає одним із факторів, що роблять дестабілізуючий вплив на розвиток національної економіки в цілому.

У 90-ті роки ХХ ст. та на початку ХХІ ст. у США та країнах Європи виникли принципово нові напрями дослідження регіональної динаміки – математично обґрунтовані дослідження швидкості зближення (конвергенції) та розходження (дивергенції) основних соціально-економічних індикаторів розвитку регіонів [293]. Серед учених, які розробляли інструментарій і підходи до аналізу тенденцій конвергенції та дивергенції, слід

зазначити таких дослідників, як Р. Барро і Х. Сала-і-Мартін (R. Barro, X. Sala-i-Martin [341 – 343], Д. Ква (D. Quah) [356]. З російських досліджень треба зазначити роботи К. Глуценка [80 – 82], Є. Коломака [162; 163], Д. Зверєва [133], А. Іодчіна [135], А. Либман [184; 185] та ін.

Для визначення фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства під час реалізації програм регіонального розвитку у вітчизняних економічно-інституційних реаліях треба перевірити наявність конвергентно-дивергентних тенденцій для секторів ППП у регіонах України. Це дозволить виявити конвергентно-дивергентні процеси (зближення / віддалення) регіонів України за секторами фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства та проаналізувати перспективи і напрями процесу наближення різних груп (кластерів) регіонів України між собою.

Під конвергенцією розуміється зближення рівнів розвитку країн або регіонів у часі. Протилежний процес називається дивергенцією. З самого початку конвергенційна теорія була націлена на допомогу менш розвиненим країнам і регіонам у досягненні рівня більш розвинених, тобто на забезпечення економічного піднесення [77; 387]. Створення умов для забезпечення фінансової конвергенції є виключно важливим для формування системи взаємозв'язків між регіонами та розвитку конкурентних переваг найменш розвинених із них. Тим самим встановлюється межа розширення, що обумовлена економічною ефективністю, адже ефективність процесу конвергенції залежить від наявних відмінностей фінансових потенціалів, рівнів та темпів розвитку регіонів, можливостей подолання значного відриву в основних макроекономічних показниках. Логічно також припустити, що різні регіони мають різні траєкторії пропорційного зростання та, відповідно, різні довгострокові темпи зростання. У цьому випадку вирівнювання економічного, в тому числі і фінансового, розвитку регіонів може і не відбуватися. Завданням державної фінансової регіональної політики в такому випадку є прийняття таких інструментів, які можуть підняти рівноважні рівні стійких станів зростання слабо розвинених регіонів.

Одним із таких інструментів є публічно-приватного партнерства (ППП), що дозволяє залучити додаткові ресурси, перерозподілити ризики між державою та підприємницьким сектором, скерувати зусилля на вирішення вагомих суспільних цілей і завдань під час збереження за державою повноважень та функцій. Співпраця держави й приватного капіталу у формі

ППП розглядається як перспективний механізм розвитку слаборозвинутих регіонів та антикризовий інструмент їх подальшого піднесення розвинутих регіонів. Запропоновано детальніше розглянути сутність поняття конвергенція та визначити специфіку впливу даного процесу за секторами фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства [228].

Найбільшого поширення набули дві концепції конвергенції – так звані β (бета)- і σ (сигма)-конвергенції. Концепція β -конвергенції була введена в роботі Р. Барро і Х. Сала-і-Мартін [341 – 343] і визначає конвергенцію як процес "нарощування", за якого країни з нижчим рівнем розвитку мають більш високі темпи економічного зростання. Другий тип конвергенції, тобто σ -конвергенція, визначається як зменшення у часі дисперсії індикаторів розвитку за вибіркою країн або регіонів. Гіпотези β -конвергенції та σ -конвергенції є взаємозалежними, однак не еквівалентними. У ряді робіт [341 – 343] було доведено, що із абсолютної β -конвергенції σ -конвергенція напряду не слідує. Показано [341 – 343], що β -конвергенція є необхідною умовою для σ -конвергенції, але не є достатньою умовою, β -конвергенція передбачає існування тенденції до скорочення нерівності, але випадкові шоки можуть спотворювати тенденцію і навіть призводити до тимчасового збільшення відмінностей. У рамках β -конвергенції виокремлюють безумовну і умовну конвергенції. Безумовна β -конвергенція [341] передбачає, що всі регіони прагнуть до єдиної траєкторії пропорційного зростання. З цього припущення випливає, що регіони мають однорідну структуру економіки, відмінності в рівнях розвитку є тимчасовими і пояснюються виключно різними початковими рівнями доходу. В умовах суттєвих економічних, інституційних та географічних відмінностей між регіонами таке припущення є нереалістичним. Умовна β -конвергенція передбачає, що різні регіони мають різні траєкторії пропорційного зростання, які визначаються специфічними регіональними факторами розвитку [103; 163; 269; 293].

Конвергенція – термін, який використовується в економіці для позначення зближення різних економічних систем, економічної та соціальної політики різних країн, тобто зближення чи нівелювання різниці. Можливості досягнення рівноважного стану означають, що регіони з меншим фінансовим потенціалом повинні розвиватися більш швидкими темпами з метою порівняння з лідерами (рис. 3.2) [228].

Алгоритм визначення конвергентно-дивергентних тенденцій за фінансовим потенціалом публічно-приватного партнерства

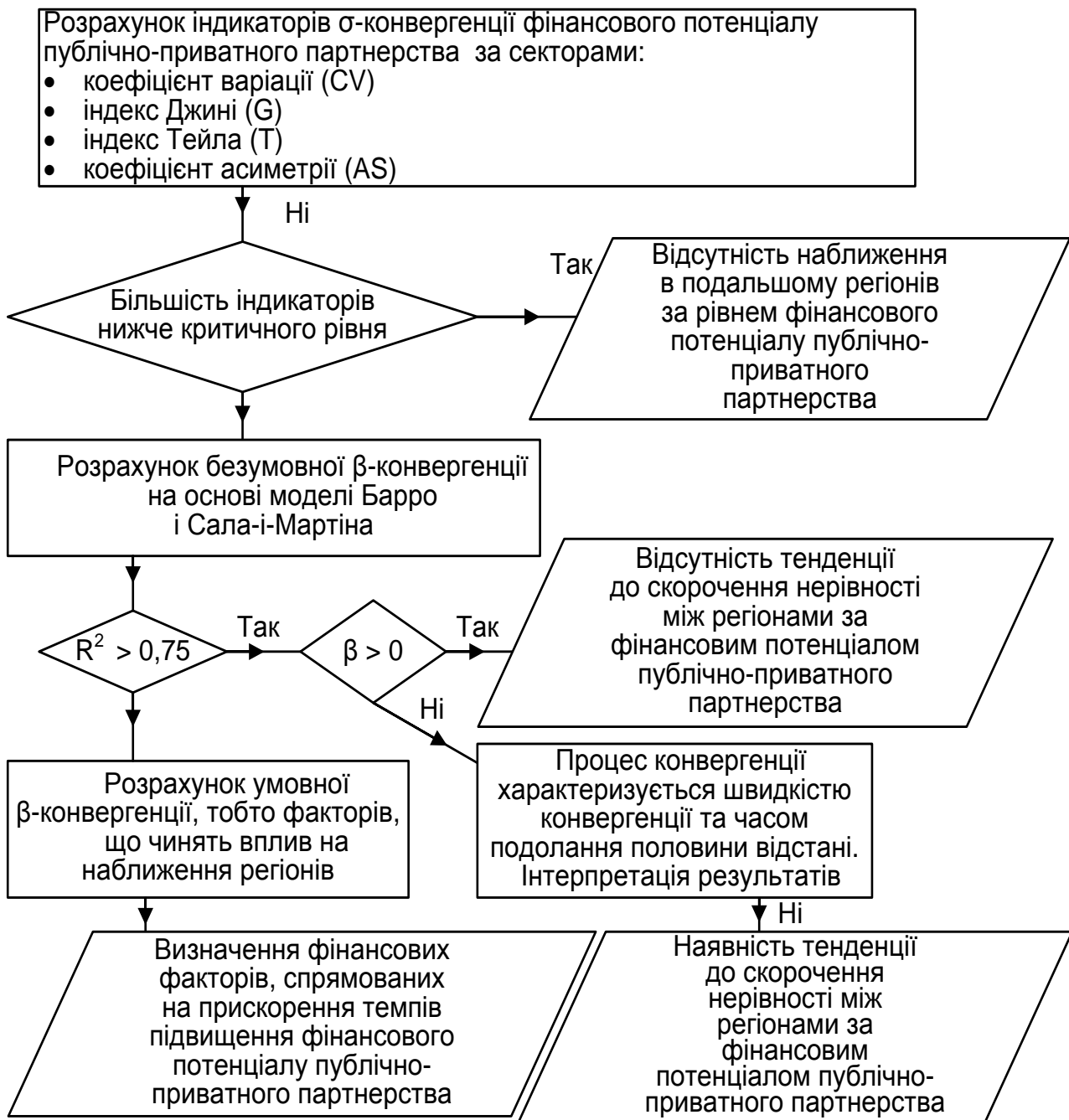


Рис. 3.3. Алгоритм визначення тенденції зближення регіонів України за фінансовим потенціалом публічно-приватного партнерства

Для перевірки гіпотези про наявність σ -конвергенції найбільш часто використовуються показники варіації: дисперсія, середнє квадратичне відхилення або коефіцієнт варіації. Причому більш переважно викорис-

тання коефіцієнта варіації: на відміну від дисперсії або середнього квадратичного відхилення вона не залежатиме від розмірності і масштабу. Крім того, можна використовувати і такі показники нерівності, як коефіцієнт асиметрії, коефіцієнт Джині та індекс Тейла [269].

Коефіцієнт варіації (CV) [268]:

$$CV = \frac{\sqrt{\frac{p_i}{P} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}}{\bar{x}} . \quad (3.21)$$

Індекс Джині (G) [268]:

$$G = \frac{1}{\bar{x}} \times \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i - x_j . \quad (3.22)$$

Коефіцієнт асиметрії (AS) [268]:

$$AS = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^3}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \times \frac{1}{\bar{x}} \quad (3.23)$$

Індекс Тейла [268]:

$$T = \sum_{k=1}^n \frac{x_k}{\sum_{i=1}^n x_i} \ln \frac{x_k}{\sum_{i=1}^n x_i / n} \quad (3.24)$$

де x_i і x_j – значення змінної в i та j -му регіонах;

$i = 1 \dots n, j = 1 \dots n$;

n – кількість регіонів.

Для перевірки гіпотези були використані розраховані інтегральні показники рівня фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства регіонів України за 2002 – 2013 роки, як найбільш узагальнювального показника. Індикатори σ -конвергенції включають коефіцієнт варіації (CV), коефіцієнт Джині (G), індекс Тейла (T) і коефіцієнт асиметрії (As) (табл. 3.20 – 3.22) [228].

Таблиця 3.20

Індикатори визначення σ -конвергенції за фінансовим потенціалом публічного сектору публічно-приватного партнерства

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
G	4,5	4,83	2,87	3	3,91	3,47	3,12	2,82	3,54	4,67	6,14	3,64
CV	0,31	0,42	0,3	0,31	0,28	0,28	0,3	0,3	0,38	0,5	0,53	0,33
T	1,18	2,01	1,14	1,16	0,97	0,94	1,05	1,1	1,72	2,72	2,81	1,34
As	0,43	1,24	0,54	0,46	0,8	0,99	1,46	0,83	1,05	1,4	2,66	0,82

Таблиця 3.21

Індикатори визначення σ -конвергенції за фінансовим потенціалом приватного сектору публічно-приватного партнерства

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
G	4,11	3,71	5,13	4,71	4,2	5,08	5,27	5,45	3,05	4,43	4,82	6
CV	0,4	0,37	0,47	0,48	0,45	0,41	0,32	0,36	0,29	0,33	0,35	0,36
T	1,63	0,19	2,39	2,3	1,4	1,09	0,89	1,35	5,96	3,13	2,93	1,21
As	2,28	1,62	2,18	2,44	2,37	1,38	0,52	0,76	0,96	1,12	0,86	1,02

За коефіцієнтом варіації CV сукупність вважається однорідною, якщо коефіцієнт не перевищує 33 %. Індекс асиметрії, Джині та Тейла змінюється від 0 до $\ln R$. Крайні значення відповідають абсолютного міжрегіонального рівності і концентрації всієї активності в одному регіоні відповідно. Чим більше значення індексу, тим вищі просторові відмінності.

Результати, наведені в табл. 3.6 – 3.8, дають можливість відкинути гіпотезу про наявність σ -конвергенції. Розрахунок індикаторів виявив значне наближення чи навіть перевищення критичних рівнів (рис. 3.4), що свідчить про відсутність тенденції до скорочення дисперсії фінансового потенціалу ППП за секторами між регіонами України. Це доводить низький рівень адаптивності регіональних систем до мінливих умов.

Таблиця 3.22

Індикатори визначення σ -конвергенції за фінансовим потенціалом фінансово-кредитного сектору публічно-приватного партнерства

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
G	6,92	4,25	2,53	2,41	5,61	7,63	2,29	1,52	2,33	3,73	3,7	3,69
CV	0,6	0,39	0,19	0,17	0,58	0,69	0,18	0,11	0,18	0,31	0,3	0,38
T	3,36	1,52	0,42	0,38	3,33	4,54	0,41	0,15	0,37	1,17	1,03	1,6
As	2,7	2,7	0,71	0,51	2,32	2,29	1,26	0,14	1,94	0,88	1,16	1,41

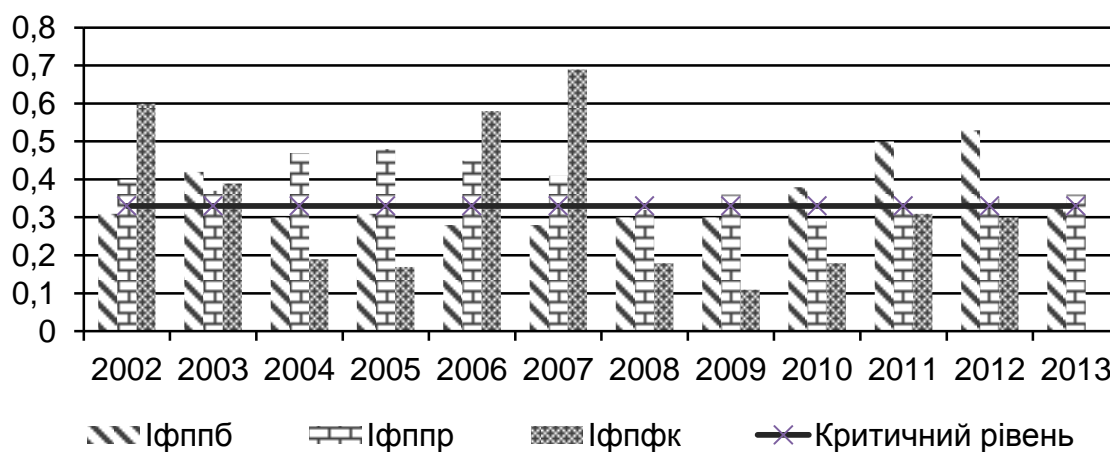


Рис. 3.4. Показники варіації фінансового потенціалу ППП за секторами за період 2002 – 2013 років

Базовою для емпіричних оцінок є модель безумовної β -конвергенції. У якості базової моделі в пропонуваному комплексі була розглянута модель Барро і Сала-і-Мартіна (модель безумовної β -конвергенції) [81], в якій передбачається, що в довгостроковому періоді регіони приходять до єдиної для всіх траєкторії пропорційного зростання.

Припущенням цієї моделі є те, що в довгостроковій перспективі регіони повинні приходити до загальної траєкторії збалансованого зростання. Формально модель безумовної конвергенції можна представити у вигляді [341]:

$$\frac{\ln \frac{y_t}{y_0}}{T} = \alpha + \beta \ln(y_0) + \varepsilon, \quad \varepsilon \sim N(0, \sigma^2), \quad (3.25)$$

де T – кількість років;

y_t, y_0 – метр, який містить норму технологічного прогресу та рівень доходу на душу населення в стійкому стані рівноваги в кінцевий (T) і початкового (0) моменти часу відповідно;

α, β – параметри моделі конвергенції;

ε – випадкова компонента.

Темп конвергенції визначається знаком та значенням коефіцієнта β . Якщо $\beta < 0$, то по досліджуваній змінній спостерігається конвергенція; якщо $\beta > 0$, то має місце дивергенція. Розрахунок здійснено за допомогою побудови регресійних моделей темпів зростання параметрів. Результати оцінювання параметрів моделі наведені в табл. 3.23 [228].

Таблиця 3.23

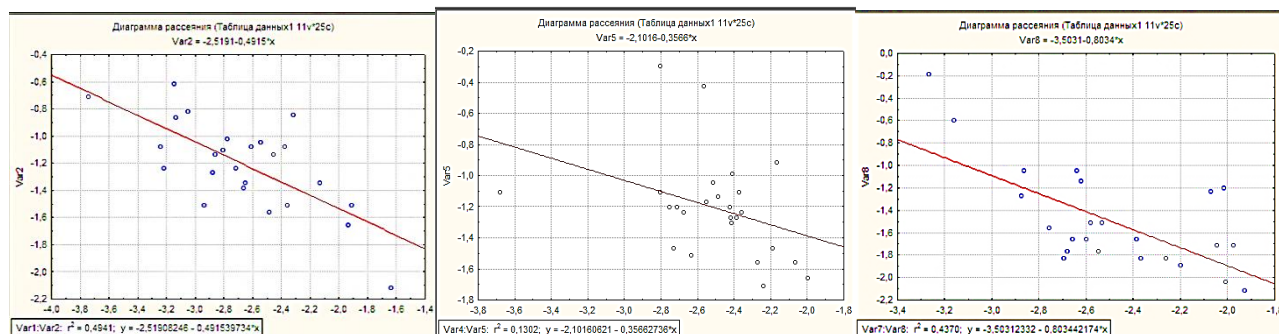
Перевірка наявності тенденції у прагненні регіонів України до єдиної траєкторії пропорційного зростання за фінансовим потенціалом ППП

Показники	β	R^{2*}
Фінансовий потенціал публічного сектору ППП	-0,492	0,4941
Фінансовий потенціал приватного сектору ППП	-0,357	0,1302
Фінансовий потенціал фінансово-кредитного сектору ППП	-0,803	0,4370

* R^2 – оцінювання значущості побудованої моделі. Якщо $R^2 > 0,6$, модель адекватна.

Графічний аналіз взаємозв'язку між темпами зростання фінансового потенціалу ППП і його рівнем дозволяє зробити висновок про слабкі конвергентної-дивергентні процеси протягом досліджуваного періоду (2001 – 2012 роки), про що свідчить малий кут нахилу прямих (рис. 3.5 (а–в)). Конвергентно-дивергентної тенденції не спостерігаються.

Аналіз даних, наведених у табл. 3.23 та на рис. 3.5, дозволяє зробити висновок про статистичну незначущість параметрів моделі безумовної конвергенції, що підтверджує гіпотезу про відсутність єдиної для всіх регіонів траєкторії рівноважного зростання.



а) публічний сектор б) приватний сектор в) фінансово–кредитний сектор

Рис. 3.5. Графічне зображення зближення регіонів України за фінансовим потенціалом публічно-приватного партнерства

Використання показників диференціації, розрахованих за групами, сформованих залежно від рівня обраного показника, значно збагачує можливості аналізу та інтерпретації даних, дозволяє кількісно виміряти нерівномірності всередині окремих груп, було використано квінтільний метод.

Оскільки просторово-часовий аналіз міжрегіональної соціально-економічної диференціації дозволив виділити стійкі кластери регіонів з різними рівнями фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства,

то доцільно оцінити рівень конвергенції окремо для кожного з кластерів. Результати оцінювання параметрів моделі в рамках кластерів наведені в табл. 3.24 [228].

Таблиця 3.24

Перевірка наявності тенденції у прагненні регіонів до єдиної траєкторії пропорційного зростання в аспекті кластерів

Показники	Кластери	α	β	R^2
Фінансовий потенціал публічного сектору публічно-приватного партнерства	1	-1,67	-4,7	1,00
	2	-3,06	-0,75	0,97
	3	-2,23	-0,32	0,88
	4	0,46	-2,13	0,46
Фінансовий потенціал приватного сектору публічно-приватного партнерства	1	-1,85	-0,55	1,00
	2	-1,76	-0,28	0,02
	3	-2,42	-0,48	0,49
	4	-2,92	-0,59	0,64
Фінансовий потенціал фінансово-кредитного сектору публічно-приватного партнерства	1	-12,85	-3,88	1,00
	2	-1,76	-0,26	0,93
	3	-3,28	-0,67	0,54
	4	-1,53	0,06	0,0035

Отримані результати свідчать про явно виражену конвергенцію в першому кластері, що означає їх взаємозв'язок за фінансовим потенціалом секторів ППП. Найбільш низька схильність до скорочення нерівності між регіонами спостерігається за фінансовим потенціалом приватного сектору ППП, що пояснюється непослідовним розвитком підприємництва в Україні та неспроможністю приватного сектору до участі у публічно-приватному партнерстві.

Також слід зазначити високий рівень конвергентних тенденцій для фінансового потенціалу публічного сектору ППП, що про високий рівень взаємозв'язків між органами місцевого самоврядування та урядом, їх високу урегульованість та фінансову залежність.

Наступним етапом аналізу є визначення стійкості розвитку регіонів в подальшому за фінансовим потенціалом ППП, що доцільно визначити за допомогою клубної конвергенції. Клубна конвергенція означає, що показник розвитку сходиться до різних рівнів у довгостроковій перспективі, якщо в економіці присутні структурні неоднорідності і початкові умови значно впливають на розвиток [163].

Замість регресій Д. Ква використовує для аналізу конвергенції ланцюги Маркова. Дослідження ланцюгів Маркова можна звести до аналізу матриці перехідних ймовірностей, кожен елемент якої – ймовірність пере-

ходу зі "стану n в стан m". Сутність методу зводиться до розподілу середовищ за регіонами у вихідний і кінцевий моменти часу, так звані цільові роки. Потім регіони ранжуються за зростанням і за даним розподілу виділяються 20 % групи (квантилі для кожного року окремо). Результатом виступає матриця ймовірності переходу регіонів з одного квантиля в інший. Ймовірність переходу розраховується як відношення частоти переходів на початкова кількість регіонів у групі [267]:

$$P = \frac{n_{in}}{N_{i0}}, \quad (3.26)$$

де n_{in} – кількість регіонів, які перейшли з групи і в групу j;

N_{i0} – кількість регіонів у групі і в початковий момент часу.

Розділивши регіони за кластерами та дослідивши їх динаміку віднесення до певного кластера в подальшому, буде визначено кількість їх стабільних положень та переходів до інших кластерів, що визначає потенційну можливість формування постійних кластерів за рівнем фінансового потенціалу ППП та ймовірність переходу до кластера більш високого рівня. Перехід кожного з регіонів протягом періоду 2002 – 2013 років відображено в матриці переходів (табл. 3.25). Дана матриця відображає, скільки разів, і в які групи переходили регіони протягом зазначеного періоду. На діагоналі матриці відображено кількість переходів із плином часу у свою ж групу, тобто, іншими словами, кількість незмінних положень. Для побудови матриці перехідних ймовірностей, необхідно кожен з переходів розділити на вихідне кількість станів у кластері. Формується матриця розмірністю і на j, в якій відображається ймовірність переходу регіонів з одного кластера в інший [228].

Таблиця 3.25

Матриця переходу регіонів України між кластерами за фінансовим потенціалом публічно-приватного партнерства

Групи за рівнями потенціалу ППП		Кінцевий стан				Кількість початкових станів у кластері
		Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	
Початковий стан	Кластер 1	23 (94 %)	1 (2,2 %)	0 (0 %)	0 (0 %)	24
	Кластер 2	1 (4 %)	34 (73,9 %)	7 (6,2 %)	7 (8,5 %)	49
	Кластер 3	1 (4 %)	6 (13 %)	84 (74,3 %)	21 (25,6 %)	112
	Кластер 4	0 (0 %)	5 (10,9 %)	22 (19,5 %)	54 (65,9 %)	81
Кількість кінцевих станів у кластері		25	25	46	113	

Виходячи з матриці перехідних ймовірностей, можна зробити висновок, що досить висока ймовірність для регіонів залишитися у своєму початковому кластері, перехід з низького у середній кластер та навпаки може статися з імовірністю до 25 %.

Таким чином, можна стверджувати, що регіони є доволі сталими у розподілі на кластери за фінансовим потенціалом ППП, адже сталість регіонів України за кластерами перевищує 65 %. Найбільш усталеним є кластер 1, тому що регіони цього кластера мають високі значення інтегральних показників, є доволі стабільними, а іншим регіонам доволі важко досягти їх рівня. Найменш сталим є кластер 4, що пояснюється невеликим розривом у значеннях між кластерами 2, 3 і 4, тому перехід є більш ймовірним. У табл. 3.26 наведені регіони за відсотком їх сталості у кластері чи ймовірністю переходу до кластера більш високого рівня.

Таблиця 3.26

Перспективи регіонів України підвищити фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства

Перспективи	Ймовірність, %	Регіони
Стійкість кластера 1	100	Дніпропетровський, Донецький
Стійкість кластера 2	80 – 100	Харківський, Львівський, Одеський
Перехід з кластерів 2 та 3 до 1	20	Луганський
Стійкість кластера 3	80 – 100	Кіровоградський, Миколаївський, Полтавський, Сумський, Черкаський, Чернігівський
Перехід з кластера 3 до 2	30 – 50	АР Крим, Запорізький
Стійкість кластера 4	80 – 100	Вінницький, Житомирський
Перехід з кластера 4 до 2 та 3	60 – 90	Івано-Франківський, Київський, Рівненський, Тернопільський, Херсонський, Хмельницький, Чернівецький

Ймовірність залишитися в кластері характеризує стійкість розвитку регіонів у подальшому. Найбільш стійкі регіони ніколи не змінювали свого положення. Це характерні представники кластера і регіональна політика під час формування різних підходів до даним кластерам повинна бути зорієнтована саме на ці регіони.

Регіони, у яких є висока ймовірність перейти до кластера більш високого рівня, є так званими граничними регіонами. Їх нестійке положення могло бути викликано різними програмами фінансового розвитку управління в певні роки. Однак на даний період видно, що у цих регіонів є потенціал для більш високого рівня розвитку, і метою є виявити, що впли-

нуло в певні періоди на посилення їх розвитку, які фактори або які важелі фінансової політики є ефективними в даній групі регіонів. До них доцільно формувати підхід підтримки та розвитку тих характеристик, які б допомогли їм зміцнитися в кращому положенні.

Регіони, відповідні з високою ймовірністю кластера 3, потребують значної державної підтримки й у формуванні відповідного фінансового стимулювання для розширення можливостей їх розвитку. У компетенції державної фінансової політики держави не допустити значного занепаду одних на тлі розвитку інших територій, шляхом формування системи взаємозв'язків між регіонами та розвитку конкурентних переваг найменш розвинених з них. У цілому, очевидні диспропорції регіонів України за фінансовим потенціалом публічно-приватного партнерства вимагають формулювання пропозицій, які б сприяли створенню умов для міжрегіонального вирівнювання. Додатковий аналіз факторів дозволить визначити, які причини впливають на процеси конвергенції регіонів України за рівнями потенціалів ППП та надати рекомендації щодо розвитку конкурентних переваг найменш розвинених регіонів.

3.4. Управління ризиками проектного фінансування в межах проектів публічно-приватного партнерства

В Україні за останні півтора десятка років спостерігається відставання від розвинених країн за всіма параметрами, і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності економіки країни, гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості, зниження якості робочої сили, неможливість використання сучасних добутоків інформаційних систем. Усе це, в першу чергу, пов'язане із недостатніми обсягами фінансування, які не відповідають загальноприйнятим тенденціям. У державному бюджеті не вистачає коштів, які б дозволили забезпечити всі перетворення, необхідні для реформування країни, а збереження таких тенденцій у подальшому може призвести до остаточного вибуття України із числа економічно розвинутих країн світу.

Вагомим наслідком зазначеної тенденції є фінансово-економічна криза. Одним із чинників цього явища є регрес у динаміці інвестиційного попиту у країні. Досвід боротьби з наслідками цієї кризи провідних країн світу обґрунтовує як активні заходи у сфері грошової політики, так і не менш важливі заходи у фінансовій політиці та у політиці стимулювання інвестиційного попиту, безпосередньої публічної (державної, муніципальної) участі

в інвестиційних проектах, надання пільг в оподаткуванні для малих і середніх підприємств та тих, що інвестують в інноваційні проекти. Реалізація стратегічно важливих інвестиційних проектів, як правило, не відповідає бажаним комерційним цілям інвесторів, а дуже часто обґрунтовується соціальною чи/та екологічною ефективністю. Тому без створення особливих інвестиційних умов приватний капітал комерційних банків не мотивований наявними перспективами.

Одним з основних каналів розширення фінансових ресурсів й мобілізації необхідних коштів для розвитку економіки може стати публічно-приватне партнерство (ППП). PPP є одним з діючих механізмів, які дозволяють вирішити існуючі проблеми: неможливість задовольнити зростаючі потреби в фінансових коштах за рахунок держбюджету та низька ефективність витратності державних коштів.

ППП є привабливим для банків, адже вони мають ресурси для оцінювання та моніторингу проектів. Наразі банки стали постачальниками боргового фінансування проектів PPP. Незалежно від цього, в поточних умовах залучити кошти для реалізації проекту в повному обсязі важко, адже довгострокове боргове фінансування залишається недоступним, що призводить до використання банками короткострокового боргового фінансування, строком до 5 років, після закінчення якого виникає ризик рефінансування. Виходом з цієї ситуації може бути поділ ризику рефінансування між публічним та приватним партнерами, адже держава вже несе цей ризик за власними запозиченнями та запозиченням державних підприємств.

Для реалізації інвестиційних проектів за участю фінансових установ на засадах PPP використовують такі форми фінансування [217, с. 44]:

державне фінансування, що здійснюється шляхом залучення органами влади запозичених коштів за більш низькими відсотковими ставками та кредитування ними проекту, також надання грантів, субсидій, гарантій. Обсяги, строк погашення та відсоткова ставка державних позик та облігацій значною мірою залежать від рейтингу країни та від джерел кредитного фінансування. Проте під час державного фінансування можуть виникнути труднощі у зв'язку зі зростанням державного боргу, тобто кредитоспроможності держави. Таким чином, для країн з великим розміром боргу щодо ВВП державне фінансування інфраструктурних проектів може бути обтяжливим тягарем порівняно з іншими формами фінансування;

приватне фінансування є власне частковим (акціонерним) фінансуванням. Під час акціонерного фінансування інвестиційні компанії, венчурні фірми, банки та будівельні компанії, а також держава або міжнародні

організації беруть участь у капіталі проектної компанії, тобто акціонери стають власниками проектної компанії пропорційно до їхньої частки капіталу та розраховують на прибутковість від інвестованого капіталу за рахунок дивідендів, які виплачуються вже після кредитних зобов'язань. Механізм приватного фінансування передбачає організацію фінансування ППП в основному за рахунок коштів інвестора проекту. У цьому випадку держава вирішує дві проблеми: здійснюється економія бюджетних коштів і основною оперативною функцією держави стає організація поточного державного контролю за ефективним витрачанням коштів підприємницьких структур [52, с. 52]. Проте за умов приватного фінансування загальна вартість проекту може зрости через більш високі відсоткові ставки, за якими приватні інвестори залучають інвестиції порівняно зі ставками для держави;

корпоративне фінансування, тобто поєднання різних форм зовнішнього інвестування проекту. Кредитне фінансування в основному здійснюється шляхом синдикованої позики, яка надається комерційними кредиторами або ринками капіталу. Умови кредитування значно залежать від специфіки проекту та особливостей країни: політичної стабільності, валютних резервів за кредитами в іноземній валюті та рівня інфляції;

проектне фінансування, що розуміють як пряме кредитування компанії, яка спеціально створена під відповідний проект. Погашення кредиту відбувається за рахунок грошових потоків компанії, а забезпеченням кредиту виступають поточні активи проекту та майбутні доходи. У випадку проектного фінансування до проекту залучаються декілька приватних інвесторів (консорціум) під час реалізації комплексу заходів фінансової підтримки з боку держави. Іншими словами, державне інвестування здійснюється або на принципах співфінансування з приватним капіталом, коли кожна сторона фінансує створення окремих елементів загального інфраструктурного об'єкта, або за допомогою об'єднання ресурсів у рамках створеної проектної компанії (вкладення в статутний капітал спільного підприємства) [114, с. 36–37].

Слід зазначити, що останнім часом фінансування проектів публічно-приватного партнерства, зазвичай, ґрунтується на принципах проектного фінансування, за умов якого у кредиторів повністю відсутнє або мається обмежене право регресу щодо організацій-учасників партнерства на випадок виникнення проблем з компенсацією коштів за проектом (на відміну від корпоративного фінансування). Найбільшого поширення механізм проектного фінансування набуває зазвичай у тих секторах економіки, які вимагають для свого розвитку великих інвестиційних витрат, мають дов-

гострокові капіталомісткі активи, тривалі періоди амортизації і повернення засобів акціонерам і кредиторам. На погляд авторів, як механізм фінансування, ідея проектного фінансування повною мірою відповідає потребам проекту ППП, але класичне визначення ПФ потрібно адаптувати до українських умов (рис. 3.6). Цей механізм характеризується гнучкістю та ефективністю управління залученими інвестиціями, паритетним розподілом ризиків та відповідальності між учасниками.

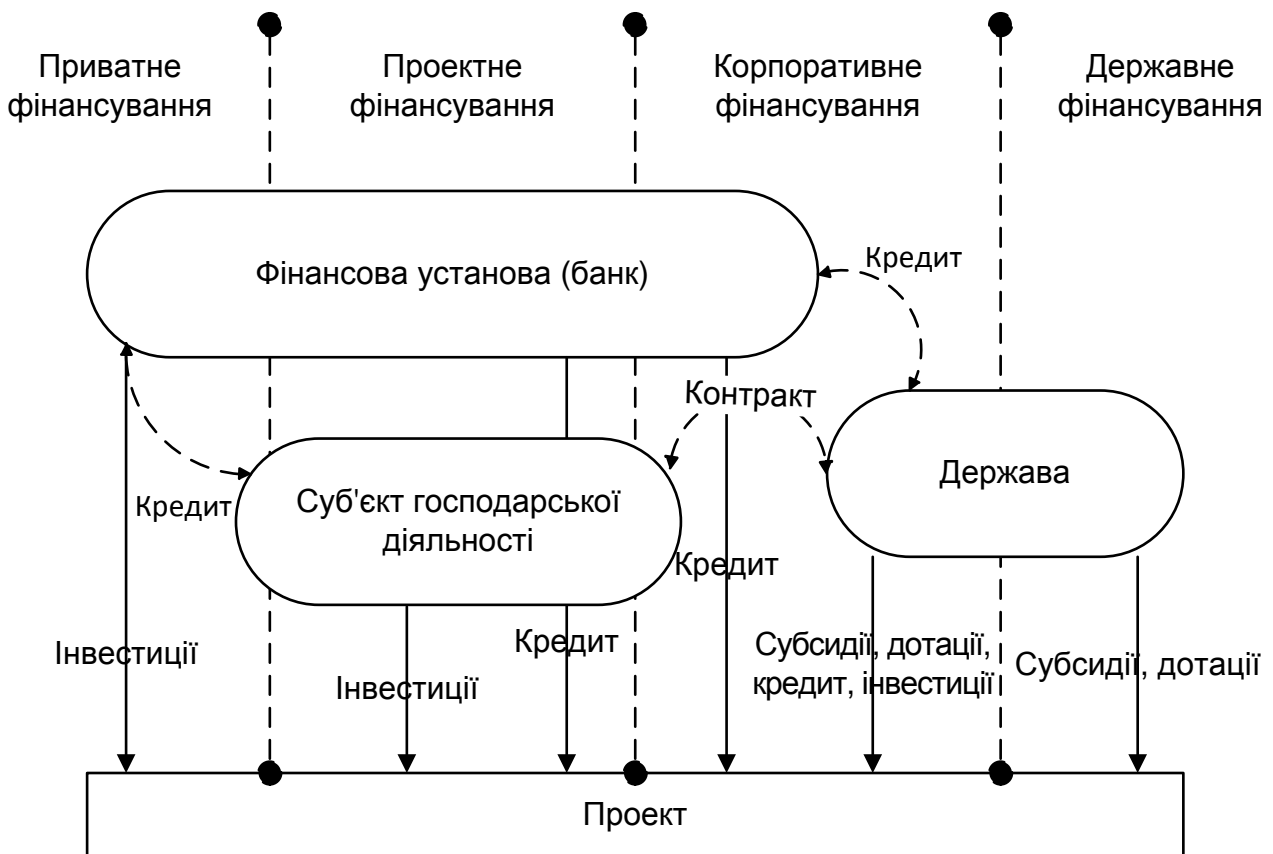


Рис. 3.6. **Форми фінансування публічно-приватного партнерства**

На фінансову установу (банк) впливають переважно фінансові ризики. Фінансовий ризик містить, перш за все, надійність джерел фінансування, що залучаються до реалізації проекту, а також обмеження, які виникають як на момент фінансового закриття угоди, так і впродовж всього проектного циклу. Цей ризик може призвести до збільшення вартості проекту і зробити ключовий вплив на фінансову життєздатність проекту. Виходячи із структури проектного фінансування, слід визначити джерела формування капіталу проектного підприємства, їх сутність, переваги та недоліки (табл. 3.27). Фінансова схема проектів публічно-приватного партнерства припускає використання сучасних фінансових інструментів, які широко використовуються у всьому світі.

Характеристика структури ППП за джерелами формування капіталу проектного підприємства

Джерело	Сутність	Переваги	Недоліки
Державний капітал	Надається державним, регіональним або муніципальним органом влади. Чим вищий "безвідплатний" капітал, тим більше гарантій для учасників, що надають, передусім, позиковий капітал. Може використати засоби спеціально створеного Інвестиційного фонду і засобу свого бюджет	Відсутність потреби у поверненні або/та платі за капітал. Пониження мінімальної вартості проекту. Ймовірність нераціонального використання грошових коштів	Тривалий процес розгляду заявок. Велика кількість заявок вирушає на доопрацювання. Низька активність регіонів, що свідчить про відсутність інтересу регіонів в отриманні державних фінансових коштів
Власний капітал	Формується засобами учасників приватного капіталу. Акції можуть бути основним фінансовим інструментом, що акумулює власний капітал	Присутність упродовж усього життєвого циклу проекту	Обмеженість ресурсів. Необхідність розподіляти права та прибуток (продаж акцій)
Позиковий капітал	Формується із засобів, що надаються інвесторами у вигляді кредиту. Для інвесторів характерна їх участь тільки в процесі фінансування проекту. Це найбільш забезпечений вид капіталу	Простота доступу. Великий вибір варіантів залежно від умов. Перекладання ризиків на кредитора	Їх участь не поширюється на увесь життєвий цикл проекту. Підлягає поверненню
Додатковий капітал	Формується, як правило, за рахунок спонсорів (безпосередні учасники проекту ППП інвестують додаткові кошти з метою отримання додаткового прибутку). Ці фінансові кошти піддаються меншому ризику, але і прибуток за ними також обмежений певною процентною ставкою. Як правило, це просто позика, за надання якої кредитор замість відсотків отримує право на пайову участь в прибутку	Збільшує кредитоспроможність підприємства. Може відбуватися на самому початку проекту, коли приватний бізнес бачить переваги у збільшенні власного капіталу, але не хоче піддавати додаткові кошти високим ризиками	Підлягає поверненню з певною часткою прибутку

Механізм проектного фінансування дозволяє об'єднати різні фінансові інструменти, а також певні гарантії з боку держави повинні забезпечити істотний приплив інвестицій в інфраструктурну сферу.

Таким чином, ураховуючи необхідність залучення додаткових джерел фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проектів, необхідно розширити співпрацю державних органів та банків у процесі антикризового регулювання економіки. З метою підвищення зацікавленості банків у співпраці з органами самоврядування та збільшення обсягів фінансування об'єктів публічної власності необхідно:

- розробити нові механізми та схеми залучення коштів, що включають підтримку позичальника;
- вирішити права кредиторів у частині гарантій щодо своєчасного погашення та обслуговування боргу;
- залучити державні банки до кредитування та інвестування коштів у національні проекти;
- стимулювати залучення кредитних ресурсів комунальними підприємствами зокрема шляхом укладання угод публічно-приватного партнерства

Фінансування публічно-приватного партнерства залежить від типу капіталу, впливають на виручку, рівень ризиків, структурування проекту, умови кредитування (термін погашення, відсоткові ставки/збори, потреба в іноземній валюті), фінансову привабливість проекту та ін. У процесі розвитку публічно-приватного партнерства наступним етапом є використання проектного фінансування, що збільшить участь фінансових установ (банків) у реалізації ППП. У подальшому актуалізується питання ефективного використання фінансових коштів у процесі фінансування ППП, що потребує розроблення відповідної методології щодо оцінювання вартості державної підтримки та аналізу її доцільності, а також використання фінансових інструментів за певних умов ППП.

ППП має принципову відмінність від звичної моделі фінансування розвитку зі складчиною держави чи органів місцевого самоврядування та приватного бізнесу. Ключовим фактором ППП є управління учасниками взаємними ризиками, що дозволяє прямо застосувати той фінансовий важіль, який виникає під час цієї форми взаємодії. Саме ефективний та збалансований розподіл ризиків між публічним та приватним партнерами є основною вимогою та головним принципом ефективного реалізації ППП (рис. 3.7).

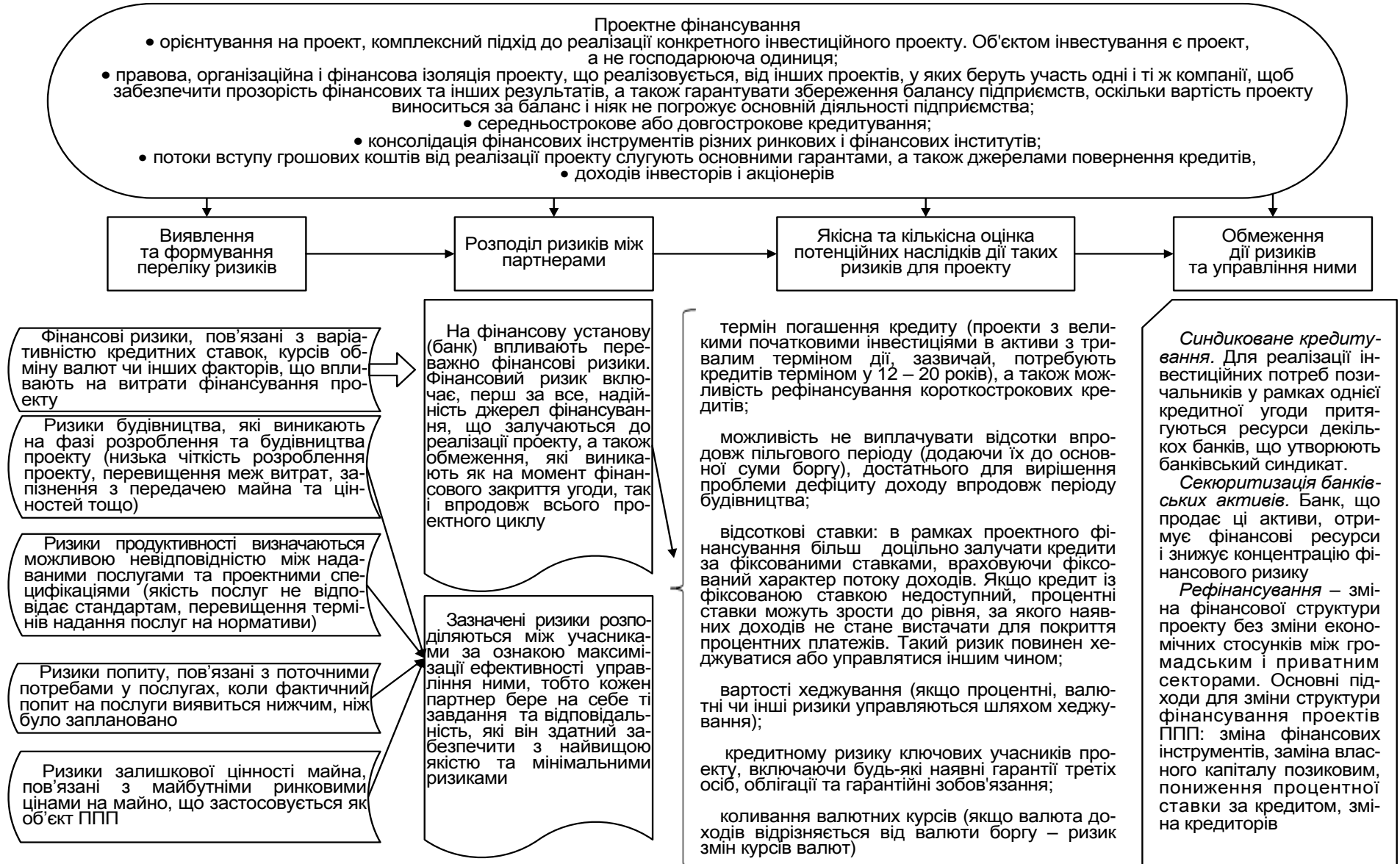


Рис. 3.7. Управління ризиками проектного фінансування в межах ППП

Ураховуючи обмежені можливості фінансування за рахунок державного бюджету, відсутність власних коштів підприємств за потреби в значних обсягах фінансування ППП, одним із основних напрямів державної фінансової підтримки ППП має стати стимулювання банківського кредитування, зокрема на засадах публічно-приватного партнерства. Фінансова схема проектів публічно-приватного партнерства припускає використання сучасних фінансових інструментів, які широко використовуються у всьому світі. Участь українських фінансових інститутів у проектах ППП дозволить не лише забезпечити проектні підприємства необхідним об'ємом капіталу, але і фінансові інститути вийдуть на іншій, якісно і кількісно новий рівень надання послуг. Механізм проектного фінансування дозволяє об'єднати різні фінансові інструменти, а також певні гарантії з боку держави повинні забезпечити істотний приплив інвестицій в інфраструктурну сферу.

Очевидно, що до основних методів подолання фінансових проблем формування публічно-приватного партнерства слід віднести розроблення державних програм у банківській сфері України.

Серед таких заходів, як найбільш важливих, можна зазначити такі:

- пріоритетне спрямування інвестиційних та фінансових, кредитних ресурсів на створення нових робочих місць у інформаційно-містких сферах розвитку реального сектору (високотехнологічні виробництва, нова енергетика, об'єкти інфраструктури);
- відкриття кредитних ліній платоспроможним фінансовим установам і компаніям;
- створення системи тимчасового страхування всіх банківських депозитів;
- забезпечення можливостей "вливання свіжої крові" до банківської системи через створення можливостей купівлі акцій комерційних кредитно-фінансових установ;
- часткова націоналізація "проблемних" банків; стимулювання структурних змін у бізнесі;
- формування системи антикризових інститутів: оптимізації маркетингових витрат, підготовки кадрів для нових умов господарювання.

Висновки

У процесі глобалізації світової економіки та лібералізації ринків виникає інтерес до проблем конкурентоспроможності економіки України. Підвищення конкурентоспроможності економіки та перехід на інноваційний шлях розвитку є ключовим завданням державної економічної політики, головною метою якої є створення передумов до вступу України в ЄС зі зменшенням розриву у рівні життя та досягненням економічних та інституційних критеріїв конвергенції, що потребує мобілізації зусиль усіх суб'єктів економіки, а також розвитку партнерських відносин між державою та бізнесом. Тому дослідження розвитку публічно-приватного партнерства (ППП) як важливого інструмента підвищення національної конкурентоспроможності набуває важливого теоретичного та практичного значення.

У монографії подано теоретичне узагальнення і практичні рекомендації щодо формування фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства, розроблення й обґрунтування науково-методичного забезпечення його оцінювання та визначення напрямів його підвищення.

Перший розділ присвячено теоретичним положенням розвитку публічно-приватного партнерства на основі уточнення визначення поняття "публічно-приватне партнерство" з відокремленням організаційних та інституційних його особливостей. Це дозволило виділити публічно-приватне партнерство як економічну категорію та відокремити його від інших форм взаємодії держави і бізнесу; узагальнити класифікацію публічно-приватного партнерства з урахуванням особливостей ППП на основі введення організаційних (рівень управління, ступень участі приватного сектору, джерела залучення фінансових ресурсів) та інституційних (розподіл прав і передача власності, сфери та галузі діяльності, визначення мети і напрямів відносин) класифікаційних ознак.

У другому розділі викладено авторський методичний підхід до оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства. Оцінювання фінансового потенціалу ППП здійснено відповідно до його суб'єктної структури, а саме за публічним, приватним і фінансово-кредитним секторами. Вибір показників для оцінювання стану фінансового потенціалу ППП запропоновано проводити із застосуванням апріорного ранжування та кореляційного аналізу для запобігання дублюванню їх змісту та надання можливості відбору найбільш інформативних показ-

ників. Вимірювання інтегрального оцінювання фінансового потенціалу ППП здійснено на основі шалювання, що дозволило надати кількісне та якісне оцінювання рівня фінансового потенціалу ППП.

Визначено взаємозв'язки між фінансовим потенціалом секторів публічно-приватного партнерства та державною фінансовою політикою, на основі чого відібрано цільові показники фінансового потенціалу ППП за секторами, які є підґрунтям для коригування фінансової політики держави з метою підвищення фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства: за публічним сектором – показники обсягу видатків бюджету і ступінь дотаційного вирівнювання регіонів державою; за приватним сектором – показники обсягу повернення фінансових ресурсів, витрачених на основні засоби та прибутковість діяльності суб'єктів господарювання; за фінансово-кредитним сектором – показник обсягу кредитування, наданого нефінансовим корпораціям.

У третьому розділі розглянуто міжрегіональний розподіл державного фінансування в процесі реалізації ППП відповідно до його фінансового потенціалу, на основі чого визначено пріоритети спрямування фінансових ресурсів у межах бюджетної підтримки певного кластера або регіону. У результаті встановлено пропорції розподілу державних фінансових ресурсів між кластерами/регіонами-репрезентантами: 32,56 % загального обсягу інвестицій має бути спрямовано на фінансування проєктів із кластера 4, представником якого є Вінницький регіон (найбільш проблемний); 37,91 % – в кластер 2 – Львівський регіон (найбільш перспективний для розвитку); 22,09 і 17,44 % – у кластери 1 і 3 відповідно.

Також запропоновано процедуру визначення конвергентно-дивергентних тенденцій та обґрунтовано перспективи підвищення фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства регіонів України. Розраховано ймовірність переходу регіонів до кластерів більш високого рівня фінансового потенціалу ППП; виходячи з цього сформовано рекомендації щодо державної підтримки цього процесу, які дозволять підвищити фінансовий потенціал секторів публічно-приватного партнерства регіонів України на основі використання проектного фінансування та управління ризиками.

Використана література

1. Авксентьев М. Ю. Державно-приватне партнерство – міжнародний погляд / М. Ю. Авксентьев // Економіка і регіон. – 2009. – № 4 (23). – С. 67–71.
2. Авксентьев М. Ю. Державно-приватне партнерство як сучасний механізм залучення інвестицій в інфраструктурні галузі України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / М. Ю. Авксентьев. – К., 2010. – 20 с.
3. Авксентьев М. Ю. Рекомендації щодо реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні / М. Ю. Авксентьев // Економічний простір. – 2010. – № 33. – С. 5–15.
4. Акитоби Б. Государственные инвестиции и государственно-частное партнерство / Б. Акитоби, Р. Хемминг, Г. Шварц ; пер. с англ. – Washington, D. C. : International Monetary Fund, 2007. – 22 с.
5. Алавердян Л. М. Становлення та розвиток державно-приватного партнерства у вугільній промисловості України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / Л. М. Алавердян. – Донецьк, 2011. – 20 с.
6. Алексеєва Ю. В. Партнерство публічної влади, територіальних громад та приватного сектору в галузі туризму (міське самоврядування) / Ю. В. Алексеєва // Вісник національної академії державного управління при Президентіві України. – 2004. – № 1. – С. 376–382.
7. Алексеєнко Л. М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів / Л. М. Алексеєнко, В. М. Алексеєнко. – Тернопіль : Астон, 2003. – 672 с.
8. Алексеєнко І. І. Визначення фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / І. І. Алексеєнко. – Х., 2013. – 23 с.
9. Амунц Д. М. Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектору в реализации финансово емких проектов / Д. М. Амунц // Справочник руководителя учреждения культуры. – 2005. – № 12. – С. 16–24.
10. Андел І. В. Економічний, фінансовий та екологічний аспект інвестиційної привабливості регіону / І. В. Андел // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 126–141.

11. Андел І. В. Тенденції використання місцевих енергетичних ресурсів у паливно-енергетичному комплексі Західного регіону / І. В. Андел // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 142–153.
12. Антонова З. Г. Партнерство государства и частного корпоративного бизнеса как фактор устойчивого развития национальной экономики / З. Г. Антонова // Известия Томского политехнического университета. – 2006. – Т. 309. – № 3. – С. 194–197.
13. Архипов А. И. Финансы / А. И. Архипов, И. А. Погосов, И. В. Караева. – М. : Проспект, 2009. – 640 с.
14. Афанасьева О. К. Государственно-частное партнерство как инструмент привлечения инвестиций в развитие морских портов / О. К. Афанасьева // Вісник економіки транспорту и промисловості. – 2009. – № 26. – С. 147–150.
15. Бабич А. М. Финансы : учебник / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. – М. : ИД ФБК–ПРЕСС, 2000. – 760 с.
16. Баженов А. Я. Государственно-частное партнерство: суть и понятие / А. Я. Баженов // Профиль. – 2008. – № 46 (601). – С. 13–15.
17. Базилевич В. Д. Державні фінанси / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик ; за заг. ред. Базилевича В. Д. – К. : Атіка, 2002. – 368 с.
18. Бачевський Б. Є. Потенціал підприємства : монографія / Б. Є. Бачевський. – Луганськ : Ноулідж, 2013. – 733 с.
19. Березюк Ю. Б. До питання сутності економічної категорії потенціалу / Ю. Б. Березюк // Економіка АПК. – 2011. – № 1 – С. 73–77.
20. Бикова В. Г. Оцінювання та планування фінансово-економічного потенціалу підприємств загальнодержавного значення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 "Грошовий обіг, фінанси і кредит" / В. Г. Бикова. – К., 2006 – 24 с.
21. Блонська В. І. Чинники, які впливають на інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання у сфери торгівлі / В. І. Блонська, Т. М. Ковцуняк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 216–221.
22. Боголепов Д. М. Краткий курс финансовой науки / Д. М. Боголепов. – М. : Пролетарий, 1925. – 281 с.
23. Богомолов О. Ф. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российская практика / О. Ф. Богомолов // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 5. – С. 22–25.
24. Боднар Г. Ф. Управління державно-приватними партнерствами на засадах гармонізації інтересів сторін : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підп-

риємствами (за видами екон. діяльності)" / Г. Ф. Боднар. – Івано-Франківськ, 2010. – 20 с.

25. Большой энциклопедический словарь. В 2-х т. / за ред. А. М. Прохорова. – Т. 2. – М. : Сов. энциклопедия, 1991. – 261 с.

26. Бондар Г. Ф. Обґрунтування структури інтелектуалізовано системи менеджменту державно-приватних партнерств / Г. Ф. Бондар // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 3. – С. 7–10.

27. Боронос В. Г. Аналіз економічного змісту фінансового потенціалу регіону / В. Г. Боронос, І. В. Карпенко // Аналітично-інформаційний журнал "СХІД". Спецвипуск. – 2011. – № 1 (108) – С. 32–36.

28. Боронос В. Г. Методологічні засади управління фінансовим потенціалом території : монографія / В. Г. Боронос. – Суми : Сумський державний університет, 2011. – 310 с.

29. Боронос В. Г. Місце і роль фінансового потенціалу регіону в дослідженні стійкості економічного розвитку території / В. Г. Боронос // Міжгалузевий науково-практичний журнал "Проблеми науки". – 2010. – № 11. – С. 18–24.

30. Боронос В. Г. Основні характеристики фінансового потенціалу території / В. Г. Боронос // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер.: Економіка і менеджмент. – 2012. – № 2. – С. 76–83.

31. Боронос В. Г. Паспорт фінансового потенціалу регіону як основа для реалізації фінансової політики / В. Г. Боронос // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2012. – Випуск 35. – С. 63–68.

32. Боронос В. Г. Фінансовий потенціал території у державній фінансовій політиці: методологія і практика управління : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра економ. наук : 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / В. Г. Боронос. – Суми, 2012. – 39 с.

33. Ботвіна Н. О. Економічна сутність та складові фінансової політики в аграрній сфері / Н. О. Ботвіна // Бізнес-навігатор. – 2010. – № 3 (20). – С. 34–39.

34. Брайловський І. А. Аналіз підходів до класифікації моделей державно-приватного партнерства / І. А. Брайловський // Вісник Одеського національного університету. – 2013. – Т. 18. – Вип. 3 (1). – С. 60–63.

35. Братющенко С. В. Корпоративная социальная ответственность бизнеса как институт государственно-частного партнерства и эффек-

тивної регіональної політики / С. В. Братющенко, В. Е. Селиверстов // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 4. – С. 188–206.

36. Брікман Т. О. Концепція розвитку приватно-державного партнерства / Т. О. Брікман // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 3. – С. 140–145.

37. Брусел В. Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови / В. Т. Брусел. – Ірпінь : ВТФ "Перун", 2007. – 1736 с.

38. Бруссер П. Государственно-частное партнерство – новый механизм привлечения инвестиций / П. Бруссер, С. Рожкова // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 2. – С. 29–33.

39. Бубко О. П. Державно-приватні партнерства в Україні та перспективи їх впровадження на прикладі підготовки до Євро–2012 / О. П. Бубко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2011. – № 1 (1). – С. 247–282.

40. Бударіна Н. О. Концентрація банківського капіталу у країнах з різним рівнем економічного розвитку / Н. О. Бударіна // Вісник Донецького національного університету. Серія: Економіка і право. – 2009. – № 1. – С. 347–353.

41. Булатова Ю. И. Формирование финансового потенциала инвестиционной деятельности субъекта Российской Федерации : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Ю. И. Булатова. – Оренбург, 2011. – 21 с.

42. Буряченко А. Є. Фінансовий потенціал регіонального розвитку : монографія / А. Є. Буряченко. – К. : КНЕУ, 2013. – 342 с.

43. Бутенко Я. С. Частно-государственное партнерство: эффективный инструмент взаимодействия / Я. С. Бутенко // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 8. – С. 61–77.

44. Бюджет України 2009 : стат. збірник. – К. : Мінфін, 2010. – 400 с.

45. Бюджет України 2010 : стат. збірник. – К. : Мінфін, 2011. – 402 с.

46. Бюджет України 2011 : стат. збірник. – К. : Мінфін, 2012. – 401 с.

47. Бюджет України 2012 : стат. збірник. – К. : Мінфін, 2013. – 402 с.

48. Бюджет України 2013 : стат. збірник. – К. : Мінфін, 2014. – 404 с.

49. Бюджетна система / С. І. Юрій, Й. М. Бескид, В. Г. Демянишин та ін. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.

50. Вавричук О. С. Державно-приватне партнерство як механізм фінансування житлово-комунального господарства / О. С. Вавричук // Науково-технічний збірник "Комунальне господарство міст". – Х. : ХДАМГ, 2010. – Вип. 96. – С. 284–289.

51. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство в здравоохранении: международный опыт / В. Г. Варнавский // ГЧП в здравоохранении. – 2010. – № 1 (26). – С. 9–15.
52. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии / В. Г. Варнавский // Вестник Института экономики РАН. – 2009. – № 3. – С. 265–280.
53. Василик О. Д. Фінансова наука / О. Д. Василик // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 3–10.
54. Васюренко О. В. Планування фінансового потенціалу підприємства в посткризових умовах / О. В. Васюренко, Н. О. Гнип // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Х. : ХІБС УБС НБУ, 2011. – Вип. 2 (11). – С. 112–120.
55. Вдовенко Ю. С. Теплоенергетика Чернігова працює на засадах державно-приватного партнерства / Ю. С. Вдовенко // Інформаційний бюлетень проекту тренінгової програми "ППП". – 2009. – № 2. – С. 2.
56. Вдовенко Ю. С. Економіко-правова сутність концесії: методологічний аспект / Ю. С. Вдовенко // Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту. Серія "Економіка і управління". – Вип. 6. – К. : КУЕТТ, 2004. – С. 62–69.
57. Вдовенко Ю. С. Інструментарій приватно-державного партнерства в місцевому соціально-економічному розвитку / Ю. С. Вдовенко // Теорія та практика державного управління. – 2009. – Вип. 3. – С. 167–172.
58. Вдовенко Ю. С. Інтеграційно-інвестиційний механізм розвитку автодорожньої сфери / Ю. С. Вдовенко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія "Економіка і управління". – Вип. 10. – К. : ДЕТУТ, 2007. – С. 77–82.
59. Вдовенко Ю. С. Класифікаційний підхід до приватно-державного партнерства / Ю. С. Вдовенко // Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту. Серія "Економіка і управління". – Вип. 9. – К. : КУЕТТ, 2007. – С. 220–224.
60. Вдовенко Ю. С. Концептуальні засади приватно-державного партнерства у автодорожній сфері / Ю. С. Вдовенко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. – К. : ДЕТУТ, 2009. – С. 165–171.
61. Вдовенко Ю. С. Приватно-державне партнерство в автодорожній сфері : монографія / Ю. С. Вдовенко. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – 198 с.
62. Вдовенко Ю. С. Приватно-державні джерела фінансування розвитку автомобільних доріг регіону : автореф. дис. на здобуття наук. сту-

пеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / Ю. С. Вдовенко. – К., 2008. – 20 с.

63. Вейсман А. Д. Греко-русский словарь / А. Д. Вейсман. – СПб. : Греко-лат. кабинет Ю. А. Шичалина, 1991. – Т. 3. – 102 с.

64. Венгер В. В. Особливості взаємодії держави та бізнесу у сфері гірничо-металургійного комплексу України: від підтримки до партнерства / В. В. Венгер, В. О. Точилін // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 114–128.

65. Веретенникова О. В. Сутнісні ознаки економічної категорії "фінансовий потенціал" / О. В. Веретенникова, А. В. Бондаренко // Торгівля і ринок України. – 2011. – Вип. 32. – С. 347–355.

66. Верхоглядова Н. І. Теоретичні підходи до визначення сутності економічного потенціалу підприємства / Н. І. Верхоглядова, Г. С. Макарова // Економічний простір. – 2011. – № 53. – С. 179–186.

67. Веселий І. О. Регіональна банківська конкуренція: проблеми дефініції та оцінювання / І. О. Веселий // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12 (114). – С. 136–141.

68. Вєлков В. М. Взаємодія влади та бізнесу на регіональному рівні: стан та шляхи вдосконалення / В. М. Вєлков // Теорія і практика державного управління. – 2010. – № 2 (29). – С. 187–196.

69. Вилисов М. В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект / М. В. Вилисов // Журнал "Власть". – 2006. – № 7. – С. 21–22.

70. Вінник О. М. Форми та моделі ДПП / О. М. Вінник // Університетські наукові записки. – 2011. – № 1. – С. 159–169.

71. Вінник Т. А. Фінансова політика та її вплив на фінансовий потенціал України / Т. А. Вінник // Наука й економіка. – 2012. – № 4 (28). – Т. 1. – С. 14–17.

72. Волковський Є. І. Теоретичні підходи до визначення сутності та складу фінансового потенціалу міста / Є. І. Волковський // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 15. – С. 16–23.

73. Воротников А. М. Оценка состояния государственно-частного партнерства в регионах (по результатам мониторинга) : препринт WP8/2009/01 / А. М. Воротников, В. А. Королев. – М. : Издательский дом Государственного университета, Высшей школы экономики, 2009. – 28 с.

74. Геєць В. М. Економіка і суспільство: непізнані грані взаємовпливу (роздуми над прочитаним) / В. М. Геєць, А. Л. Гриценко // Економіка України. – 2012. – № 3. – С. 4–24.

75. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
76. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць. – К., 2009. – 864 с.
77. Гейман О. А. Нелинейность экономики и неравномерность развития регионов : монография / О. А. Гейман. – Х. : ФЛП Либуркина Л. М. ; ИД "ИНЖЭК", 2009. – 428 с.
78. Герасимова С. В. Інвестиційний потенціал банківської системи України / С. В. Герасимова, О. В. Лепьохіна // Гроші, фінанси і кредит. – 2010. – № 45. – С. 247–256.
79. Гладов А. В. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы / А. В. Гладов, А. М. Исупов, С. А. Мартышкин // Весник СамГУ. – 2008. – № 7 (66). – С. 36–55.
80. Глущенко К. П. Исследования неравенства по доходам между регионами / К. П. Глущенко // Регион: экономика и социология. – 2010. – № 4. – С. 88–119.
81. Глущенко К. П. Методы анализа межрегионального неравенства по доходам и их приложение к России / К. П. Глущенко // Регион: экономика и социология. – 2010. – № 1. – С. 54–87.
82. Глущенко К. П. Мифы о бета-конвергенции / К. П. Глущенко // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2012. – № 4 (16). – С. 26–44.
83. Гнип Н. О. Планування фінансового потенціалу суб'єктів реального сектору економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / Н. О. Гнип. – Суми, 2012. – 24 с.
84. Говорушко Т. А. Аналіз фінансових результатів підприємств спиртової галузі харчової промисловості / Т. А. Говорушко, Г. І. Лановська // АгроІнком. – 2011. – № 7–9. – С. 99–104.
85. Говорушко Т. А. Сучасні проблеми кредитування суб'єктів підприємницької діяльності / Т. А. Говорушко, Ю. Ф. Гудзь // АгроІнком. – 2011. – № 1–3. – С. 68–72.
86. Головатенко О. М. Перспективи ДПП у житлово-комунальному господарстві України в умовах фінансової кризи / О. М. Головатенко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2009. – Вип. 3. – С. 118–126.
87. Головінов О. М. Держава у ринковому середовищі: питання теорії : монографія / О. М. Головінов. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 279 с.

88. Головінов О. М. ДПП в інноваційній сфері / О. М. Головінов // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 47–51.

89. Головінов О. М. Питання соціальної політики в концепції партнерства держави та бізнесу / О. М. Головінов // Економіка та право. – 2010. – № 3. – С. 30–35.

90. Голодова Ж. Г. Финансовый потенциал и экономический рост региона / Ж. Г. Голодова. – Воронеж : ИПК "Институт ИТОУР", 2010. – 327 с.

91. Голодова Ж. Г. Формирование и управление финансовым потенциалом региона в целях обеспечения его экономического роста : автореф. дис. на соиск. науч. степени д-ра экон. наук : 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Ж. Г. Голодова. – М., 2010. – 44 с.

92. Гомонай М. В. Прогнозування результатів виробничої діяльності АТЗТ "Світанок" / М. В. Гомонай // Науковий вісник : збірник науково-технічних праць. – Львів : УкрДЛТУ, 2005. – Вип. 15.1. – С. 328–332.

93. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В. М. Горбатов. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2006. – 592 с.

94. Горин Г. В. Оцінювання інвестиційної діяльності рекреаційно-туристичної сфери / Г. В. Горин // Проблеми та перспективи розвитку економіки і підприємництва та комп'ютерних технологій в Україні : збірник матеріалів VII наук.-техн. конференції науково-педагогічних працівників та студентів (Львів, 21–25 березня 2011 р.). – Львів : Вид. відділ Навчально-наукового інституту підприємництва та перспективних технологій Національного університету "Львівська політехніка", 2011. – Т. 1. – 312 с.

95. Государственно-частное партнерство: теория и практика : учебное пособие / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. – М. : Изд. дом Гос. ун-та, 2010. – 287 с.

96. Григоренко В. О. Вплив податкового навантаження на фінансовий потенціал території / В. О. Григоренко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 120–124.

97. Григоренко В. О. Фінансовий потенціал території: теоретичні аспекти та механізми формування / В. О. Григоренко // Економічні науки : зб. наук. праць Луцького національного технічного університету. Серія "Облік і фінанси". – Луцьк : ЛНТУ, 2011. – Вип. 8 (29). – Ч. 2. – С. 233–243.

98. Гриценко Л. Л. Взаємодія держави і бізнесу в контексті реалізації державної інвестиційної політики : монографія / Л. Л. Гриценко. – Суми : Університетська книга, 2012. – 327 с.

99. Гриценко Л. Л. Розвиток інвестиційної політики на засадах взаємодії держави та бізнесу: методологія і практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / Л. Л. Гриценко. – Суми, 2013. – 39 с.
100. Гриценко Р. Фінансова привабливість областей України для банківської системи / Р. Гриценко // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 22–25.
101. Гудзь Ю. Ф. Методичні підходи оцінки фінансового стану малих підприємств харчової промисловості (на прикладі Волинської області) / Ю. Ф. Гудзь // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Серія: Регіональна економіка. – Луцьк : ЛНТУ, 2010. – Вип. 7 (27). – Частина 2. – С. 98–105.
102. Гудкова А. А. Развитие партнерства науки, государства и бизнеса в системе государственного заказа на исследования и разработки. Наука и власть: проблема коммуникаций / А. А. Гудков. – М. : Научный эксперт, 2009. – 456 с.
103. Гурьянова Л. С. Модели межрегиональной конвергенции / Л. С. Гурьянова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2011. – № 2 (156). – Ч. 1 – С. 59–65.
104. Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре / Д. Делмон. – Красноармейск : Изд-во "ООО "ГЕО-ТЭК", 2010. – 153 с.
105. Демчишак Н. Б. Концептуалізація фінансового потенціалу в економіці держави / Н. Б. Демчишак, І. Ю. Горобець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 195–204.
106. Демчишак Н. Б. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / Н. Б. Демчишак. – Львів, 2011. – 20 с.
107. Демчишак Н. Інвестиційний та фінансовий потенціал в умовах відкритості економіки: специфіка формування та співвідношення / Н. Демчишак // Вісник Львів. ун-ту. – 2009. – Вип. 41. – С. 156–164.
108. Деревська О. Б. Тенденції та перспективи розвитку банківської системи України / О. Б. Деревська // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України", 2010. – Вип. 28. – С. 137–141.
109. Дерябина М. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. А. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61–77.

110. Дзюблюк О. Розвиток банківської сфери в умовах деформації світового фінансового простору / О. Дзюблюк // Вісник НБУ. – 2011. – № 10. – С. 76–83.

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

112. Длугопольський О. В. Приватно-державне партнерство як механізм протидії кризи державних фінансів: ринок історичної нерухомості ЄС / О. В. Длугопольський // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – С. 74–80.

113. Дорошенко С. О. Механізми фінансування державно-приватного партнерства / С. О. Дорошенко // Держава та регіони. Сер. "Державне управління". – 2013. – № 1. – С. 60–66.

114. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендъел, Б. Онищук, П. Сегварі. – К. : "К.І.С.", 2008. – 146 с.

115. Дубініч-Карапата К. М. Джерела фінансування інвестиційної діяльності в Україні / К. М. Дубініч-Карапата // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 2. – С. 77–87.

116. Дутко Н. Г. Державно-приватне партнерство: можливості та перспективи розвитку / Н. Г. Дутко // Управління сучасним містом. – 2008. – № 1–4/1–12(29–32). – С. 33–43.

117. Дутко Н. Г. Правові аспекти забезпечення державно-приватного партнерства / Н. Г. Дутко // Аналітика і влада. – 2011. – № 4. – С. 69–76.

118. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В. М. Гейця. – К. : Інститут екон. прогнозування ; Фенікс, 2003. – 1008 с.

119. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр "Академія", 2002. – 952 с.

120. Економічний енциклопедичний словник. Т. 2 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій. – Львів : В-во "Світ", 2006. – 563 с.

121. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р. Дятлова. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.

122. Ермакова Е. А. Финансовый потенциал региона: стратегия формирования и использования : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Е. А. Ермакова. – Саратов, 2001. – 20 с.

123. Євдокимов Ф. І. Дослідження категорії "економічний потенціал" промислового підприємства / Ф. І. Євдокимов, О. В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна. – Вип. 75. – 2004. – С. 54–59.

124. Євроінтеграційний розвиток фінансової системи України : монографія / І. Я. Чугунов, І. В. Запатріна, Ю. М. Бажал та ін. ; за ред. І. Я. Чугунов. – К. : Акад. фін. упр., 2009. – 471 с.

125. Желіховська М. В. Оцінювання фінансового потенціалу в процесі формування конкурентних стратегій підприємств галузі зв'язку України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / М. В. Желіховська. – Одеса, 2011. – 20 с.

126. Жулавський А. Ю. Фактори відтворення інвестиційного потенціалу регіону / А. Ю. Жулавський, Я. В. Кобушко // Економічний простір. – 2011. – № 45. – С. 64–74.

127. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. С. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 4-те вид., випр. та доп. – К. : Т-во. "Знання". – Львів : В-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2000. – 566 с.

128. Загородній А. Г. Фінанси підприємств / А. Г. Загородній, Г. О. Партин. – Львів : ЛБІ НБУ, 2003. – 265 с.

129. Запатріна І. В. Бюджетна підтримка як елемент розвитку публічно-приватного партнерства в комунальній сфері / І. В. Запатріна // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 3–10.

130. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62–86.

131. Запатріна І. В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 9–24.

132. Запатріна І. В. Розвиток системи державного капітального інвестування в Україні / І. В. Запатріна // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 53–64.

133. Зверев Д. В. Субфедеральная фискальная политика в России межрегиональные различия и связи / Д. В. Зверев, Е. А. Коломак. – М. : Московский общественный научный фонд; Сибирский центр прикладных экономических исследований. – 2010. – № 209. – 102 с.

134. Иванова Т. Б. Методические подходы к оценке регионального финансового потенциала / Т. Б. Иванова, Р. А. Прокопенко // Фундаментальные исследования. – 2008. – № 1. – С. 155–157.

135. Иодчин А. А. Декомпозиция межрегиональной конвергенции в России / А. А. Иодчин // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – С. 1–7.

136. Исаев Э. А. Модернизация системы и развитие потенциала региональных финансов российской федерации : автореф. дис. на соискание науч. степени докт. экон. наук : спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит", 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" / Э. А. Исаев. – Москва, 2011. – 40 с.

137. Исаев Э. А. Финансовый потенциал крупного экономического региона / Э. А. Исаев ; науч. ред. Ю. И. Любимцев. – М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2007. – 206 с.

138. Иванов Ю. Б. Розвиток регіонів України в умовах формування економіки знань : монографія / Ю. Б. Иванов, В. Ф. Тищенко, В. М. Остапенко – Х. : ВД "Інжек". – 2012. – 392 с.

139. Иванова Н. В. Особливості інвестування розвитку виробничої інфраструктури в умовах відновлення національної економіки / Н. В. Иванова // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2. – С. 52–57.

140. Ивахненко І. С. Фінансовий потенціал ринку цінних паперів та його інвестиційна спрямованість : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / І. С. Ивахненко. – К., 2012. – 20 с.

141. Иващук О. Особливості забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи / О. Иващук // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє: щорічник. – Тернопіль : Видавництво ТНЕУ "Економічна думка", 2010. – Випуск 14–15. – С. 34–41.

142. Ігнатенко В. Ю. Вдосконалення механізму формування бюджетного потенціалу регіону на основі методу кластеризації / В. Ю. Ігнатенко // Науковий вісник ПУЕТ. – 2012. – № 2. – С. 70–75.

143. Ігнашкіна Т. Б. Моделювання стану та ефективності основних засобів промислових підприємств / Т. Б. Ігнашкіна, Н. О. Шура // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 205–210.

144. Іоненко К. В. Формування поняття "фінансовий потенціал регіону" та визначення його структури // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – № 194. – Т. 3. – С. 782–792.

145. Іоненко К. В. Формування та оцінка фінансового потенціалу регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / К. В. Іоненко. – К., 2007. – 24 с.

146. Іщук С. О. Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості областей західного регіону України / С. О. Іщук, Т. В. Кулініч // Проблеми економіки та управління: збірник наукових праць. – Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2011. – С. 50–60.
147. Казак А. Н. Реализация инвестиционных проектов на территории АР Крым в рамках государственно-частного партнерства / А. Н. Казак // Наукові праці ДонНУЕТ. – 2010. – Вип. 38–3. – С. 84–90.
148. Камінська І. М. Концептуальні засади дослідження фінансової спроможності регіону / І. М. Камінська // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : наук. збірник. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2007. – Вип. III. – Т. 2. – С. 396–402.
149. Каньоса М. Стан, ефективність використання та перспективи відтворення основних фондів підприємств харчової промисловості Хмельницької області / М. Каньоса, Л. Корчинська // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 1. – С. 91–96.
150. Клименко Т. В. Підвищення ефективності фінансового потенціалу регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.10.01 "Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка" / Т. В. Клименко. – Донецьк, 2003. – 21 с.
151. Ковалев В. В. Финансы / В. В. Ковалев. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 520 с.
152. Коваленко В. В. Передумови інтеграції банківської системи України до світового фінансового простору / В. В. Коваленко // Економіка Крима. – 2004. – № 12. – С. 54–58.
153. Коваленко М. А. Теоретичне обґрунтування сутності потенціалу підприємства / М. А. Коваленко, О. О. Іванець // Економічні інновації. – 2011. – Вип. 45. – С. 113–118.
154. Ковальова Т. В. Тлумачний словник української мови / Т. В. Ковальова, Л. П. Коврига. – Х. : Синтекс, 2002. – 672 с.
155. Козловський С. В. Управління конкурентними перевагами регіону / С. В. Козловський, Н. Н. Насіковська, І. О. Козловська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 186–191.
156. Козоріз М. А. Фінансовий потенціал регіонів України : проблеми оцінки і використання / М. А. Козоріз // "Економічні науки". Серія "Облік і фінанси". – 2010. – Вип. 7 (25). – Ч. 4. – С. 1–10.

157. Колесникова К. И. Частно-государственное партнерство: опыт зарубежных стран и перспективы для России / К. И. Колесникова // Журнал "Научный вестник УрАГС". – 2008. – № 3. – С. 24–31.

158. Колесниченко В. Ф. Инструменты стимулирования инвестиционного обеспечения развития публично-частного партнерства / В. Ф. Колесниченко, В. Н. Остапенко // Материалы Пятого Международного Форума от науки к бизнесу "Современные подходы взаимодействия ВУЗов с наукоемким бизнесом" совместно с 10-й Международной конференцией "Маркетинг от науки к бизнесу и успешная коммерциализация исследований" (Санкт-Петербург, 11–13 мая 2011 г.). – СПб. : ООО "Сборка", 2011. – С. 121–124.

159. Колесніченко В. Ф. Державно-приватне партнерство як механізм залучення інвестицій у регіони України: проблеми та перспективи розвитку / В. Ф. Колесніченко, В. М. Остапенко // Можливості та перспективи забезпечення стійкого економічного розвитку України: проблеми та шляхи вирішення: матеріали Міжн. наук.-практ. конф. для студ., асп. та молодих вчених (Київ, 17–18 лют. 2012 р.). – К. : Київ. екон. наук. центр, 2012. – Ч. II. – С. 28–30.

160. Колесніченко В. Ф. Сутність концептуальних засад публічно-приватного партнерства / В. Ф. Колесніченко, В. М. Остапенко // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – Вип. 264. – Т. II. – С. 371–381.

161. Колісник М. К. Стратегічні напрями розвитку діяльності регіональних банків Львівщини / М. К. Колісник, В. Б. Горбань, Г. М. Воляник // Науковий вісник НЛУ України. – 2005. – Вип. 15.5. – С. 214–225.

162. Коломак Е. А. Изменение межрегионального неравенства в России / Е. А. Коломак // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2010. – Т. 10. – Выпуск 1. – С. 78–85.

163. Коломак Е. А. Модели региональной политики: конвергенция и дивергенция / Е. А. Коломак // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – Т. 9. – Вып. 1. – С. 113–120.

164. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінська та ін. ; за ред. Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.

165. Конституція України [Електронний ресурс] : Закон від 28.06.1996 р. № 254к/96–ВР. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.

166. Конярова Э. К. Управление воспроизводством финансового потенциала региона (на примере Удмуртской Республики) : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством", 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Э. К. Конярова. – Ижевск, 2005. – 20 с.

167. Коріньок Я. О. Макропруденційна політика: сутність, завдання, інструменти / Я. О. Коріньок // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 38. – С. 351–359.

168. Корольчук Л. В. Економічна конвергенція регіонів як необхідна умова поглиблення процесів активізації транскордонного співробітництва / Л. В. Корольчук // Економічний форум. – 2012. – № 3. – С. 15–21.

169. Корчагин Ю. А. Региональная финансовая политика и экономика / Ю. А. Корчагин. – Р/Д : Феникс, 2006. – 284 с.

170. Костирко Л. А. Сучасний стан та тенденції регулювання міжбюджетних відносин в Україні / Л. А. Костирко, Е. Ю. Валентейчук // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 2. – С. 57–65.

171. Коцюрба О. Ю. Фінансові аспекти державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства / О. Ю. Коцюрба // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 18 (1). – С. 380–386.

172. Красноштан О. М. Публічно-приватне партнерство як інструмент фінансування розвитку транспортної системи / О. М. Красноштан // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18. – Вип. 3 (2). – С. 57–59.

173. Кругляно А. В. Дослідження стану формування необоротних активів на торговельному підприємстві в умовах кризи / А. В. Кругляно, Т. О. Чепко // Науковий вісник БДФА. – 2010. – № 2. – С. 384–391.

174. Крупка М. І. Аналіз формування й використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в Україні / М. І. Крупка, Н. Б. Демчишак // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 26–37.

175. Крупка М. І. Оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України / М. І. Крупка, Н. Б. Демчишак // Фінанси України. – 2011. – № 11. – С. 22–32.

176. Крупка М. І. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України : монографія / М. І. Крупка, Д. В. Демчишак, М. І. Кульчицький. – Л. : ЛНУ ім. Івана Франка, 2011. – 404 с.

177. Кузнецова А. Я. Аналіз конкурентоспроможності банківських установ в умовах економіки знань / А. Я. Кузнецова, Н. Є. Рак // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 1 (10). – С. 237–243.

178. Кулик В. А. Розвиток ДПП (на прикладі авіатранспортної сфери) / В. А. Кулик, О. Й. Косарев, Н. О. Полянська // Вчені записки НАУ. Економічна теорія. – 2009. – Вип. 19. – Т. 1. – С. 38–43.

179. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 123–130.

180. Кучер Г. В. Вплив трудової міграції на фінансовий потенціал держави / Г. В. Кучер // Економічний вісник університету ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди" : збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький : ХДПУ, 2013. – Вип. 21/2. – С. 237–241.

181. Кучер Г. В. Фінансовий потенціал розвитку: теоретичний аспект / Г. В. Кучер // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 4. – С. 92–105.

182. Кучер Г. В. Фінансовий потенціал як економічна категорія / Г. В. Кучер // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 49–52.

183. Лендел М. А. Регіональні засади розвитку підприємництва: аналітичний аспект / М. А. Лендел, Н. Ю. Волощук, М. Й. Черевко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2011. – Спецвипуск 33. – Частина 2. – С. 147–151.

184. Либман А. М. Роль экономической интеграции и дезинтеграции на постсоветском пространстве: количественный анализ / А. М. Либман // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 5. – С. 58–74.

185. Либман А. М. Эндогенная (де)централизация и российский федерализм / А. М. Либман // Прикладная эконометрика. – 2008. – № 1 (9). – С. 23–57.

186. Лихачев В. Практический анализ современных механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах, или Как реализовать ГЧП в России / В. Лихачев, М. Азанов // Финансы, экономика, безопасность. – 2005. – № 1 (6). – С. 2–10.

187. Лізанець М. В. Фінансовий механізм інвестиційного забезпечення регіонального розвитку Закарпаття / М. В. Лізанець // Інноваційна економіка : всеукр. наук.-виробн. журнал. – 2011. – № 5. – С. 121–129.

188. Лобанов А. А. Преимущества и риски государственно-частного партнерства в медицине: возможные пути развития / А. А. Лобанов // ГЧП в здравоохранении. – 2010. – № 1 (26). – С. 24–28.

189. Ляхович О. О. Державно-приватне партнерство в науково-інноваційній сфері: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон.

наук : спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / О. О. Ляхович. – Тернопіль, 2014. – 20 с.

190. Маісурадзе М. Ю. Дослідження підходів до визначення державно-приватного партнерства / М. Ю. Маісурадзе // Стратегія розвитку України. – 2014. – № 1. – С. 106–112.

191. Майорова Т. В. Роль банків у формуванні інвестиційного капіталу / Т. В. Майорова, С. В. Урванцева // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 145–152.

192. Макарова Т. В. До питання про побудову системи оцінювання відповідності банківської системи потребам збалансованого розвитку регіонів / Т. В. Макарова, А. В. Медяник // Вісник ІЕПД НАН України. – 2011. – № 1. – С. 32–37.

193. Макарова Т. Г. Аналіз економічного потенціалу будівельної галузі Донецько-Придніпровського регіону / Т. Г. Макарова // Вісник ДонНУЕТ. – 2011. – № 4 (52). – С. 22–31.

194. Малай В. А. Государственно-частное партнерство как форма повышения эффективности инновационных процессов / В. А. Малай // Инновации. – 2008. – № 10. – С. 9–11.

195. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія і практика : наукове видання / Л. М. Малярець. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 384 с.

196. Малярець Л. М. Економіко-статистичні інструменти діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства / Л. М. Малярець, А. В. Жуков // Економіка розвитку. – 2013. – № 3 (67). – С. 121–127.

197. Мамонтова І. В. Проблеми використання фінансових важелів у забезпеченні розвитку економіки України / І. В. Мамонтова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6 (119). – С. 43–48.

198. Мельник А. Ф. Публічний сектор і державна політика в демократичному суспільстві : монографія / А. Ф. Мельник, О. В. Длугопольський. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 239 с.

199. Мельник Л. М. Партнерство держави і бізнесу як фактор ділової активності / Л. М. Мельник / Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 3. – С. 23–40.

200. Мельник О. Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання / О. Г. Мельник // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – № 23 (606). – С. 46–51.

201. Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография / Г. С. Мерзликина, Л. С. Каховская. – Волгоград : ВолгГТУ, 1998. – 228 с.
202. Мерзлікіна Г. С. Економічний словник / Г. С. Мерзлікіна, Л. С. Шаховська. – К. : ТОВ "Редакція "Київ", 2007. – 514 с.
203. Миляков Н. В. Финансы / Н. В. Миляков. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 543 с.
204. Миркин Б. Г. Группировки в социально-экономических исследованиях: методы построения и анализа / Б. Г. Миркин. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 223 с.
205. Міщук О. В. Державно-приватне партнерство як інститут фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України / О. В. Міщук // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 37–41.
206. Мокрицька А. Б. Управління фінансами охорони здоров'я : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / А. Б. Мокрицька. – Тернопіль, 2013. – 20 с.
207. Молдован О. О. Державні фінанси України: досвід та перспективи реформ : монографія / О. О. Молдован. – К. : НІСД, 2011. – 380 с.
208. Мостепанюк А. В. Еволюція наукових поглядів на співпрацю держави та бізнесу в ринковій економіці / А. В. Мостепанюк // Університетські наукові записки. – 2010. – № 2 (34). – С. 291–299.
209. Мостепанюк А. В. Розвиток державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 "Економічна теорія" / А. В. Мостепанюк. – К., 2013. – 20 с.
210. Мочальников В. Н. Государственно-частное партнерство в стратегии социально-экономического развития России / В. Н. Мочальников // Вестник Института экономики РАН. – 2010. – № 1. – С. 35–48.
211. Мущинська Н. Ю. ППП як інструмент сталого регіонального розвитку / Н. Ю. Мущинська // Коммунальное хозяйство городов : научно-технический сборник. – К. : Техника, 2010. – Вып. 94. – С. 162–167.
212. Недосекин А. О. Лингвистический анализ гистограмм экономических факторов / А. О. Недосекин, С. Н. Фролов // Вестник ВГУ. Серия "Экономика и управление". – 2008. – № 2. – С. 48–55.
213. Нейкова І. С. ДПП як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку / І. С. Нейкова // Науковий вісник національного університету ДПС України. – 2010. – № 1 (48). – С. 152–160.

214. Нешиной А. С. Финансы и кредит : учебник / А. С. Нешиной. – 2-е изд., перераб и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К^о", 2006. – 572 с.

215. Никитин А. Ю. Формирование финансовой политики развития региона: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / А. Ю. Никитин. – Саратов, 2011. – 19 с.

216. Новак А. Я. Взаємозв'язок податково-бюджетних та грошово-кредитних важелів в стратегії економічного зростання України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.01.01 "Економічна теорія" / А. Я. Новак. – К., 2002. – 20 с.

217. Овсянникова Я. О. Фінансування проектів публічно-приватного партнерства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / Я. О. Овсянникова. – Київ, 2014. – 20 с.

218. Огородник В. О. Регіональні особливості інвестиційної діяльності Закарпатської області / В. О. Огородник // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2011. – Вип. 33. – Ч. 2. – С. 201–204.

219. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – 3-е изд., стереотипное. – М. : АЗЪ, 1996. – 928 с.

220. Озеров И. Х. Основы финансовой науки / И. Х. Озеров. – М. : ЮрИнфоР–Пресс, 2008. – 622 с.

221. Озерчук О. В. Роль державної фінансової політики у стимулюванні розвитку інновацій в Україні / О. В. Озерчук / Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 209. – С. 99–104.

222. Олех Н. Л. Методичний підхід до оцінювання управління витратами виробництва / Н. Л. Олех // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3 (117). – С. 139–147.

223. Онишко С. В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С. В. Онишко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 67–74.

224. Опарін В. А. Фінансова система Україна : монографія / В. А. Опарін. – К. : КНЕУ, 2005. – 240 с.

225. Остапенко В. М. Інституційні передумови розвитку публічно-приватного партнерства / В. М. Остапенко // Вісник ДонНУЕТ. – 2011. – № 3 (51). – С. 57–63.

226. Остапенко В. М. Класифікація публічно-приватного партнерства з урахуванням рівнів фінансового потенціалу / В. М. Остапенко // Економіка і регіон. – 2014. – № 1 (44). – С. 21–29.

227. Остапенко В. М. Методичне забезпечення формування фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства / В. М. Остапенко // Проблеми та перспективи розвитку державно-приватного партнерства у галузі житлово-комунального господарства : матеріали Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. (Харків, 1–28 лютого 2015 р.). – Х. : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – С. 126–127.

228. Остапенко В. М. Моделювання регіональної конвергенції за рівнями потенціалу публічно-приватного партнерства / В. М. Остапенко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 3 (65). – С. 153–162.

229. Остапенко В. М. Публічно-приватне партнерство в контексті реалізації державної фінансової політики / В. М. Остапенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2 (20). – С. 348–356.

230. Остапенко В. М. Публічно-приватне партнерство як інструмент фінансування розвитку регіонів України: необхідність, потенціал, можливості / В. М. Остапенко // Зб. наук. праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки. Серія "Регіональна економіка". – Луцьк : ЛНТУ, 2012. – Вип. 9 (35). – Ч. 2. – С. 64–76.

231. Остапенко В. М. Публічно-приватне партнерство як механізм інвестиційного забезпечення проектів соціально-економічного розвитку в Україні: проблеми та перспективи / В. М. Остапенко / Перспективи і проблеми забезпечення розвитку відкритих конкурентоспроможних економічних систем в умовах глобалізації : матеріали Першої Всеукр. наук.-практ. конф. (Кривий Ріг, 8–9 груд. 2011 р.). – Кривий Ріг : КЕІ КНЕУ, 2011. – С. 352–354.

232. Остапенко В. М. Публічно-приватне партнерство як чинник підвищення конкурентоспроможності економіки України / В. М. Остапенко // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики : матеріали Міжн. наук.-практ. конф. (Харків, 22–23 листопада 2011 р.). – Харків : ФОП Павленко О. Г. ; ВД "ІНЖЕК", 2011. – С. 44–46.

233. Остапенко В. М. Рекомендації щодо удосконалення публічно-приватного партнерства в Україні (регіональний аспект) / В. М. Остапенко // Економічний ріст в умовах державно-приватного партнерства : матеріали III Міжн. наук.-практ. конф. (Дніпропетровськ, 15–16 берез. 2013 р.). – Дніпропетровськ : Гельветика, 2013. – С. 51–53.

234. Остапенко В. М. Світовий досвід використання публічно-приватного партнерства в галузях економіки / В. М. Остапенко // Актуальні проблеми та перспективи розвитку публічного управління в Україні : матеріали IV Всеукр. наук.-практ. конф. (Запоріжжя, 11 жовт. 2012 р.). – Запоріжжя : КПУ, 2012. – С. 203–207.

235. Остапенко В. М. Системний підхід до управління інвестиційним забезпеченням розвитку публічно-приватного партнерства / В. М. Остапенко // Фінансово-кредитний механізм активізації інвестиційного процесу : зб. тез II Міжн. наук.-практ. конф. (Київ, 3 листоп. 2011 р.). – К. : КНЕУ, 2011. – С. 374–377.

236. Остапенко В. М. Системний підхід до формування функціонально-інформаційної моделі інвестиційного забезпечення розвитку публічно-приватного партнерства / В. М. Остапенко // Ключові інструменти організації людського співіснування: економіка та право : зб. матеріалів XII Міжн. наук.-практ. конф. (Київ – Лондон, 27 жов. – 1 листоп. 2011 р.). – Одеса : Інпрес, 2011. – С. 210–213.

237. Остапенко В. М. Сутність та роль публічно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку / В. М. Остапенко // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права : зб. наук. праць. – Львів : Видавництво "Львівська політехніка", 2013. – № 10. – С. 88–95.

238. Остапенко В. М. Формування взаємозв'язків між фінансовим потенціалом публічно-приватного партнерства та фінансовою політикою в Україні / В. М. Остапенко // Вісник соціально-економічних досліджень : збірник наукових праць. – Одеса : ОНЕУ, 2014. – № 3 (54). – С. 54–61.

239. Остапенко В. М. Формування визначення поняття "фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства" / В. М. Остапенко // Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 1 (25). – С. 155–161.

240. Остапенко В. Н. Моделирование приоритетности финансирования публично-частного партнерства / В. Н. Остапенко // Новая экономика. – 2014. – Октябрь. Спецвыпуск. – С. 207–210.

241. Остапюк С. Ф. Государственно-частное партнерство в реализации бюджетных целевых программ / С. Ф. Остапюк // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 (27). – С. 32–34.

242. Павлов В. І. Особливості форм державно-приватного партнерства в інноваційній сфері / В. І. Павлов, О. О. Ляхович // Регіональна економіка. – 2013. – № 3. – С. 57–65.

243. Павлюк К. В. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства в Україні / К. В. Павлюк, О. В. Степанова // Економіка промисловості. – 2010. – № 1. – С. 172–182.

244. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 7–19.

245. Папп Н. В. Інструменти державно-приватного партнерства у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності / Н. В. Папп // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 2. – С. 109–114.

246. Педченко Н. С. Фінансове забезпечення регіонального розвитку / Н. С. Педченко, В. Ю. Ігнатенко // Фінансово-інвестиційні детермінанти регіонального розвитку : монографія / О. В. Чернявська, С. Г. Міщенко, Н. С. Педченко та ін. ; за заг. ред. О. В. Чернявської. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – С. 68–93.

247. Пелехата О. В. Зміцнення інвестиційної складової місцевих бюджетів в контексті сталого соціально-економічного зростання регіонів / О. В. Пелехата // Луцький національний технічний університет. Економічні науки. Серія "Регіональна економіка" : збірник наукових праць. – Луцьк : ЛНТУ, 2011. – Випуск 8 (31). – Частина 2. – С. 115–125.

248. Петрик О. І. Основні аспекти макропруденційної політики в сучасних умовах / О. І. Петрик // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 9 (211). – С. 3–5.

249. Петровська І. О. Фінанси (з елементами статистики фінансів) : навч. посіб. / І. Петровська, Д. Клиновий. – К. : ЦУП, 2002. – 300 с.

250. Пильтяй О. Фінансовий інструментарій державної підтримки ППП / О. Пильтяй // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 1. – С. 77–89.

251. Пильтяй О. Фінансові механізми публічно-приватного партнерства / О. Пильтяй // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 3. – С. 63–74.

252. Пилякина В. С. Механизм государственно-частного партнерства в банковском проектном финансировании в России / В. С. Пилякина // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 4. – С. 15–22.

253. Плішка Т. А. Державний та місцевий бюджети як джерела фінансування капітальних інвестицій / Т. А. Плішка // Ефективність державного управління : збірник наукових праць. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. – Вип. 25. – С. 428–435.

254. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономическом моделировании / В. Плюта ; пер. с польск. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 175 с.

255. Побережна Н. М. Аналіз трактування поняття "потенціал" / Н. М. Побережна // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУ "ХПІ", 2010. – № 62. – С. 26–33.

256. Полякова О. М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення / О. М. Полякова // Научно-технический сборник. – 2009. – № 87. – С. 317–322.

257. Полянська Н. О. Управління державно-приватним партнерством на ринку авіаційних перевезень : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / Н. О. Полянська. – К., 2009. – 20 с.

258. Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 432 с.

259. Пономаренко В. С. Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем : навчальний посібник / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 384 с.

260. Портна О. В. Фінансовий потенціал України: проблеми та перспективи / О. В. Портна // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 205–208.

261. Посібник з публічно-приватних партнерств / Е. Уайт, Б. Дезілець, О. Маслюківська, Ю. Шевчук // Агентство США з міжнародного розвитку (USAID). – 2008–2009. – 80 с.

262. Приварникова І. Ю. Тенденції використання та оновлення основних засобів промислових підприємств / І. Ю. Приварникова // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1 (9). – С. 65–74.

263. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.

264. Прокопишак В. Б. Формування фінансового потенціалу сільськогосподарських виробничих структур : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / В. Б. Прокопишак. – Львів, 2013. – 20 с.

265. Пушкарь А. И. Основы научных исследований и организация научно-исследовательской деятельности : учеб. пособие / А. И. Пушкарь, Л. В. Потрашкова. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2006. – 280 с.

266. Радько В. М. Рейтингування гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу за рівнем організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності / В. М. Радько // Экономика Крыма. – 2010. – № 3 (32). – С. 115–119.

267. Раевнева Е. В. Анализ наличия и устойчивости клубной конвергенции в Украине / Е. В. Раевнева, А. Ю. Бобкова // Бизнес Информ. – 2012. – № 6. – С. 83–86.

268. Раевнева Е. В. Диагностика неравномерности в доходной части региональных бюджетов Украины / Е. В. Раевнева, А. Ю. Бобкова // Бизнес Информ. – 2011. – № 7 (1). – С. 56–58.

269. Раевнева Е. В. Статистический анализ неравномерности развития регионов Украины / Е. В. Раевнева, О. А. Гейман, А. Ю. Бобкова // Бизнес Информ. – 2009. – № 4 (2). – С. 125–129.

270. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 3-е изд. перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М., 2002. – 480 с.

271. Рассадникова С. І. Концептуальне обґрунтування державно-приватного партнерства в контексті формування інвестиційної привабливості об'єктів екологічної інфраструктури / С. І. Рассадникова // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 2. – С. 176–185.

272. Ривак О. С. Інвестиційна діяльність в Україні / О. С. Ривак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.13. – С. 228–241.

273. Ридзевська О. В. Вплив фінансово-економічної кризи на інвестиційний розвиток Кіровоградської області / О. В. Ридзевська // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 153–158.

274. Саїнчук Н. В. Фінансовий потенціал інвестиційної діяльності в Карпатському регіоні (на прикладі соціальної сфери) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 "Грошовий обіг, фінанси і кредит" / Н. В. Саїнчук. – Ірпінь, 2003. – 21 с.

275. Свірський В. С. Фінансовий потенціал економічного зростання в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / В. С. Свірський. – Тернопіль, 2012. – 20 с.

276. Сердюк-Копчекчі Ю. В. Механізм управління фінансовим потенціалом промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук.

ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / Ю. В. Сердюк-Копчекчі. – Донецьк, 2008. – 20 с.

277. Сліпушко О. Політичний і фінансово-економічний словник / О. Сліпушко. – К. : Криниця, 1999. – 390 с.

278. Словник іншомовних слів / за ред. О. С. Мельничука. – К. : УРЕ, 1985. – 966 с.

279. Соловйов В. І. Сучасний стан банківської безпеки України / В. І. Соловйов // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 4. – С. 79–82.

280. Сосновський А. О. Можливості застосування інструментів ДПП в проектах розвитку транспортної інфраструктури / А. О. Сосновський, О. Є. Пастушенко // Вісник МНТУ. – 2009. – № 2 (5). – С. 45–51.

281. Сосновський А. О. Партнерство державного та приватного секторів як ефективний метод реалізації проектів з розвитку інфраструктури / А. О. Сосновський // Вісник МНТУ. – 2009. – № 2 (5). – С. 38–48.

282. Ставнича М. М. Взаємозв'язок понять фінансового та бюджетного потенціалу / М. М. Ставнича, О. Я. Тарасенко // Економіка і регіон. – 2010. – № 1 (24). – С. 110–114.

283. Статюха Г. О. Вступ до планування оптимального експерименту : навч. посіб. / Г. О. Статюха, Д. М. Складанний, О. С. Бондаренко. – К. : НТУУ "КПІ", 2011. – 124 с.

284. Стеценко Т. О. Управління регіональною економікою : навч. посіб. / Т. О. Стеценко, О. П. Тищенко. – К. : КНЕУ, 2009. – 471 с.

285. Стрілець В. Ю. Формування бюджетного потенціалу регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / В. Ю. Стрілець. – Суми, 2014. – 21 с.

286. Сухіна О. О. Сучасні проблеми розвитку приватно-державного партнерства в Україні / О. О. Сухіна, О. П. Яковенко // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 144–150.

287. Талах Т. А. Ефективність використання потенціалу основних засобів підприємств хлібопекарської промисловості / Т. А. Талах // Економіка АПК : міжнародний науково-виробничий журнал. – 2003. – № 5. – С. 97–100.

288. Тараненко І. В. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: світовий досвід та перспективи розвитку України / І. В. Тараненко, О. В. Охринько // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 376–386.

289. Теорія фінансів / П. І. Юхименко, В. М. Федосов, Л. Л. Лазебник та ін. ; за ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.

290. Терещенко Т. А. Метод канонічних кореляцій в багатомірних економічних системах / Т. А. Терещенко, Т. П. Романюк, В. М. Богомазова // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – № 1 (13). – С. 51–58.

291. Тищенко В. Ф. Матричний підхід вибору та коригування типу фінансової політики з урахуванням фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства / В. Ф. Тищенко, В. М. Остапенко // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції : збірник наукових праць. – К. ; Рівне : СЕУ, НУВГП, 2014. – Вип. XX. – № 4. – Ч. 1. – С. 132–139.

292. Тищенко В. Ф. Проектне фінансування як форма публічно-приватного партнерства / В. Ф. Тищенко, В. М. Остапенко // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2013. – № 1 (16). – С. 141–144.

293. Толмачев М. Н. Теоретические и эмпирические подходы к конвергенции сельскохозяйственного производства / М. Н. Толмачев // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2012. – № 1 (20). – С. 193–199.

294. Тофанюк О. В. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку / О. В. Тофанюк, І. Г. Чалий // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2011. – № 4. – С. 41–53.

295. Тофанюк О. В. Організаційно-економічне та бюджетне регулювання регіонального розвитку із застосуванням механізмів державно-приватного партнерства / О. В. Тофанюк // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2012. – № 1. – С. 33–46.

296. Трикоз І. В. Використання моделей державно-приватного партнерства в охороні здоров'я: зарубіжний досвід / І. В. Трикоз // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 4. – С. 60–64.

297. Трофімова Л. В. Взаємозв'язок фінансової та економічної політики у розвитку суспільства / Л. В. Трофімова // Часопис Київського університету права. – 2011. – № 3. – С. 138–142.

298. Троцюк Т. С. Обґрунтування джерел та організаційних форм фінансування проектів державно-приватного партнерства / Т. С. Троцюк // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2012. – Вип. 10. – С. 577–583.

299. Тугай Л. В. Економічна сутність фінансового потенціалу регіону / Л. В. Тугай // Регіональна економіка. – 2007. – № 1. – С. 245–249.

300. Устименко В. Перспективи впровадження державно-приватного партнерства у відносини у сфері господарства / В. Устименко, Р. Джубраїлов // Схід. Спецвипуск. – 2011 Проблеми. – № 1 (108). – С. 175–178.

301. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / Дж.-О. Ким, Ч. У. Мьюллер, У. Р. Клекка, др. ; под ред. И. С. Енюкова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 216 с.

302. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін. – К. : Вид-во КНЕУ, 2006. – 316 с.

303. Федосов В. Концептуальні питання теорії корпоративних фінансів / В. Федосов, Н. Рязанова // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 3–4. – С. 39–55.

304. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін ; за наук. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2002. – 387 с.

305. Федулова Л. І. Організаційний ресурс державно-приватного партнерства в умовах подолання наслідків кризи / Л. І. Федулова, І. Г. Яненко // Наукові праці. – 2009. – Т. 109. – Вип. 96. – С. 57–60.

306. Философский энциклопедический словарь / гл. редакция : Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев и др. – М. : Советская энциклопедия, 1983. – 836 с.

307. Финансовая политика России / под. ред. Р. А. Набиева, Г. А. Тактарова, Р. К. Арыкбаева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 400 с.

308. Фінанси / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – 2-ге вид. переробл. і доповн. – К. : Знання, 2012. – 687 с.

309. Фінансова думка України: у 3-х т. / ред. В. М. Федосов. – К. ; Тернопіль : Кондор, Економічна думка, 2010. – 668 с.

310. Фролов С. М. Бюджетний менеджмент і проблеми розвитку прикордонних територій : монографія / С. М. Фролов. – Суми : Вид-во Сумського державного університету, 2010. – 316 с.

311. Фролов С. М. Бюджетний менеджмент проектів публічно-приватного партнерства / С. М. Фролов // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 2 (37). – С. 86–88.

312. Фролов С. М. ДПП як механізм інвестування інноваційних технологій поводження з відходами / С. М. Фролов, О. О. Білопільська // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 3. – С. 181–185.

313. Фролов С. М. Фінансові аспекти публічно-приватного партнерства / С. М. Фролов, Р. А. Єрмейчук // Економіка розвитку. – 2013. – № 4. – С. 18–22.

314. Харламова О. Г. Ефекти конвергенції/дивергенції у регіональному інвестиційному кліматі України / О. Г. Харламова // Фондовый рынок. – 2009. – № 17. – С. 36–40.

315. Храпкіна В. В. Управління інвестиційним потенціалом регіону / А. В. Храпкіна // Вісник Донецького університету. Сер. В: Економіка і право. – 2011. – Спецвип. – Т. 2. – С. 115–119.

316. Цадо Г. В. Оцінка інвестування в інновації за регіонами: проблеми та шляхи активізації / Г. В. Цадо // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 190–194.

317. Челомбітько Т. В. Управлінські аспекти підвищення ефективності банківської діяльності / Т. В. Челомбітько // Вісник ХНУ. – 2008. – № 3. – С. 455–458.

318. Черевиков Є. Л. Передумови розвитку публічно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства України / Є. Л. Черевиков // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 99–110.

319. Черевиков Є. Л. ППП як соціально-економічний інститут / Є. Л. Черевиков // Економічна теорія. – 2009. – № 4. – С. 31–40.

320. Черемісіна С. Г. Інвестиційна діяльність в АР Крим та напрями її активізації / С. Г. Черемісіна // АгроІнКомю – 2011. – № 10–12. – С. 77–82.

321. Чопей Л. І. Організаційно-економічний стан функціонування кредитної системи / Л. І. Чопей // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2011. – Спецвипуск 33. – Ч. 4. – С. 136–140.

322. Чугунов І. Я. Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень / І. Я. Чугунов, В. Р. Макогон // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2014. – № 4. – С. 79–91.

323. Чугунов І. Я. Теоретичні засади розвитку бюджетних відносин / І. Я. Чугунов // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 4. – С. 13–22.

324. Чуницька І. І. Бюджетно-податкові важелі формування фінансового потенціалу держави : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня

канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / І. І. Чуницька. – Ірпінь, 2009. – 18 с.

325. Шандрик В. І. Бюджетна підтримка проектів публічно-приватного партнерства: проблематика та її вирішення / В. І. Шандрик // Ефективність державного управління. – 2014. – Вип. 39. – С. 332–339.

326. Шевченко Б. О. Потенціал державно-приватного партнерства як інструмент антикризових заходів / Б. О. Шевченко // Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 1. – С. 17–23.

327. Шевченко О. В. Інвестиційна активність регіонів України: вплив на економічне зростання / О. В. Шевченко // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1 (10). – С. 175–181.

328. Шилепницький П. І. ДПП: за і проти / П. І. Шилепницький // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – Луцьк : ЛНТУ, 2010. – Вип. 7 (26). – Ч. 3. – С. 3–14.

329. Шилепницький П. І. Особливості впровадження проектів ДПП. Уроки для України / П. І. Шилепницький // Проблемы развития внешне-экономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецьк : ДонНУ, 2010. – С. 1014–1017.

330. Шилепницький П. І. Розвиток інституту державно-приватного партнерства в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / П. І. Шилепницький. – Львів, 2013. – 40 с.

331. Шиндер О. В. Регіональні аспекти формування ресурсної бази комерційних банків / О. В. Шиндер // Економічний простір. – 2008. – № 18. – С. 153–163.

332. Шинкаренко В. Г. ДПП: передумови застосування у вітчизняній практиці / В. Г. Шинкаренко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2013. – Вип. 12. – С. 361–367.

333. Шокун В. В. Про вдосконалення фінансової системи України / В. В. Шокун, Л. П. Пилипенко // Фінанси України. – 1997. – № 6. – С. 18–22.

334. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С. С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 55–64.

335. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. – М. : Энциклопедия, 1980. – Т. 4. – 672 с.

336. Экономический потенциал развитого социализма / под ред. Б. М. Мочалова. – М. : Знание, 1982. – 175 с.

337. Энциклопедический словарь / под ред. К. К. Арсеньева. – СПб. : Фирма "ПОЛРАДИС", 1988. – 302 с.

338. Юхненко А. О. Проблеми та напрями розвитку державно-приватного партнерства в Україні / А. О. Юхненко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2013. – Вип. 25. – С. 317–322.

339. Яковлев П. А. Государственно-частное партнерство: анализ международного опыта и перспектив использования в Украине / П. А. Яковлев // Научно-технический сборник "Коммунальное хозяйство городов". – 2009. – № 1 (23). – С. 532–539.

340. Янковська О. І. Ефективність діяльності приватних сільсько-господарських підприємств Житомирської області в залежності від їх залучення до інноваційного процесу / О. І. Янковська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 122–126.

341. Barro R. J. Convergence / R. J. Barro, X. Sala-i-Martin // Journal of Political Economy. – 1992. – No. 100. – P. 223–251.

342. Barro R. J. Convergence across states and regions / R. J. Barro, X. Sala-i-Martin // Brookings Papers on Economic Activity. – 1991. – No. 1. – P. 107–158.

343. Barro R. J. Economic Growth / R. J. Barro, X. Sala-i-Martin. – Cambridge, Massachusetts; London, England, MIT Press, 2004. – P. 47 – 56.

344. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk / J. Delmon. – The World Bank and Kluwer Law International, 2009. – P. 7.

345. Enhancing Financial Stability and Resilience: Macroprudential Policy, Tools, and Systems for the Future. – Group of Thirty. – 2010. – October. – P. 96.

346. Gerrard M. B. What are Public-private Partnerships, and how do they Differ from privatizations? / M. B. Gerrard // Finance&Development. – 2001. – Vol. 38. – № 3.

347. Grimsey D. Are Public Private Partnerships Value for Money? Evaluating Alternative Approaches and Comparing Academic and Practitioner Views / D. Grimsey, M. K. Lewis // Accounting Forum. –2005. – 29 (4). – P. 1–27.

348. Grimsey D. Evaluating the risks of public private partnerships for infrastructure projects / D. Grimsey, M. K. Lewis // International Journal of Project Management. – 2002. – No. 2 – P. 107–118.

349. Hirtle B. Macroprudential Supervision of Financial Institutions: Lessons from the SCAP / B. Hirtle, T. Schuermann and K. Stiroh // Federal Reserve Bank of New York Staff Reports. – November, 2009. – No. 409. – P. 13.

350. Hodge G. Public-Private Partnerships: An International Performance Review / G. Hodge, C. Greve // Public Administration Review. – 2007. – No. 3. – P. 545–558.

351. Ignatenko L. O. State Support of Public-Private Partnership in Transport Infrastructure / L. O. Ignatenko, V. M. Ostapenko // Integration processes and innovative technologies: achievements and prospects of engineering sciences. – 2012. – Issue. 2. – P. 81–85.

352. Koch C. Emerging metagovernance as an institutional framework for public private partnership networks in Denmark / C. Koch, M. Buser // International Journal of Project Management. – 2006. – No. 7. – P. 548–556.

353. Linder S. Coming to Terms with the public-private partnership: a grammar of multiple meanings / S.Linder // American behavioral scientist. – 1999. – 43 (1). – P. 35–51.

354. Ostapenko V. M. The World Experience of Public-Private Partnerships / V. M. Ostapenko // Nauka i studia. – 2013. – No. 9 (77). – P. 28–34.

355. Ostapenko V. M. Financial Aspects of Public-Private Partnerships Projects / V. Ostapenko // Роль інновацій у підвищенні наявного потенціалу країни : матеріали Міжн. наук.-практ. інтернет-конф. (Тернопіль, 14–15 груд. 2011 р.). – Тернопіль : Крок, 2011. – Ч. 2. – С. 108–110.

356. Quah D. T.Galton's Fallacy and Tests of the Convergence Hypothesis / D. T. Quah // Scandinavian Journal of Economics. – 1993. – No. 95 – P. 47–53.

357. Standard and Poor's, Public Private Partnerships: Global Credit Survey // Standard and Poor's, New York, United States. – 2005.

358. The EIB's role in Public-Private Partnerships (PPPs). European Investment Bank (2004) [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.eib.org>.

359. The formation of public-private partnerships. lessons from nine transport infrastructure projects in the Netherlands / J. Koppenjan. – Public administration, 2005. – P. 135–157.

360. Tinbergen J. Economic Policy : Principles and Design / J. Tinbergen. // Erasmus Universiteit of Rotterdam. – Access mode: <http://repub.eur.nl>.

361. Tvarno C. D. Public-Private Partnerships from a Danish Perspective / C. D. Tvarno // Public Procurement Law Review. – 2006. – No. 3. – P. 98–108.

362. Van Ham J. C. Building Public-Private Partnerships. / J. C. Van Ham, J. Koppenjan // Public Management Review. – 2002. – № 391. – P. 593–616.

363. Yescombe E. R. Public-private partnerships : principles of policy and finance / E. R. Yescombe. – Great Britain : Elsevier Ltd, 2007. – P. 350

364. Ysa T. Governance Forms in Urban Public-Private Partnerships / T. Ysa // International Public Management Journal. – 2007. – № 1. – P. 35–57.

365. Беседіна О. С. Базове опитування про поінформованість щодо державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / О. С. Беседіна, Д. Л. Нізалов, Р. В. Семко // Програма розвитку ДПП. Агентство США з міжнародного розвитку (USAID). – Режим доступу : <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/11/5PPP-Awareness-Survey-Ukr.pdf>.

366. Брадул О. М. Аналіз стану та ефективності відтворення основних фондів промислових підприємств Дніпропетровської області [Електронний ресурс] / О. М. Брадул, Н. О. Шура. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vktu/2011_29/90.pdf.

367. Бюджетний Кодекс : Закон України № 2456-VI від 08.07.2010 р. із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

368. Вдовенко Ю. С. Перспективи публічно-приватного розвитку теплоенергетичного сектору в Україні [Електронний ресурс] / Ю. С. Вдовенко // Поліський фонд міжнародних та регіональних досліджень. – Режим доступу : <http://pfirs.org/?p=812&language=uk>.

369. Возняк Г. В. Фінансовий потенціал регіону та проблеми його оцінки [Електронний ресурс] / Г. В. Возняк // Режим доступу : www.rusrand.ru/public/public7.html.

370. Воронков Д. К. Система показників, що характеризують вплив показників на ринкову вартість промислового підприємства [Електронний ресурс] / Д. К. Воронков, Л. С. Запасна. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2010_4/Voronkov.pdf.

371. Голян В. А. Інституційні передумови впровадження перспективних форм інвестиційного забезпечення реалізації підприємницьких проектів у сфері водокористування [Електронний ресурс] / В. А. Голян. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2009_6_2/8.pdf.

372. Гончарова А. І. Економічна ефективність інвестування у відтворенні сільського господарства [Електронний ресурс] / А. І. Гончарова. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Tavnv/2010_70/70_36.pdf.

373. Государственно-частное партнерство в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.arzinger.ua/file_collection/ua/book_PPP_A5_rus.pdf.

374. Гуцал І. Регіональне позиціонування малих та середніх банків на кредитному ринку [Електронний ресурс] / І. Гуцал, О. Сеньковська. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_8_2/pdf/gutsal.pdf.

375. Давтян Н. Т. Зарубіжний та вітчизняний досвід оцінки фінансового потенціалу [Електронний ресурс] / Н. Т. Давтян. – Режим доступу : <http://www.icp-ua.com/ru/node/464>.

376. Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади бізнесу [Електронний ресурс] / Б. Данилишин // Юридичні новини Online. – Режим доступу : <http://news.yurist-online.com/>.

377. Дерябина М. А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / М. А. Дерябина. – Режим доступа : <http://www.gosbook.ru/node/27464>.

378. Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 11.04.2011 р. № 384. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

379. Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства економіки від 27.02.2012 р. № 255. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

380. Дутко Н. Г. Європейський досвід державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Н. Г. Дутко. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/e...1/.../10dngdpv.pdf.

381. Єгорова О. Державно-приватне партнерство в портовому сегменті економіки України [Електронний ресурс] / О. Єгорова // Юрбізнес. – 2008. – № 20 (155). – Режим доступу : <http://www.yur-gazeta.com/article/1570>.

382. Житний П. Є. Аналіз впливу ресурсної бази банків на розвиток кредитних процесів регіонів [Електронний ресурс] / П. Є. Житний, Л. Г. Політюк, Е. Ю. Маленька. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_8_1/Ghitnij_P.pdf.

383. Запатрина И. В. Публично-частное партнерство как новая идеология развития мирового общества [Электронный ресурс] / И. В. За-

патрина. – Режим доступа : http://www.ukrppp.com/present/doklad_astana_zapatrina.doc.

384. Інвестиційний атлас та паспорти регіонів України. Офіційний сайт державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/page/%D1%96nvestitsiinii-atlas-ta-pasporti-regioniv>.

385. Іщук С. І. Регіональні аспекти використання ресурсів праці та засобів виробництва у промислових агломераціях України [Електронний ресурс] / С. І. Іщук, О. В. Гладких. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nzvdpu_geogr/2007_13/PART4/regionalni%20aspekt%20vukorustannya%20resyrsiv%20praci.pdf.

386. Карась П. М. Вдосконалення аналізу фінансової діяльності підприємств машинобудування [Електронний ресурс] / П. М. Карась, В. Ф. Кондратьєва. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2011_19/stat_19/31.pdf.

387. Кизим М. О. Аналіз теоретичних передумов нерівномірності розвитку регіональних утворень у рамках концепції конвергенції [Електронний ресурс] / М. О. Кизим, О. А. Гейман. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Modre/208/8_2/2.pdf.

388. Корецька Н. І. Підходи вчених до оцінки територіальної організації банківської системи [Електронний ресурс] / Н. І. Корецька. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpchdtu/2009_24/articles/26_Korecka.pdf.

389. Корецька Н. І. Специфіка розвитку банківського сектору Волині [Електронний ресурс] / Н. І. Корецька. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_34/Zmist/5PDF.pdf.

390. Кузьмин В. А. Теоретическое обоснование концепции государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / В. А. Кузьмин. – Режим доступа : www.rea.ru/UserFiles/fdo/INCON3-2011/KuzьminB.A.doc.

391. Кушніренко О. М. Сутність державно-приватного партнерства та переваги його розвитку в Україні [Електронний ресурс] / О. М. Кушніренко. – 2010. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Kushnir.pdf.

392. Лещук В. П. Формування фінансового потенціалу фінансово-промислових груп [Електронний ресурс] / В. П. Лещук. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/...1/1_5.pdf.

393. Маркова І. В. Необхідність застосування державно-приватного партнерства на залізничному транспорті [Електронний ресурс] / І. В. Маркова // Проблемы экономики и управления на железнодорожном транспорте. – 2009. – Режим доступу : <http://ekuzt2009.detut.edu.ua>.

394. Микова М. С. Сучасний стан банківського інвестиційного кредитування юридичних осіб в Україні [Електронний ресурс] / М. С. Микова. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_1/Mykova_111.htm.

395. Михеев В. А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов [Электронный ресурс] / В. А. Михеев. – Режим доступа : <http://viperson.ru/wind.php?ID=291211&soch=1>.

396. Міщук О. В. Роль партнерства держави і приватного капіталу у інноваційній економіці [Електронний ресурс] / О. В. Міщук. – Режим доступу : <http://www.confcontact.com/2009ip/mishuk.htm>.

397. Непочатенко О. О. Проблеми і перспективи діяльності регіональних сільськогосподарських банків [Електронний ресурс] / О. О. Непочатенко. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2010_6_1/38.pdf.

398. Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах : Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 р. № 627–100 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gov.spb.ru>.

399. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік : рішення Національного банку України від 11.09.2014 р. № 28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

400. Основні напрями бюджетної політики на 2015 рік : проект Постанови КМУ № 4749 від 22.04.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : w1.c1.rada.gov.ua.

401. Остапенко В. М. Проектне фінансування в рамках публічно-приватного партнерства [Електронний ресурс] // В. М. Остапенко / Розвиток України очима молоді: соціальні, економічні та правові аспекти : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. молодих вчених та студ. (Харків, 18 квіт. 2013 р.). – Х. : Фактор, 2013. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. – Систем. вимоги: Pentium; 32 Mb RAM; CD-ROM Windows 98/2000/NT/XP; Adobe Acrobat Reader. – Назва з контейнера.

402. Остапенко В. М. Формування системи показників виміру фінансового забезпечення публічно-приватного партнерства в регіонах України [Електронний ресурс] / В. М. Остапенко // Проблеми управління соціально-економічним розвитком України : матеріали Всеукр. наук.-практ.

конф. молодих вчених та студ. (Харків, 27 квіт. 2012 р.). – Х. : Фактор, 2012. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. – Систем. вимоги: Pentium; 32 Mb RAM; CD-ROM Windows 98/2000/NT/XP; Adobe Acrobat Reader. – Назва з контейнера.

403. Офіційний сайт Державної Служби Статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

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

405. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

406. Офіційний сайт Президента України. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua>.

407. Павлюк К. В. Державні інвестиції і партнерство держави і бізнесу [Електронний ресурс] / К. В. Павлюк. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2009_15/stat_09/03.pdf.

408. Пантелеєнко В. М. Крупні інфраструктурні проекти 2009–2010 років на основі ДПП – як основа подолання кризи в будівельній галузі [Електронний ресурс] / В. М. Пантелеєнко / Матеріали Всеукраїнського форуму "ДПП в Україні у подоланні економічної кризи в будівництві". – 2009. – Режим доступу : <http://www.avbmv.com.ua/content/view/638/1>.

409. Перетяцько А. Ю. Проблеми та перспективи інвестиційного розвитку Харківського регіону [Електронний ресурс] / А. Ю. Перетяцько, К. О. Язікова. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvb/2009_51/peretyatko.pdf.

410. Полуянов В. П. Реформа ЖКХ и институт государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / В. П. Полуянов, Р. С. Кравченко. – Режим доступа : <http://www.confcontact.com>.

411. Поровская А. Я. Теоретические основы частно-государственного партнерства на современном этапе развития экономики России [Электронный ресурс] / А. Я. Поровская. – Режим доступа : <http://www.sun.tsu.ru/mminfo/000063105/312/image/312-146.pdf>.

412. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон від 01.07.2010 р. № 2404–VI. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

413. Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки : Постанова, Програма, План Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 р. № 187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

414. Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки [Електронний ресурс] : Постанова, Програма Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 р. № 187. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

415. Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 16.02.2011 р. № 232. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

416. Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 12.04.2000 р. № 639. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

417. Про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 11.12.1999 р. № 2293. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

418. Про затвердження Порядку визначення об'єктів концесії, концесіонерам яких можуть надаватись пільги щодо концесійних платежів, дотації, компенсації, та умов їх надання [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 13.07.2000 р. № 1114. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

419. Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 17.03.2011 р. № 279. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

420. Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 09.02.2011 р. № 8. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

421. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] : Постанова, Програма Кабінету Міністрів України від 02.02.2011 р. № 389. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

422. Про затвердження Типового концесійного договору [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 12.04.2000 р. № 643. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

423. Про затвердження форми подання пропозиції щодо здійснення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] : Наказ Мінекономрозвитку від 16.08.2011 р. № 40. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

424. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560–XII. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

425. Про концесії [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.1999 р. № 997–XIV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

426. Про Основні напрями бюджетної політики на 2015 рік [Електронний ресурс] : Проект Постанови КМУ № 4749 від 22.04.2014 р. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

427. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності [Електронний ресурс] : Закон України від 08.07.2011 р. № 3687–VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

428. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності [Електронний ресурс] : Закон України від 21.10.2010 р. № 2624–VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

429. Про прийняття за основу проекту Закону України про Державну програму економічного і соціального розвитку [Електронний ресурс] : Постанова Верховної Ради України від 22.09.2011 р. № 3769–VI // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

430. Про публічно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон Республіки Словенія від 23 листопада 2006 року (Public-private partnership act (ZJZP). – Режим доступу : // www.mf.gov.si.

431. Про реєстр концесійних договорів [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 18.01.2000 р. № 72. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

432. Про стимулювання розвитку регіонів [Електронний ресурс] : Закон України від 08.09.2005 р. № 2850–IV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

433. Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами [Електронний ресурс] : Розпорядження, Стратегія, План Кабінету Міністрів України від 01.08.2013 р. № 774–р. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

434. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки [Електронний ресурс] : Розпо-

рядження Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 р. № 739–р. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

435. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [Електронний ресурс] / Комітет з економічних реформ при Президентові України. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua>.

436. Свірський В. С. Проблеми структурування фінансового потенціалу держави [Електронний ресурс] / В. С. Свірський // Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2009_3/136.pdf.

437. Солободчикова Ю. В. Оцінювання інвестиційної діяльності на регіональному рівні [Електронний ресурс] / Ю. В. Солободчикова. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2011_3/files/EC311_46.pdf.

438. Стойка В. С. Особливості розвитку регіональних банківських систем в зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / В. С. Стойка. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2010_2/NV-2010-V2_44.pdf.

439. Сыровацкая И. В. Анализ канонических корреляций показателей эколого-социально-экономического развития региона [Электронный ресурс] / И. В. Сыровацкая // Управление экономическими системами. – 2011. – № 9. – Режим доступа : <http://www.uecs.ru>.

440. Хасанов Р. Х. Риски проектов частно-государственного партнерства [Электронный ресурс] / Р. Х. Хасанов. – Омск : ВЗФЭИ, 2007. – Режим доступа : <http://www.pmjobs.net/art/1.doc>.

441. Хістева О. В. Фінансовий потенціал регіону: теорія і практика [Електронний ресурс] / О. В. Хістева. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./Tiru/2012_34/Histeva.pdf.

442. Черноіванова О. М. Зміцнення банківської системи України в контексті регіоналізації фінансових відносин [Електронний ресурс] / О. М. Черноіванова, А. В. Козьменко, О. Г. Черноіванова. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2008_3/1019.pdf.

443. Чонка А. Государственно-частное партнерство: симбиоз государства и бизнеса [Электронный ресурс] / А. Чонка // Бюджет. – 2008. – № 8. – Режим доступа : <http://bujet.ru/article/59841.php>.

444. Шандрік В. І. Державно-приватне партнерство як форма надання суспільних послуг з боку держави [Електронний ресурс] / В. І. Шан-

дрік. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/e-journals/tpdp/2011_8/zmist/R_2/19Shandruk.pdf.

445. Шпак Н. И. Концепция публично-частного партнерства и ее внедрение в экономическую и правовую системы Украины [Электронный ресурс] / Н. И. Шпак, А. А Ницевич // Юридическая газета. – Режим доступу : http://www.murs.com.ua/ru/articles/invest_projects/private_public_partnership.

446. Alliance to Save Energy [Electronic resource]. – Access mode : <http://ase.org>.

447. European Commission. Guidelines for Successful Public-Private Partnerships. Brussels: Directorate-General Regional Policy, European Commission, 2003 [Electronic resource]. – Access Mode : http://ec.europa.eu/Jregionalpolicy/sources/docgener/guides/pyp_en.pdf.

448. Principles for Private Sector Participation in Infrastructure. OECD (2007) [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.oecd.org>.

449. Private Participation in Infrastructure Projects Database [Electronic resource] / The World Bank Group. – Access mode : <http://ppi.worldbank.org>.

450. Public-Private Partnerships/Concessions. EBRD [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ebrd.com>.

Додатки

Додаток А

Визначення економічної сутності поняття "публічно-приватне партнерство"

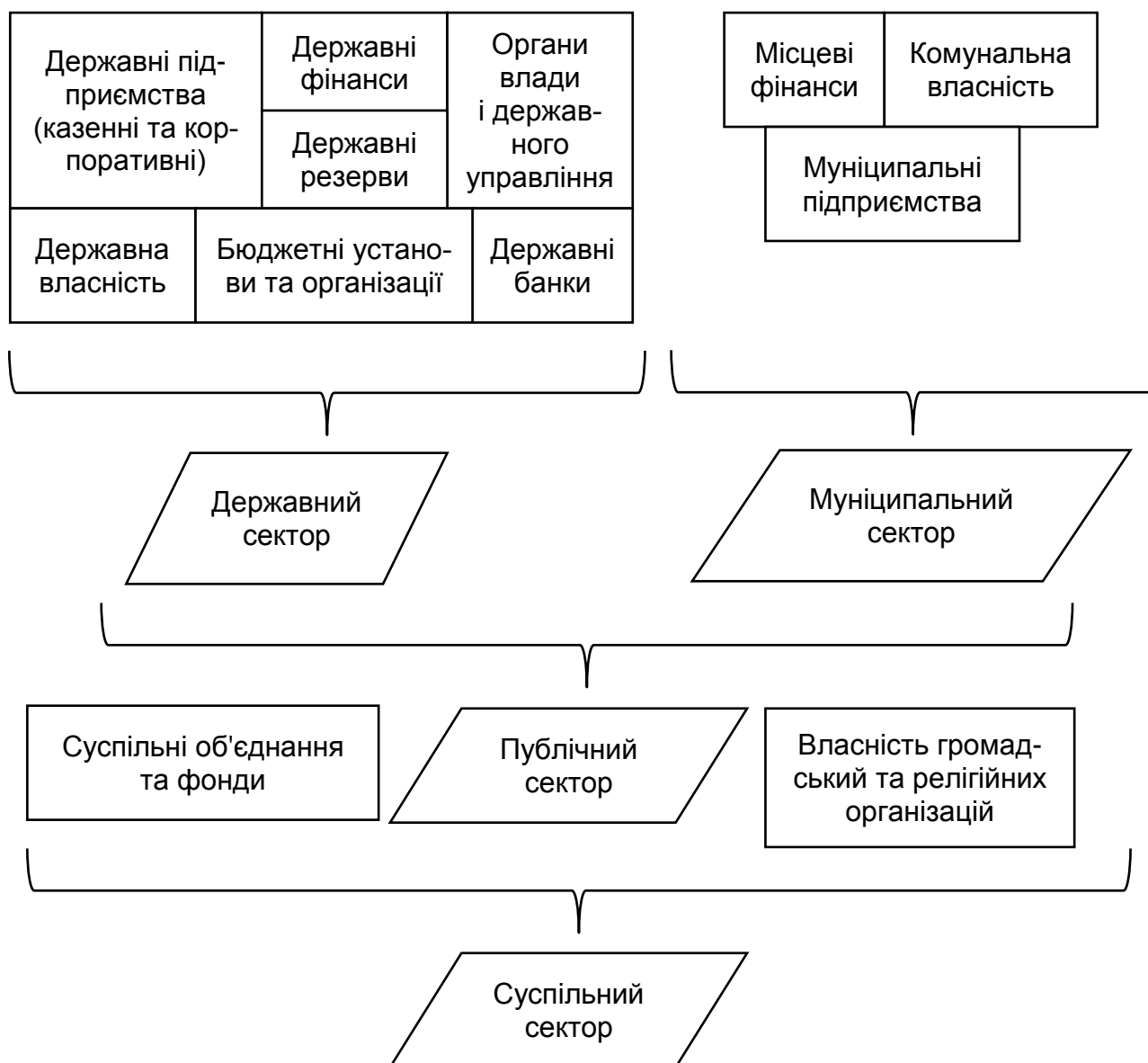


Рис. А.1. Структурні складові секторів економіки [198]

Таблиця А.1

**Визначення дефініції та економічної сутності поняття
"Публічно-приватне партнерство"**

Джерело	Трактування терміна
1	2
I група термінів – відсутня мета та соціальна направленість ППП, яка є визначальною та відокремлює партнерство від інших видів проектів	
Д. Амунц [9]	Специфічна, різних видів форма взаємодії держави та приватного сектору в сфері економіки, основною рисою якого є збалансованість інтересів, прав та зобов'язань сторін в процесі його реалізації
Баженов А. [16], Центр ДПП Зо- вніш-економ- банку [102]	Залучення приватного сектору для більш ефективного та якісного виконання завдань, які належать до публічного сектору на умовах компенсації витрат, розподілу ризиків, зобов'язань
Європейська комісія [114]	Передача приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися публічним сектором
О. Єгорова [365]	Спосіб організації відносин між державою і бізнесом з метою реалізації проектів у багатьох сферах діяльності
Л. Федулова, І. Яненкова [305]	Будь-які офіційні відносини або домовленості на фіксований нескінчений період часу між державними і приватними учасниками, в якому обидві сторони взаємодіють у процесі ухвалення рішення і співіснують обмежені ресурси, такі як гроші персонал, устаткування й інформацію для досягнення конкретних цілей у визначеній сфері науки, технології й інновації (комітет ОЕСД з наукової технологічної політики)
Міністерство транспорту, будівництва та житлового господарства Німеччини [157]	Закріплена договором довгострокова співпраця державних виконавчих органів, з однієї сторони, та приватного сектору – з іншої, де необхідні для отримання взаємної вигоди ресурсів вносяться в якості капіталу в спільне підприємство, яке створюється в певній організаційно-правовій формі, а ризики проекту оптимально розподіляються і управляються відповідно до компетенції партнерів
<i>Standard and Poor's</i> [357]	Будь-які середньо- або довгострокові взаємовідносини між державою і приватним сектором, які засновані на розподілі ризиків і доходів, об'єднанні професійних знань та сумісному фінансуванні і які слугують досягненню певних політичних результатів
II група термінів – не відображено прав та обов'язків сторін, а також поділ отриманої вигоди	
В. Варнавський [52]	Інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом у цілях реалізації національних і міжнародних, значних і локальних, але завжди суспільно-значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно-важливих галузей промисловості і науково-конструкторських праць до забезпечення суспільних послуг

1	2
М. Дерябіна [109; 365]	Домовленість між державною і приватною структурами про спільну реалізацію суспільно-значущих проектів найбільш ефективним способом і за більш низькою вартістю, ніж держава зможе здійснювати самостійно
Закон Словенії "Про публічно-приватне партнерство" [430]	Відносини за залучення приватного фінансування до публічних проектів та/або публічне співфінансування приватних проектів, що становлять публічний інтерес, такі відносини формуються між публічним і приватним партнером у зв'язку із створенням, утриманням і обслуговуванням публічної інфраструктури або інших проектів, що становлять публічний інтерес
О. Кушніренко [365]	Можливість держави та органів місцевого самоврядування (муніципалітетів) залучити приватний капітал на договірній основі до вирішення завдань публічного характеру
Міжнародний фонд технологій та інвестицій [102]	Інституційний та організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації суспільно значимих проектів і програм у широкому спектрі галузей промисловості і галузей наукових досліджень
В. Міхеєв [365]	Система співробітництва приватного сектору, підприємств і організацій бізнесу з державними установами, а також регіональних корпорацій з державними підприємствами, установами, спрямованого на досягнення загальних економічних цілей, на рішення актуальних соціально-економічних завдань
О. Шевченко [326]	Система відносин, які складаються між державою Україна, АРК, територіальними громадами (далі – державні партнери), з однієї сторони, і СГД, що діє на основі приватної форми власності (далі – приватні партнери), з іншої сторони, для взаємовигідної співпраці на строковій договірній основі з метою реалізації суспільно значущих проектів, досягнення соціального та економічного ефекту
III група термінів – не відображає принципів та особливостей публічно-приватного партнерства та може буди ідентифіковано як інша економічна категорія	
М. Вілісов [69]	Юридично оформлене на визначений термін взаємовигідне співробітництво органів та організацій публічної влади та суб'єктів приватного підприємництва у відношенні об'єктів, які знаходяться у сфері безпосереднього державного інтересу та контролю, який припускає розподіл ризиків між партнерами, здійснюване в цілях найбільш ефективної реалізації проектів, які мають важливе державне та суспільне значення
Б. Данилишин [376]	Система співробітництва, в якій розподіляються ризики між партнерами за принципом кращої спроможності їх нейтралізації, а також існує узгоджений підхід до поділу винагород
Європейський інвестиційний банк [358]	Відносини між підприємницьким сектором та структурами державного сектору з метою залучення ресурсів та кадрового потенціалу приватного сектору для надання допомоги в виробництві суспільних послуг та благ

Продовження додатка А

Продовження табл. А.1

1	2
Е. Коровін [116]	Середньо- або довготривало термінова співпраця між суспільним і приватним сектором, в рамках якої відбувається вирішення політичних завдань на основі об'єднання досвіду та експертизи декількох секторів та розділення фінансових ризиків та переваг
В. Малай [194]	Угода (з обов'язковим за законом контрактом), яка вигідна для обох секторів. Приватному сектору необхідно отримати прибуток для того, щоб інвестувати й розвиватися. Державний сектор прагне надавати послуги гарантованої якості й максимально ефективно використовувати суспільні ресурси
О. Мамченко І. Долженко	Законодавчо визначена форма взаємодії держави і приватного бізнесу, спрямована на економічно ефективне досягнення цілей сторін, юридично закріплена договором, заснована на принципі рівноправного кооперативного поведінки під час прийняття стратегічних і поточних рішень, що припускає вкладення сторонами належних їм активів
ОЕСР [365]	Домовленості на фіксований та необмежений період часу між державними та приватними партнерами, у рамках яких обидві сторони взаємодіють в процесі прийняття рішень і сумісно інвестують обмежені ресурси (наприклад, гроші, персонал, обладнання, інформацію) для досягнення конкретних цілей в певній області
В. Ребок [52]	Довгострокове співробітництво між державою, органами місцевого самоврядування і приватними фірмами, які, по-перше, розподіляють між собою ризики визначеного бізнесу, і, по-друге, приватні фірми беруть на себе якісь державні, муніципальні задачі і керують цими завданнями самостійно і на свій ризик
П. Снельсон [52]	Взаємовідношення, що виникає між державним і приватним секторами з метою розподілу ризиків та вигод від здійснення будь-якого підприємства
А. Чонка [443]	Відносини на довгостроковій основі, в результаті яких держава сумісно з бізнесом за розумних витрат надає послуги населенню
IV група термінів	
О. Бубко [39]	Довгострокове співробітництво у межах суспільно-значущих проєктів між органами влади та приватним сектором, які розподіляють між собою ризики, відповідальність бізнесу та розподіл винагород, причому держава ставить перед приватними структурами певні завдання, які останні виконують самостійно і на свій ризик
В. Кузьмін [365]	Система економічних відносин держави і підприємницьких структур, заснованих на закріпленому в контракті розподілі ризиків і зобов'язань, які реалізуються з метою максимально ефективного та якісного виконання соціально-економічних завдань держави
Н. Мущинська [211]	Юридично оформлена система відносин між державним партнером або органами місцевого самоврядування та приватними партнерами, під час реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород між ними, для взаємовигідної співпраці з реалізації суспільно-значущих проєктів на довгостроковій основі

1	2
С. Остапюк [241]	Зафіксоване в офіційних документах взаємовигідне взаємодію державного і приватного секторів економіки та науки, засноване на таких принципах: добровільність прийняття на себе зобов'язань і їх виконання протягом термінів виконання робіт сторонами ДПП; дотримання прав та забезпечення збалансованості державних та приватних інтересів у рамках ДПП; поділ відповідальності, ризиків і непродуктивних витрат сторонами ДПП; поділ грошових потоків між державними і приватними учасниками партнерства; отримання максимального ефекту учасниками партнерства відповідно до їхнього внеску в отриманий результат; протидію недобросовісної конкуренції учасниками партнерства
А. Поровская [365]	Інститут регулювання суспільного розвитку, заснований на забезпеченій нормами права системі взаємовигідних відносин органів влади і бізнесу, спрямованих на досягнення синергетичного ефекту від узгодження інтересів, координації зусиль та консолідації ресурсів його сторін під час реалізації суспільно-значущих проектів
А. Казак [147]	Співробітництво між державою (регіонами) і приватним бізнесом на середньо- або довгостроковій основі, передбачає розподіл вкладень, ризиків і доходів, а також об'єднання фінансових ресурсів і компетенцій
Світовий банк [449]	Угоди публічної й приватної сторін із приводу виробництва інфраструктурних послуг, що укладаються з метою залучення додаткових інвестицій і підвищення ефективності бюджетного фінансування
Звіт Конгресу про ДПП (США) [288]	Закріплена в договірній формі угода між державою й приватною компанією, що дозволяє останній у погодженій формі брати участь у державній власності, виконуючи функції, що традиційно лежать у сфері відповідальності держави
В. Полуянов, Р. Кравченко [365]	Інститут, заснований на сукупності формальних і неформальних правил, спрямованих на координацію діяльності держави, органів місцевого самоврядування й підприємницьких структур для задоволення інтересів суспільства, за рівного задоволення соціальних і економічних інтересів сторін
ДПП: Урядовий підхід (Велика Британія) [104]	Ключовий елемент стратегії уряду із забезпечення сучасного, високоякісного комунального обслуговування й підвищенню конкурентоспроможності країни. Виступає в широкому діапазоні бізнес-структур: концесій, спільних підприємств
Міжнародна консалтингова компанія Deloitte [344]	Контрактна угода між урядовим агентством і приватною компанією, що дозволяє останній збільшити її участь у наданні суспільних послуг
Price Waterhouse Coopers, C'M'C Cameron McKenna [344]	Угода, структура якої припускає спільну роботу державного й приватного сектору для досягнення загальної мети

1	2
К. Павлюк, С. Павлюк [206]	Конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності та громадянських інститутів в економічній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів, ефективного розподілу ризиків, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства
А. Клименко, В.Королев [52]	Юридично закріплену форму взаємодії між державою та приватним сектором відносно об'єктів державної та муніципальної власності, а також послуг, що виконуються та надаються державними та муніципальними органами, установами та підприємствами, з метою реалізації суспільно значимих проектів в широкому спектрі видів діяльності
Закон Санкт-Петербургу "Про участь Санкт-Петербургу у державно-приватних партнерствах" [365]	Взаємовигідне співробітництво Санкт-Петербургу з російською або іноземною юридичною чи фізичною особою або діючого без освіти юридичної особи за договором простого товариства (договором про спільну діяльність) об'єднанням юридичних осіб у реалізації соціально значущих проектів, що реалізується шляхом укладання і виконання домовленостей, у тому числі концесійних
ЄБРР [450]	Довгостроковий контракт з приватним сектором для надання послуг державі, в інтересах держави або від імені держави. Платежі в рамках ЧГП можуть здійснюватися між концесіонером і державою в обох напрямках
Р. Хасанов [365]	Середньостроковий і довгостроковий альянс між державою і бізнесом, укладений у вигляді державного контракту, на основі поділу вигод і ризиків між сторонами, з метою реалізації суспільно значущих проектів та програм
С. Ліндер [353]	Державно-приватне партнерство як інституціональну домовленість, що втілює таку угоду про співпрацю між урядом та приватним сектором, за якої створюється спільне підприємство, в якому держава має одного чи більше приватних партнерів
Транспортний департамент США в своїй доповіді до Конгресу США [346]	Контрактна домовленість між державним та приватним партнерами, що дає можливість більшого, ніж звичайно, залучення приватного сектору до проекту
М. Авксентьев [1]	Поєднання вмінь та можливостей держави і приватних інститутів для надання суспільно-необхідних послуг, за якого партнери домовляються ділити ризики та прибутки спільного проекту
О. Коцюрба [171]	Співробітництво держави та суб'єктів підприємницької діяльності в різних сферах суспільної діяльності шляхом об'єднання державних та приватних фінансових та інтелектуальних ресурсів на основі спільних інтересів, паритетності та прозорості відносин задля забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства

**Морфологічний аналіз визначення поняття
"публічно-приватне партнерство"**

Ключове слово	Визначення в межах ключового слова	Суб'єкти поняття	Конкретизація визначення	Мета в межах поняття
1	2	3	4	5
		Державного і приватного секторів економіки та науки	Добровільність прийняття на себе зобов'язань і їх виконання протягом термінів виконання робіт сторонами ДПП; дотримання прав та забезпечення збалансованості державних та приватних інтересів в рамках ДПП; поділ відповідальності, ризиків і непродуктивних витрат сторонами ДПП; поділ грошових потоків між державними і приватними учасниками партнерства	Отримання максимального ефекту учасниками партнерства відповідно до їхнього внеску в отриманий результат; протидію недобросовісної конкуренції учасниками партнерства
Форма	Взаємодії	Між державою і бізнесом	Основною рисою якого є збалансованість інтересів, прав та зобов'язань сторін	У сфері економіки
			Заснована на принципі рівноправного кооперативного поведінки під час прийняття стратегічних і поточних рішень, що припускає вкладення сторонами належних їм активів	Спрямована на економічно ефективне досягнення цілей сторін
	Альянсу			У цілях реалізації національних і міжнародних, значних і локальних, але завжди суспільно-значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно-важливих галузей промисловості і науково-конструкторських праць до забезпечення суспільних послуг

Продовження додатка А

Продовження табл. А.2

1	2	3	4	5
	Організації відно-син			З метою реалізації суспільно значимих проектів і програм у широкому спектрі галузей промисловості і галузей наукових досліджень
				З метою реалізації проєктів у багатьох сферах діяльності
	Співпраці	Державних виконавчих органів, з однієї сторони, та приватного сектору – з іншої	Якому необхідні для отримання взаємної вигоди ресурси, що вносяться в якості капіталу в спільне підприємство, яке створюється в певній організаційно-правовій формі, а ризики проєкту оптимально розподіляються і управляються відповідно до компетенції партнерів	Відбувається вирішення політичних завдань
	Взаємовідносини	Між державою і приватним сектором	Засновані на розподілі ризиків і доходів, об'єднанні професійних знань та сумісному фінансуванні	
			З метою розподілу ризиків та вигод	Від здійснення будь-якого підприємства
			На взаємовигідних умовах	
Можливість	Залучити			До публічних проєктів та/або публічне співфінансування приватних проєктів, що становлять публічний інтерес
		Держави та органів місцевого самоврядування		Вирішення завдань публічного характеру
	Передача	Приватного сектору	На умовах компенсації витрат, розподілу ризиків, зобов'язань	Для більш ефективного та якісного виконання завдань, які належать до публічного сектору

Продовження додатка А

Продовження табл. А.2

1	2	3	4	5
			Частини повноважень, відповідальності та ризиків	Щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися публічним сектором
Система	Довolenість	Між державними і приватними учасниками (структурами, партнерами)	Обидві сторони взаємодіють у процесі ухвалення рішення і співіснують обмежені ресурси, такі, як гроші персонал, устаткування й інформацію	Для досягнення конкретних цілей у визначеній сфері науки, технології й інновації (комітет ОЕСД з наукової технологічної політики) Про спільну реалізацію суспільно-значущих проектів найбільш ефективним способом і по більш низькій вартості, ніж держава зможе здійснювати самостійно
			У рамках яких обидві сторони взаємодіють у процесі прийняття рішень і сумісно інвестують обмежені ресурси (наприклад, гроші, персонал, обладнання, інформацію)	Для досягнення конкретних цілей в певній області
	Співробітництва	Приватного сектору, підприємств і організації бізнесу з державними установами, а також регіональних корпорацій з державними підприємствами, установами		Спрямованого на досягнення загальних економічних цілей, на рішення актуальних соціально-економічних завдань
		Державою, органами місцевого самоврядування і приватними фірмами	Які, по-перше, розподіляють між собою ризики визначеного бізнесу, і, по-друге, приватні фірми беруть на себе якісь державні, муніципальні завдання і керують цими завданнями самостійно і на свій ризик	

Продовження додатка А

Продовження табл. А.2

1	2	3	4	5
		Органів та організацій публічної влади та суб'єктів приватного підприємництва	Припускає розподіл ризиків між партнерами	У відношенні об'єктів, які знаходяться у сфері безпосереднього державного інтересу та контролю, який здійснюване в цілях найбільш ефективної реалізації проектів, які мають важливе державне та суспільне значення
			Розподіляються ризики між партнерами за принципом кращої спроможності їх нейтралізації, а також існує узгоджений підхід до поділу винагород	
		Між органами влади та приватним сектором	Які розподіляють між собою ризики, відповідальність бізнесу та розподіл винагород, причому держава ставить перед приватними структурами певні завдання, які останні виконують самостійно і на свій ризик	У межах суспільно-значущих проектів
	Відносин	Між державою України, АРК, територіальними громадами, з однієї сторони, і СГД, що діє на основі приватної форми власності, з іншої сторони		Для взаємовигідної співпраці на строковій договірній основі з метою реалізації суспільно значущих проектів, досягнення соціального та економічного ефекту
		Держави і підприємницьких структур	Розподілі ризиків і зобов'язань	Які реалізуються з метою максимально ефективного та якісного виконання соціально-економічних завдань держави

Закінчення додатка А

Закінчення табл. А.2

1	2	3	4	5
		Між державним партнером або органами місцевого самоврядування та приватними партнерами,	Під час реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород між ними	Для взаємовигідної співпраці з реалізації суспільно-значущих проектів
		Між підприємницьким сектором та структурами державного сектору		З метою залучення ресурсів та кадрового потенціалу приватного сектору для надання допомоги в виробництві суспільних послуг та благ
		Між державним та приватним партнерами	Ресурси обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними	У створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та користуванні (експлуатації) такими об'єктами
		Держава сумісно з бізнесом	За розумних витратах	Надає послуги населенню

Формування фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства

Таблиця Б.1

Визначення поняття "фінансовий потенціал"

Автор, джерело	Визначення поняття
1	2
Л. В. Тугай [299]	Здатність до оптимізації зусиль фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів
М. М. Ставнича [282]	Сукупність фінансових можливостей економічної системи для розвитку в інтересах економічного прогресу
Фінансовий словник [127]	Загальний обсяг фінансових ресурсів, що утворюються за рахунок усіх джерел у межах адміністративно-територіальної одиниці
Н. Саїнчук [274]	Сукупність реальних і прихованих (нереалізованих) ресурсних можливостей
І. Івахненко [140]	Органічна єдність наявних фінансових ресурсів і можливостей їх використання в межах певної адміністративно-територіальної одиниці
Ф. Євдокимов, О. Мізіна [123]	Можливості для ефективного розподілу фінансових ресурсів
Т. Клименко [150]	Сукупність відносин щодо руху фінансових ресурсів в обороті підприємств, установ, організацій, населення регіону; фінансових ресурсів, що можуть бути залучені кредитною системою в господарський обіг, або додатково створені у результаті прискорення відтворювального процесу
М. А. Козоріз [156]	Сукупність потенціалу власних фінансових ресурсів регіону (охоплює не тільки кошти регіональних бюджетів, але й регіональну власність, доходи домогосподарств, економічний потенціал виробничої сфери, кредитної системи, фондового ринку та інші
Економічний енциклопедичний словник [120]	Сукупність первинних грошових доходів, отриманих на території суб'єкта федерації, прибуток господарських суб'єктів і оплата праці зайнятих господарською діяльністю
Т. Мерзликіна, Л. Шаховська [202]	Загальна сума фінансових ресурсів, що утворюються за рахунок усіх джерел у межах адміністративно-територіальної одиниці (області, району, міста, села, селища) і є показником, який визначає фінансові можливості території
К. В. Іоненко [144]	Органічна єдність наявних фінансових ресурсів та можливостей їх використання в межах певної адміністративно-територіальної одиниці
Г. В. Возняк [365]	Сукупність фінансових ресурсів, які є в розпорядженні регіональних органів влади та використовуються з метою забезпечення соціально-економічного (поступального) розвитку регіону
Т. О. Стеценко, О. П. Тищенко [284]	Наявні на даний час фінансові ресурси, що дають змогу вирішувати завдання економічного розвитку, та можливості їх зростання у перспективі
В. С. Свірський [275]	Сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період часу

1	2
В. Г. Бикова [20]	Сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності, та можливостей їхнього залучення для фінансування майбутньої діяльності й певних стратегічних напрямів розвитку
Ю. І. Булатова [41]	Сукупність залучених та сформованих у результаті господарської діяльності фінансових ресурсів, які надходять у розпорядження працюючих у регіоні суб'єктів економічних відносин і обумовлюють досягнення цілей соціально-економічного розвитку регіону
А. І. Архіпов [13]	Сукупність наявних грошових засобів держави, які можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, у тому числі засоби, отримані шляхом перерозподілу з одних галузей в інші без переходу критичних меж, тобто без загрози загибелі, руйнування галузей, з яких вилучають фінансові ресурси
О. О. Єрмакова [122]	Не тільки фінансові ресурси, якими розпоряджається регіон у даний момент часу, а й ті фінансові ресурси, які можуть бути залучені для виконання функцій регіональних органів влади
Ю. А. Корчагін [169]	Сукупність регіональних грошових фондів, склад, структура і кількісне оцінювання яких визначають особливості регіонального розподілу суспільного продукту і можливості внутрішнього фінансування усіх сфер діяльності в регіоні
Т. О. Стеценко [284]	Розмір засобів, який об'єктивно може бути використаний у створенні валового регіонального продукту і забезпеченні населення всіма соціально-економічними благами
В. О. Кунцевич [179]	Здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів
І. І. Чуницька [324]	Здатність держави до залучення та ефективного використання фінансових ресурсів з метою забезпечення економічного розвитку
С. В. Онишко [223]	Сукупна можливість держави, його ланок, у тому числі економіки, її комплексів, галузей і підприємств створювати і використовувати різноманітні фонди грошових засобів, включаючи централізовані й децентралізовані, з метою виконання своїх завдань і забезпечення умов відтворення національного господарства і суспільства
Політичний і фінансово-економічний [277]	Загальний обсяг фінансових ресурсів, що утворюються за рахунок усіх джерел у межах адміністративно-територіальної одиниці, і характеризує фінансові можливості території
С. С. Шумська [334]	Сукупність фінансових ресурсів (що є у наявності та які можуть бути мобілізовані) усіх сфер та ланок фінансової системи, що утворюються за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел, а також коштів і ресурсів із джерел, які з різних причин є недоступними чи незадіяними в межах часового періоду розгляду, що у цілому характеризують фінансові можливості як окремих суб'єктів економіки, так і країни загалом
В. І. Павлов [242]	Максимум (межа) функціональних можливостей соціально-економічного розвитку будь-якого об'єкта управління (країни, регіону, муніципального утворення) в певний період часу з використанням фінансових ресурсів

**Морфологічний аналіз визначення поняття
"фінансовий потенціал"**

Ключове слово	Визначення в межах ключового слова	Суб'єкти поняття	Мета в межах визначення	
1	2	3	4	
Здатність	До оптимізації зусиль	Фінансової системи	Із залучення та використання фінансових ресурсів	
		Держави	До залучення та ефективного використання фінансових ресурсів з метою забезпечення економічного розвитку	
Сукупна	Фінансових можливостей	Держави, його ланок, у тому числі економіки, її комплексів, галузей і підприємств	Для ефективного розподілу фінансових ресурсів	
			Створювати і використовувати різноманітні фонди грошових засобів, включаючи централізовані й децентралізовані, з метою виконання своїх завдань і забезпечення умов відтворення національного господарства і суспільства	
Максимум (межа)		Функціональних можливостей соціально-економічного розвитку будь-якого об'єкта управління (країни, регіону, муніципального утворення) в певний період часу з використанням фінансових ресурсів		
		Їх використання в межах певної адміністративно територіальної одиниці		
Єдність				
Сукупність		Фінансових відносин		Економічної системи
	Можуть бути залучені кредитною системою в господарський обіг			Додатково створені у результаті прискорення відтворювального процесу

1	2	3	4
	Грошових доходів, засобів, фондів	Отриманих на території, прибуток господарських суб'єктів і оплата праці зайнятих господарською діяльністю	
		Отримані шляхом перерозподілу з одних галузей в інші без переходу критичних меж, тобто без загрози загибелі, руйнування галузей, з яких вилучають фінансові ресурси	Можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання Склад, структура і кількісне оцінювання яких визначають особливості регіонального розподілу суспільного продукту і можливості внутрішнього фінансування усіх сфер діяльності в регіоні
Сукупність	Фінансових ресурсів	Охоплює не тільки кошти регіональних бюджетів, але й регіональну власність, доходи домогосподарств, економічний потенціал виробничої сфери, кредитної системи, фондового ринку	
		Є в розпорядженні регіональних органів влади	Використовуються з метою забезпечення соціально-економічного (поступального) розвитку регіону
		Можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою за певних умов	Для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період часу
			Беруть участь у виробничо-господарській діяльності, та можливостей їхнього залучення для фінансування майбутньої діяльності й певних стратегічних напрямів розвитку
		Надходять у розпорядження працюючих у регіоні суб'єктів економічних відносин	Обумовлюють досягнення цілей соціально-економічного розвитку регіону

Закінчення додатка Б

Закінчення табл. Б.2

1	2	3	4
		Усіх сфер та ланок фінансової системи	Утворюються за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел, а також коштів і ресурсів із джерел, які з різних причин є недоступними чи незадіяними в межах часового періоду розгляду, що у цілому характеризують фінансові можливості як окремих суб'єктів економіки, так і країни загалом
Загальний обсяг		Утворюються за рахунок усіх джерел у межах адміністративно-територіальної одиниці розпоряджається регіон у даний момент часу	І є показником, який визначає фінансові можливості території
			Гіпотетично доступний для мобілізації усіма підприємствами та організаціями
			Дають змогу вирішувати завдання економічного розвитку та можливості їх зростання у перспективі
			Можуть бути залучені для виконання функцій регіональних органів влади
Розмір засобів			Об'єктивно може бути використаний у створенні валового регіонального продукту і забезпеченні населення всіма соціально-економічними благами

**Формування системи показників оцінювання фінансового потенціалу
публічно-приватного партнерства за секторами**

Таблиця В.1

Показники оцінювання фінансового потенціалу публічного сектору ППП за авторами

Показники	Джерело																								
	[146]	[10]	[315]	[273]	[126]	[94]	[316]	[155]	[170]	[272]	[365]	[320]	[115]	[218]	[327]	[247]	[101]	[253]	[139]	[365]	[187]	[365]	[365]	[149]	[191]
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
Інвестиції з державного бюджету	+	-	+	-	+	+	-	-	+	+	+	-	-	-	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+	-
Інвестиції з місцевого бюджету	-	-	-	-	+	-	-	+	+	+	+	-	-	-	+	+	+	-	+	-	+	+	-	+	-
Доходи бюджетів	+	+	+	-	-	+	-	+	+	-	-	-	+	+	-	+	-	+	-	-	-	-	+	-	+
Видатків бюджетів	-	+	+	-	-	+	+	-	+	-	-	+	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-	-
Кредиторська заборгованість бюджетних установ	-	-	-	-	-	+	+	+	-	+	+	+	-	-	-	+	+	+	+	-	-	+	-	+	+
Дебіторська заборгованість бюджетних установ	+	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	+	-	-	-	+	-	+	+	+	+	+	+
Інші джерела державного інвестування коштів	-	+	-	-	+	-	+	+	+	-	-	+	+	-	+	+	+	-	-	-	+	+	-	-	-
Дотації бюджету	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+	-	+	-	+	+	+		-	+	+	-	+	+	+	+
Субвенції бюджету	+	-	+	-	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+	-	+	+	-	+	-	-	+	+	-	-
Державні активи	-	-	+	-	-	-	-	+	-	-	-	+	-	-	-	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-
Обсяг отриманих коштів від приватизації та роздержавлення	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-
Обсяг коштів, отриманих суб'єктами підприємницької діяльності як допомога	-	-	-	-	+	-	-	-	-	+	-	-	-	-	+	-	-	+	-	-	-	+	-	-	-

Продовження додатка В

Закінчення табл. В.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
Прибуток від фінансової діяльності держави	+	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	+	-	-	+	-	-	-	+	-	-	-	-
Платежі до бюджету від реалізації інвестиційних проектів	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума отриманих пільг з інвестування	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Таблиця В.2

Показники оцінювання фінансового потенціалу приватного сектору ППП за авторами

061

Джерело	Показники																								
	[146]	[10]	[85]	[92]	[84]	[183]	[193]	[365]	[11]	[287]	[365]	[222]	[340]	[173]	[148]	[107]	[142]	[101]	[115]	[11]	[365]	[262]	[143]	[266]	[365]
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
Фінансовий результат	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	-	-	+	-
Рентабельність операційної діяльності підприємств	+	+	+	-	-	-	+	+	+	-	+	+	+	-	-	+	+	-	+	-	+	-	-	+	-
Обсяг реалізованої продукції	+	+	-	+	+	+	+	-	+	+	+	-	-	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+	-
Амортизація підприємств	-	+	+	-	+	+	+	-	+	-	+	+	-	+	+	-	-	+	-	+	+	-	-	+	+
Фонд оплати праці	+	-	+	+	+	-	-	+	+	-	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+
Операційні витрати	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+	+	-	-	-	+	+	-	+	-	+	+	+	-	-	-
Капітальні інвестиції	-	-	+	-	+	-	+	+	-	+	-	+	+	-	+	+	+	-	+	-	+	-	-	+	+
Кредиторська заборгованість	+	+	-	-	+	-	+	-	+	+	+	-	+	-	+	+	-	-	-	+	+	-	+	-	+

Продовження додатка В

Закінчення табл. В.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
Дебіторська заборгованість	+	+	-	-	+	-	+	-	+	+	+	-	+	-	+	-	-	-	-	+	+	-	+	-	+
Інвестування за рахунок власних коштів підприємств та організацій	-	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	+	-	+	-	+	+	+	-	+	+	-	-	+	-
Загальний обсяг підприємств	-	+	-	+	+	-	+	-	-	+	+	+	+	+	-	+	-	+	-	+	+	-	+	-	+
Активи підприємств	-	-	-	+		-	-	-	-	+	-	-	-	-	+	-	-	+	-	-	-	-	+	-	-
Обсяг прибуткових підприємств	-	+	+	-	+	+	+	+	+	-	+	-	-	-	-	+	+	-	+	+	-	-	-	-	+
Капітал підприємств	-	-	+	-		-	-	-	+	-	-	-	+	-	-	+	-	+	-	-	-	+	-	-	+
Пільги, субсидій та інше підприємствам	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	+	-	+	-	-	-	+	-	-	-	-	-	+	-	-

161

Таблиця В.3

Показники оцінювання фінансового потенціалу фінансово-кредитного сектору ППП за авторам

Показники	Джерело																									
	[321]	[100]	[279]	[85]	[389]	[317]	[442]	[365]	[108]	[192]	[365]	[137]	[365]	[67]	[141]	[365]	[365]	[161]	[331]	[365]	[110]	[78]	[152]	[177]	[40]	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	
Кількість банків	+	+	+	+	+	-	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	-	+	-	+	+	
Активи банків	-	-	+	-	+	-	-	-	+	-	-	+	-	-	-	+	-	-	-	+	-	-	-	-	+	
Капітал банків	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	+	+	-	+	-	-	-	+	+	
Кредити, надані нефінансовим корпораціям	-	+	+	-	+	+	+	-	-	+	+	+	+	-	-	+	+	+	-	-	+	+	+	-	+	

**Перевірка показників фінансового потенціалу публічного сектору ППП на наявність
мультиколінеарних зв'язків між ознаками**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	1,00	0,12	-0,10	0,01	-0,10	0,00	-0,02	-0,03	-0,07
2		1,00	-0,20	-0,07	-0,18	-0,07	-0,14	0,07	-0,17
3			1,00	-0,36	0,98	0,56	0,63	0,25	0,92
4				1,00	-0,32	-0,26	-0,17	0,08	-0,30
5					1,00	0,57	0,66	0,41	0,96
6						1,00	0,38	0,20	0,57
7							1,00	0,37	0,60
8								1,00	0,40
9									1,00

Примітка:

- 1 – інвестиції з державного бюджету.
- 2 – інвестиції з місцевого бюджету.
- 3 – доходи бюджетів.
- 4 – видатки бюджетів.
- 5 – кредиторська заборгованість бюджетних установ.
- 6 – дебіторська заборгованість бюджетних установ.
- 7 – інші джерела державного інвестування коштів.
- 8 – дотації бюджету.
- 9 – субвенції бюджету.

**Перевірка показників фінансового потенціалу приватного сектору ППП на наявність
мультиколінеарних зв'язків між ознаками**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	1	0,32	0,69	0,65	0,68	-0,36	0,66	0,62	0,59	0,25	0,51	0,00
2		1	0,01	-0,03	0,11	0,02	0,01	-0,05	-0,10	0,21	0,01	0,16
3			1	0,98	0,95	-0,49	0,97	0,97	0,98	0,42	0,87	-0,10
4				1	0,92	-0,44	0,97	0,95	0,96	0,44	0,88	-0,11
5					1	-0,49	0,89	0,92	0,92	0,45	0,82	-0,03
6						1	-0,47	-0,52	-0,52	-0,10	-0,39	0,17
7							1	0,93	0,94	0,38	0,91	-0,12
8								1	0,99	0,41	0,85	-0,13
9									1	0,42	0,86	-0,12
10										1	0,42	0,01
11											1	0,06
12												1

Примітка:

- 1 – фінансовий результат.
- 2 – рентабельність операційної діяльності підприємств.
- 3 – обсяг реалізованої продукції.
- 4 – амортизація підприємств.
- 5 – фонд оплати праці.
- 6 – операційні витрати.
- 7 – капітальні інвестиції.
- 8 – кредиторська заборгованість.
- 9 – дебіторська заборгованість.
- 10 – інвестування за рахунок власних коштів підприємств та організацій.
- 11 – загальний обсяг підприємств.
- 12 – обсяг прибуткових підприємств.

**Перевірка показників фінансового потенціалу приватного сектору ППП на наявність
мультиколінеарних зв'язків між ознаками**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	1	0,83	0,36	0,85	0,37	-0,23	-0,09	-0,09	-0,13	-0,05	-0,40
2		1	0,51	0,91	0,54	-0,25	-0,05	-0,05	-0,09	-0,03	-0,33
3			1	0,51	0,98	-0,22	0,01	0,01	0,00	0,03	-0,04
4				1	0,54	-0,27	-0,05	-0,05	-0,06	-0,05	-0,36
5					1	-0,22	0,04	0,04	0,00	0,01	-0,07
6						1	-0,05	-0,05	-0,06	-0,05	-0,36
7							1	1,00	0,79	0,11	0,19
8								1	0,79	0,11	0,19
9									1	0,09	0,28
10										1	-0,03
11											1

Примітка:

- 1 – кількість банків.
- 2 – кредити надані нефінансовим корпораціям.
- 3 – кредити надані домашнім господарства.
- 4 – депозити залучені від нефінансових корпорацій.
- 5 – депозити залучені від домашніх господарств.
- 6 – проценти за кредитами нефінансовим корпораціям.
- 7 – проценти за кредитами домашнім господарствам.
- 8 – проценти за депозитами нефінансовим корпораціям.
- 9 – проценти за депозитами домашнім господарствам.
- 10 – ступінь залучення коштів населення на розширення будівництва.
- 11 – інвестування за рахунок банківського капіталу.

**Інтегральні значення та ранжування показників, що характеризують оцінювання
фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства за складовими**

Таблиця Д.1

Ранжування значень інтегральних показників фінансового потенціалу публічного сектору ППП в Україні

196

Регіони	2002 рік		2003 рік		2004 рік		2005 рік		2006 рік		2007 рік		2008 рік		2009 рік		2010 рік		2011 рік		2012 рік		2013 рік	
	I _{ФПпб}	P	I _{ФПпб}	P	I _{ФПпб}	P	I _{ФПпб}	P	I _{ФПпб}	P	I _{ФПпб}	P	I _{ФПпб}	P	I _{ФПпб}	P	I _{ФПпб}	P	I _{ФПпб}	P	I _{ФПпб}	P	I _{ФПпб}	P
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
АР Крим	0,21	23	0,32	6	0,40	1	0,44	2	0,44	3	0,40	2	0,45	2	0,35	6	0,29	7	0,35	6	0,35	6	0,21	19
Вінницький	0,34	8	0,22	15	0,23	14	0,24	16	0,24	9	0,30	9	0,28	8	0,32	8	0,25	10	0,20	12	0,20	12	0,30	8
Волинський	0,26	17	0,23	14	0,18	20	0,22	19	0,22	19	0,25	16	0,27	9	0,25	12	0,16	19	0,21	9	0,21	11	0,37	4
Дніпропетровський	0,22	20	0,30	8	0,31	7	0,33	8	0,33	2	0,34	5	0,37	3	0,36	5	0,32	5	0,36	4	0,36	2	0,39	2
Донецький	0,43	4	0,35	4	0,40	2	0,45	1	0,45	1	0,52	1	0,53	1	0,48	1	0,46	1	0,51	2	0,51	1	0,51	1
Житомирський	0,35	7	0,16	21	0,25	12	0,24	17	0,24	21	0,28	12	0,26	11	0,24	13	0,15	22	0,13	22	0,13	17	0,33	5
Закарпатський	0,32	12	0,20	17	0,21	16	0,25	15	0,25	11	0,26	14	0,27	10	0,29	9	0,30	6	0,21	10	0,21	16	0,22	16
Запорізький	0,12	25	0,14	24	0,18	21	0,20	21	0,20	13	0,24	17	0,24	14	0,24	14	0,18	16	0,20	13	0,20	8	0,28	9
Івано-Франківський	0,33	11	0,21	16	0,24	13	0,23	18	0,23	12	0,30	10	0,30	7	0,35	7	0,26	9	0,25	8	0,25	9	0,24	14
Київський	0,49	2	0,31	7	0,27	10	0,26	14	0,26	10	0,26	15	0,24	15	0,20	20	0,20	12	0,20	14	0,20	15	0,14	23
Кіровоградський	0,28	16	0,19	18	0,16	23	0,35	6	0,35	16	0,24	18	0,19	22	0,20	21	0,13	25	0,13	23	0,13	21	0,19	21
Луганський	0,34	9	0,25	12	0,29	8	0,34	7	0,34	15	0,23	19	0,23	17	0,26	11	0,29	8	0,29	7	0,29	5	0,38	3
Львівський	0,44	3	0,30	9	0,31	6	0,30	10	0,30	7	0,32	6	0,37	4	0,40	2	0,45	2	0,40	3	0,40	7	0,25	12
Миколаївський	0,29	14	0,25	13	0,17	22	0,27	12	0,27	25	0,15	25	0,17	25	0,19	22	0,15	23	0,12	25	0,12	24	0,14	24
Одеський	0,19	24	0,28	10	0,28	9	0,38	4	0,38	6	0,31	8	0,34	6	0,40	3	0,36	3	0,56	1	0,56	3	0,33	6
Полтавський	0,22	21	0,15	23	0,19	18	0,17	23	0,17	23	0,20	22	0,23	18	0,21	19	0,15	24	0,13	24	0,13	22	0,14	25
Рівненський	0,54	1	0,58	1	0,38	3	0,31	9	0,31	4	0,38	3	0,23	19	0,22	16	0,20	13	0,21	11	0,21	10	0,28	10
Сумський	0,22	22	0,12	25	0,19	19	0,18	22	0,18	20	0,32	7	0,26	12	0,23	15	0,16	20	0,17	16	0,17	18	0,25	13

Продовження додатка Д

Закінчення табл. Д.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
Тернопільський	0,34	10	0,28	11	0,22	15	0,16	24	0,16	17	0,17	24	0,19	23	0,17	24	0,25	11	0,14	20	0,14	23	0,16	22
Харківський	0,32	13	0,33	5	0,33	4	0,28	11	0,28	5	0,30	11	0,35	5	0,37	4	0,34	4	0,36	5	0,36	4	0,33	7
Херсонський	0,29	15	0,18	19	0,15	24	0,15	25	0,15	24	0,22	20	0,20	21	0,18	23	0,17	17	0,14	21	0,14	25	0,23	15
Хмельницький	0,42	5	0,50	2	0,33	5	0,27	13	0,27	14	0,22	21	0,24	16	0,22	17	0,20	14	0,17	17	0,17	19	0,22	17
Черкаський	0,26	18	0,18	20	0,20	17	0,44	3	0,44	22	0,19	23	0,19	24	0,17	25	0,17	18	0,16	18	0,16	13	0,22	18
Чернівецький	0,36	6	0,44	3	0,25	11	0,38	5	0,38	8	0,36	4	0,26	13	0,22	18	0,19	15	0,18	15	0,18	20	0,27	11
Чернігівський	0,25	19	0,16	22	0,14	25	0,22	20	0,22	18	0,27	13	0,23	20	0,27	10	0,16	21	0,16	19	0,16	14	0,21	20

Таблиця Д.2

Ранжування значень інтегральних показників фінансового потенціалу приватного сектору ППП в Україні

197

Регіони	2002 рік		2003 рік		2004 рік		2005 рік		2006 рік		2007 рік		2008 рік		2009 рік		2010 рік		2011 рік		2012 рік		2013 рік	
	I _{фПпб}	P	I _{фПпб}	P	I _{фПпб}	P	I _{фПпб}	P	I _{фПпб}	P	I _{фПпб}	P	I _{фПпб}	P	I _{фПпб}	P	I _{фПпб}	P	I _{фПпб}	P	I _{фПпб}	P	I _{фПпб}	P
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
АР Крим	0,33	6	0,30	8	0,29	20	0,32	20	0,32	16	0,26	17	0,22	22	0,21	22	0,24	24	0,20	24	0,20	25	0,10	25
Вінницький	0,30	11	0,25	16	0,25	24	0,25	25	0,25	20	0,20	20	0,16	23	0,17	23	0,28	21	0,25	22	0,25	20	0,23	21
Волинський	0,29	14	0,47	3	0,25	16	0,30	23	0,30	14	0,20	21	0,14	24	0,11	25	0,25	23	0,30	13	0,30	22	0,24	18
Дніпропетровський	0,65	2	0,57	2	0,77	23	0,78	18	0,78	1	0,66	1	0,52	2	0,59	2	0,56	3	0,56	3	0,56	1	0,60	1
Донецький	0,74	1	0,63	1	0,76	21	0,80	17	0,80	2	0,63	2	0,58	1	0,60	1	0,64	1	0,58	2	0,58	2	0,54	3
Житомирський	0,22	21	0,20	22	0,27	3	0,21	3	0,21	25	0,13	24	0,11	25	0,12	24	0,21	25	0,14	25	0,14	24	0,19	23
Закарпатський	0,30	12	0,26	15	0,25	22	0,25	24	0,25	22	0,13	25	0,29	16	0,25	19	0,32	15	0,29	17	0,29	21	0,24	19
Запорізький	0,33	7	0,35	5	0,34	12	0,35	11	0,35	5	0,32	9	0,33	8	0,33	8	0,44	6	0,34	9	0,34	5	0,37	5
Івано-Франківський	0,33	8	0,30	9	0,33	25	0,33	21	0,33	7	0,33	8	0,30	13	0,31	13	0,31	17	0,26	21	0,26	18	0,24	20
Київський	0,23	19	0,25	17	0,30	13	0,34	12	0,34	6	0,34	6	0,32	10	0,33	9	0,32	16	0,29	18	0,29	12	0,31	11
Кіровоградський	0,31	10	0,30	10	0,30	8	0,24	13	0,24	15	0,30	12	0,30	14	0,29	16	0,39	9	0,34	10	0,34	15	0,29	15
Луганський	0,40	3	0,39	4	0,43	15	0,37	14	0,37	4	0,43	3	0,39	4	0,40	4	0,61	2	0,62	1	0,62	3	0,55	2
Львівський	0,35	5	0,33	7	0,35	5	0,32	9	0,32	8	0,34	7	0,37	6	0,38	5	0,42	7	0,39	5	0,39	10	0,34	6

Продовження додатка Д

Закінчення табл. Д.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
Миколаївський	0,28	16	0,27	13	0,27	4	0,26	4	0,26	10	0,27	15	0,28	18	0,32	12	0,41	8	0,34	11	0,34	9	0,30	14
Одеський	0,30	13	0,30	11	0,31	10	0,28	19	0,28	13	0,32	10	0,33	9	0,33	10	0,35	14	0,35	8	0,35	8	0,32	8
Полтавський	0,32	9	0,29	12	0,28	9	0,29	6	0,29	11	0,29	14	0,30	15	0,33	11	0,39	10	0,33	12	0,33	6	0,32	9
Рівненський	0,19	24	0,18	24	0,15	7	0,22	7	0,22	23	0,18	23	0,25	20	0,28	17	0,38	11	0,30	14	0,30	16	0,31	12
Сумський	0,29	15	0,27	14	0,29	6	0,30	5	0,30	9	0,37	5	0,40	3	0,38	6	0,45	4	0,39	6	0,39	7	0,33	7
Тернопільський	0,23	20	0,21	20	0,19	19	0,18	16	0,18	21	0,23	19	0,29	17	0,26	18	0,30	18	0,27	19	0,27	23	0,18	24
Харківський	0,37	4	0,34	6	0,46	14	0,43	22	0,43	3	0,40	4	0,38	5	0,41	3	0,45	5	0,44	4	0,44	4	0,40	4
Херсонський	0,21	22	0,21	21	0,24	2	0,25	1	0,25	19	0,26	18	0,25	21	0,22	21	0,30	19	0,25	23	0,25	19	0,26	17
Хмельницький	0,21	23	0,19	23	0,19	1	0,25	2	0,25	18	0,27	16	0,32	11	0,31	14	0,30	20	0,30	15	0,30	14	0,32	10
Черкаський	0,27	18	0,22	19	0,26	18	0,19	10	0,19	17	0,30	13	0,32	12	0,31	15	0,36	13	0,30	16	0,30	13	0,29	16
Чернівецький	0,18	25	0,17	25	0,17	17	0,17	15	0,17	24	0,19	22	0,28	19	0,24	20	0,26	22	0,27	20	0,27	17	0,23	22
Чернігівський	0,28	17	0,25	18	0,25	11	0,23	8	0,23	12	0,32	11	0,35	7	0,35	7	0,37	12	0,36	7	0,36	11	0,31	13

198

Таблиця Д.3

Ранжування значень інтегральних показників фінансового потенціалу фінансово-кредитного сектору ППП в Україні

Регіони	2002 рік		2003 рік		2004 рік		2005 рік		2006 рік		2007 рік		2008 рік		2009 рік		2010 рік		2011 рік		2012 рік		2013 рік	
	I _{ФППб}	P	I _{ФППб}	P	I _{ФППб}	P	I _{ФППб}	P	I _{ФППб}	P	I _{ФППб}	P	I _{ФППб}	P	I _{ФППб}	P	I _{ФППб}	P	I _{ФППб}	P	I _{ФППб}	P	I _{ФППб}	P
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
АР Крим	0,30	6	0,20	8	0,25	12	0,29	8	0,29	8	0,20	6	0,19	12	0,30	19	0,28	12	0,19	20	0,19	4	0,48	1
Вінницький	0,22	9	0,20	9	0,28	3	0,32	3	0,32	13	0,13	10	0,21	10	0,33	14	0,28	13	0,19	21	0,19	9	0,20	14
Волинський	0,19	13	0,20	10	0,27	7	0,33	2	0,33	10	0,13	11	0,23	4	0,35	7	0,34	2	0,20	16	0,20	20	0,17	19
Дніпропетровський	0,83	1	0,51	1	0,38	1	0,41	1	0,41	1	0,61	1	0,32	1	0,37	3	0,49	1	0,41	1	0,41	2	0,38	3
Донецький	0,55	2	0,31	2	0,28	4	0,26	15	0,26	2	0,46	2	0,28	2	0,36	4	0,34	3	0,22	13	0,22	3	0,28	6
Житомирський	0,19	14	0,17	13	0,26	8	0,24	18	0,24	20	0,10	22	0,22	7	0,32	16	0,32	5	0,41	2	0,41	8	0,21	10

Закінчення додатка Д

Закінчення табл. Д.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
Закарпатський	0,21	11	0,15	21	0,22	17	0,32	4	0,32	24	0,13	12	0,24	3	0,41	1	0,25	23	0,27	7	0,27	10	0,16	20
Запорізький	0,32	5	0,23	5	0,26	9	0,26	16	0,26	6	0,18	7	0,17	20	0,29	21	0,31	9	0,39	3	0,39	14	0,28	7
Івано-Франківський	0,21	12	0,14	23	0,22	18	0,23	20	0,23	17	0,13	13	0,19	13	0,36	5	0,28	14	0,24	12	0,24	7	0,16	21
Київський	0,15	23	0,16	17	0,24	13	0,29	9	0,29	14	0,13	14	0,22	8	0,40	2	0,32	6	0,25	10	0,25	1	0,20	15
Кіровоградський	0,13	24	0,13	24	0,18	24	0,23	21	0,23	23	0,08	25	0,17	21	0,28	23	0,22	24	0,14	24	0,14	17	0,21	11
Луганський	0,19	15	0,17	14	0,23	14	0,27	14	0,27	9	0,15	9	0,14	25	0,27	24	0,26	19	0,20	17	0,20	24	0,16	22
Львівський	0,35	3	0,23	6	0,26	10	0,32	5	0,32	3	0,30	4	0,23	5	0,34	11	0,27	18	0,20	18	0,20	5	0,24	9
Миколаївський	0,18	16	0,17	15	0,20	21	0,24	19	0,24	18	0,11	17	0,17	22	0,27	25	0,21	25	0,22	14	0,22	16	0,30	4
Одеський	0,29	7	0,22	7	0,20	22	0,23	22	0,23	5	0,33	3	0,23	6	0,30	20	0,34	4	0,25	11	0,25	11	0,44	2
Полтавський	0,28	8	0,25	4	0,26	11	0,28	11	0,28	7	0,17	8	0,19	14	0,29	22	0,26	20	0,11	25	0,11	25	0,19	17
Рівненський	0,17	18	0,16	18	0,28	5	0,29	10	0,29	15	0,11	18	0,19	15	0,31	17	0,26	21	0,28	5	0,28	6	0,16	23
Сумський	0,12	25	0,16	19	0,23	15	0,22	23	0,22	22	0,09	24	0,16	24	0,36	6	0,26	22	0,17	22	0,17	21	0,21	12
Тернопільський	0,16	20	0,17	16	0,20	23	0,30	7	0,30	19	0,11	19	0,19	16	0,35	8	0,28	15	0,29	4	0,29	18	0,13	25
Харківський	0,35	4	0,29	3	0,30	2	0,28	12	0,28	4	0,27	5	0,19	17	0,35	9	0,29	11	0,15	23	0,15	15	0,30	5
Херсонський	0,18	17	0,19	11	0,28	6	0,22	24	0,22	12	0,13	15	0,19	18	0,34	12	0,28	16	0,26	8	0,26	12	0,28	8
Хмельницький	0,16	21	0,12	25	0,15	25	0,17	25	0,17	21	0,11	20	0,19	19	0,33	15	0,30	10	0,28	6	0,28	13	0,20	16
Черкаський	0,22	10	0,19	12	0,23	16	0,32	6	0,32	11	0,12	16	0,17	23	0,34	13	0,28	17	0,22	15	0,22	22	0,21	13
Чернівецький	0,17	19	0,15	22	0,21	20	0,28	13	0,28	16	0,11	21	0,20	11	0,35	10	0,32	7	0,26	9	0,26	23	0,14	24

**Розташування регіонів за значеннями інтегральних показників,
що характеризують оцінювання фінансового потенціалу
публічно-приватного партнерства за секторами**

Таблиця Е.1

Формули для розрахунку кластерів і репрезентатів

Показники	Розрахунок
Розрахунок евклідової відстані	$d_{i,j} = \sqrt{\sum_{k=1}^n (x_{ik} - x_{jk})^2}, \quad i, j = \overline{1, m}, \quad k = \overline{1, n}; \quad (E.1)$ <p>де d_{ij} – відстань між і-м та j-м об'єктами; x_i, x_j – вектори значень показників для і-го та j-го об'єктів; x_{ik}, x_{jk} – значення k-го показника відповідно для і-го та j-го об'єктів</p>
Розрахунок суми квадратів відхилень (СКВ) за принципом Уорда	$СКВ = x_j^2 - \frac{\left(\sum_j x_j\right)^2}{m}, \quad (E.2)$ <p>де x_j – значення величини ознаки j-го об'єкта; m – кількість об'єктів</p>
Розбиття вихідної сукупності ознак на однорідні підмножини	$d_i = \sum_{j=1, j \neq i}^{nk} dij, \quad (E.3)$ <p>де d_{ij} – відстань між і-м та j-м елементами k-ї групи; d_i – сумарна відстань для і-го елемента k-ї групи; n_k – число ознак у k-й групі</p>
Розрахунок сумарної відстані до інших елементів цієї самої групи	$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^m (x_{ik} - x_{jk})^2}, \quad (E.4)$ <p>де d_{ij} – відстань між і-тим та k-тим об'єктами, x_{ik} – значення k-того показника для і-того об'єкта, x_{jk} – значення k-того показника для j-того об'єкта</p>
Вибір репрезентанта – вибір ознаки, що знаходиться в "середині" даної групи, тобто, ознаки з найменшою сумою відстаней	$d_{\min i} = \min_i d_i. \quad (E.5)$

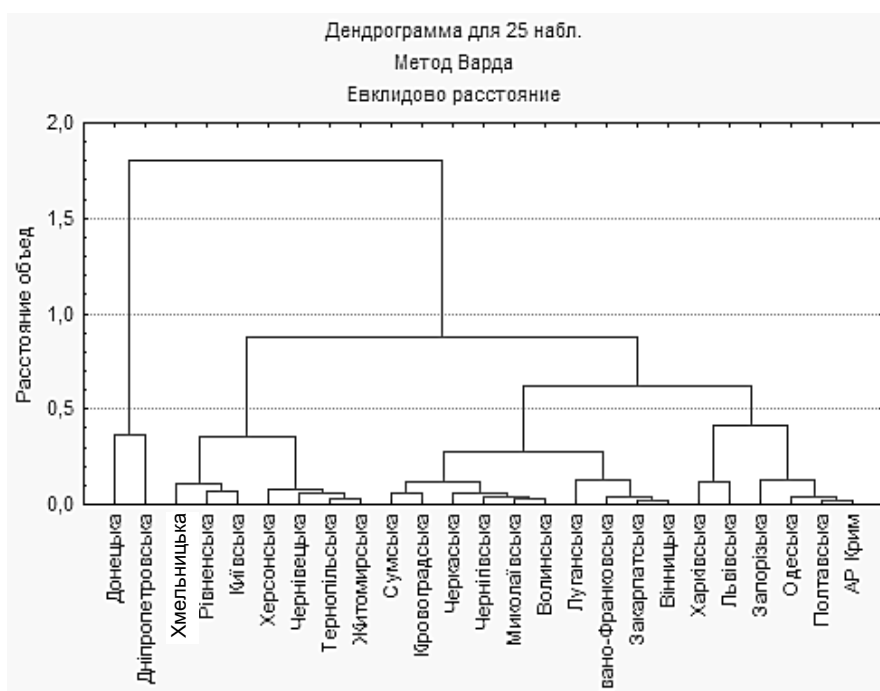


Рис. Е.1. Розшарування регіонів за значеннями інтегральних показників, що характеризують фінансові потенціали публічного, приватного та фінансово-кредитних секторів ППП у 2002 році

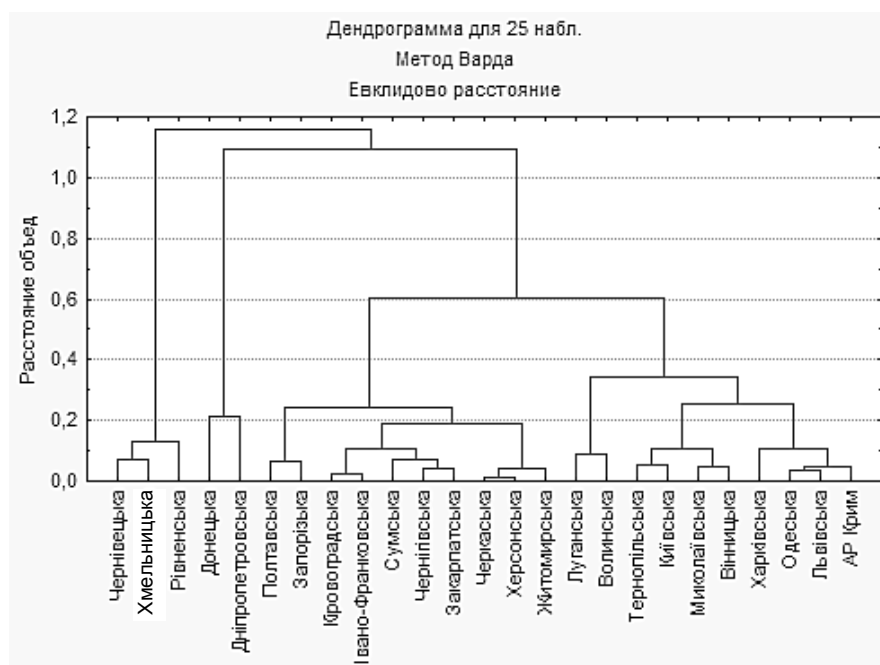


Рис. Е.2. Розшарування регіонів за значеннями інтегральних показників, що характеризують фінансові потенціали публічного, приватного та фінансово-кредитних секторів ППП у 2003 році

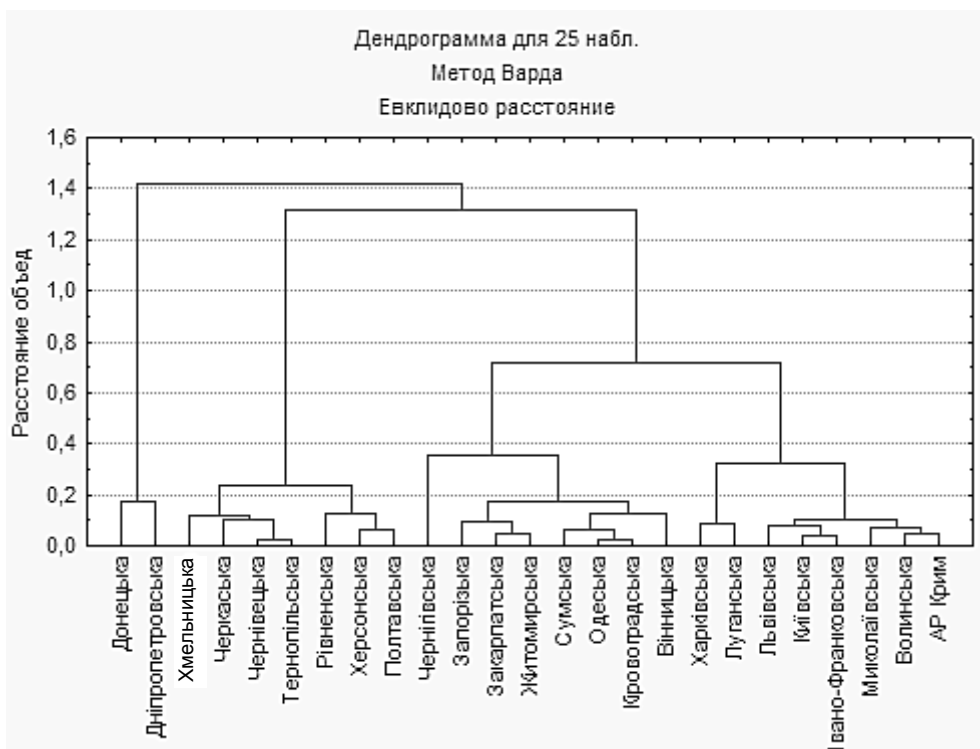


Рис. Е.3. Розшарування регіонів за значеннями інтегральних показників, що характеризують фінансові потенціали публічного, приватного та фінансово-кредитних секторів ППП у 2004 році

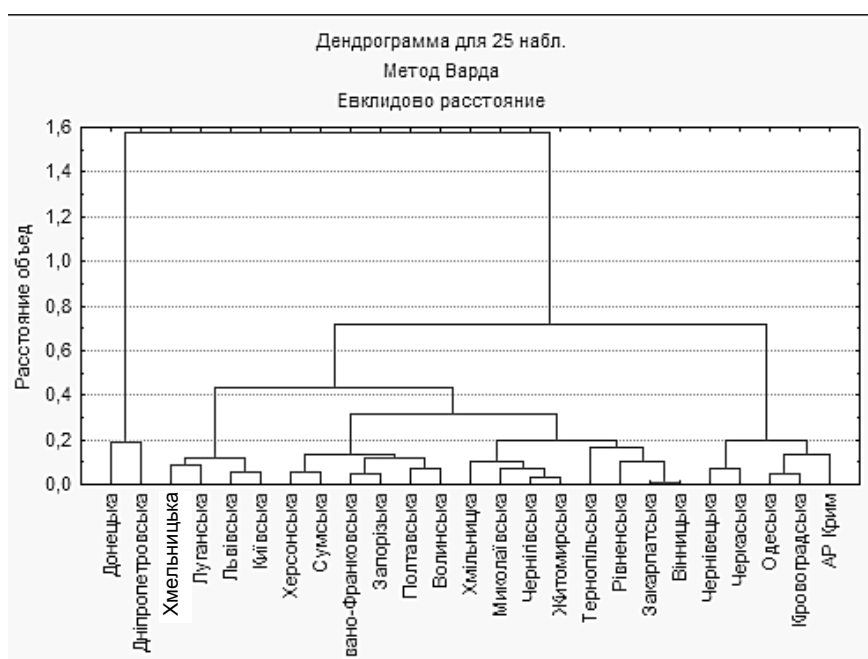


Рис. Е.4. Розшарування регіонів за значеннями інтегральних показників, що характеризують фінансові потенціали публічного, приватного та фінансово-кредитних секторів ППП у 2005 році

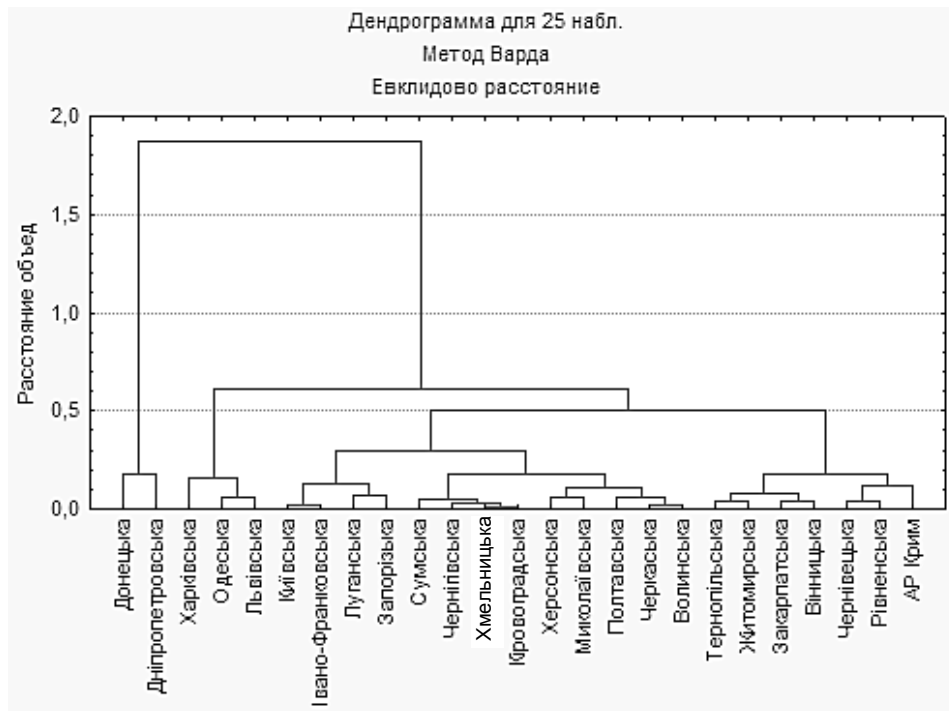


Рис. Е.5. Розшарування регіонів за значеннями інтегральних показників, що характеризують фінансові потенціали публічного, приватного та фінансово-кредитних секторів ППП у 2006 році

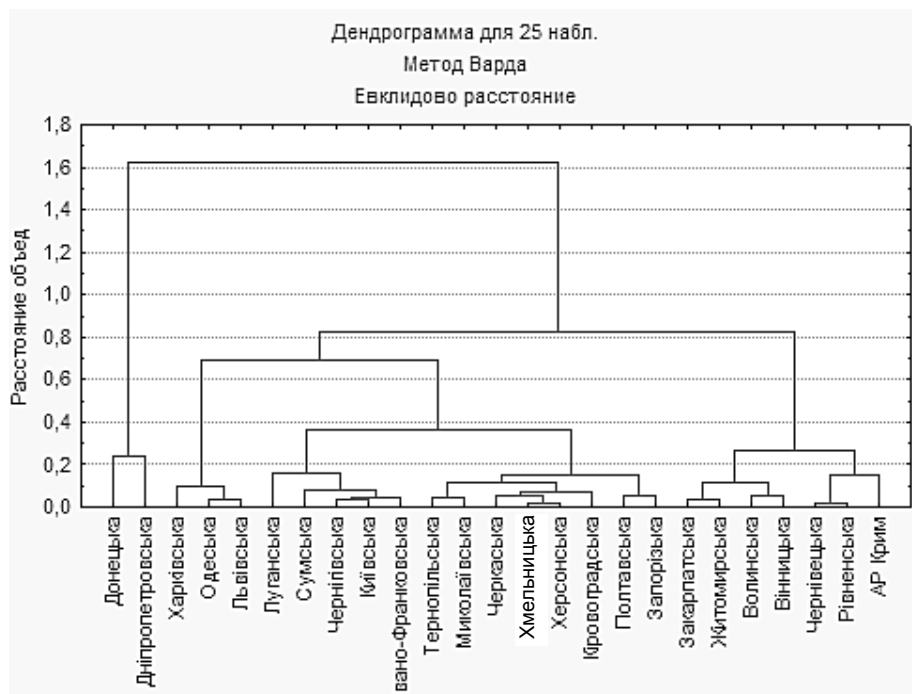


Рис. Е.6. Розшарування регіонів за значеннями інтегральних показників, що характеризують фінансові потенціали публічного, приватного та фінансово-кредитних секторів ППП у 2007 році

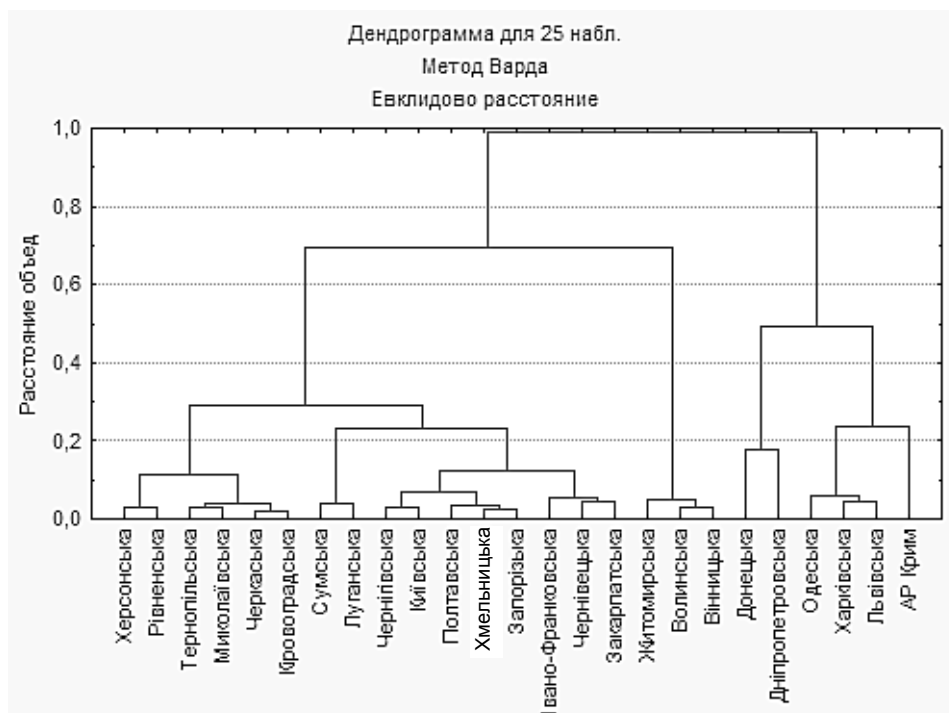


Рис. Е.7. Розширення регіонів за значеннями інтегральних показників, що характеризують фінансові потенціали публічного, приватного та фінансово-кредитних секторів ППП у 2008 році

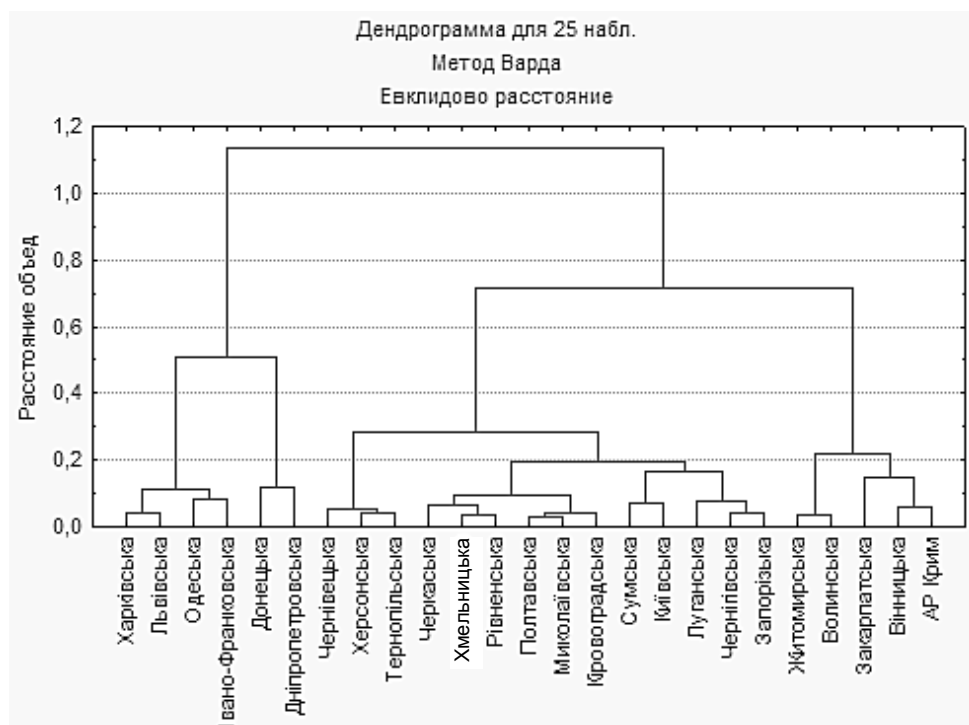


Рис. Е.8. Розширення регіонів за значеннями інтегральних показників, що характеризують фінансові потенціали публічного, приватного та фінансово-кредитних секторів ППП у 2009 році

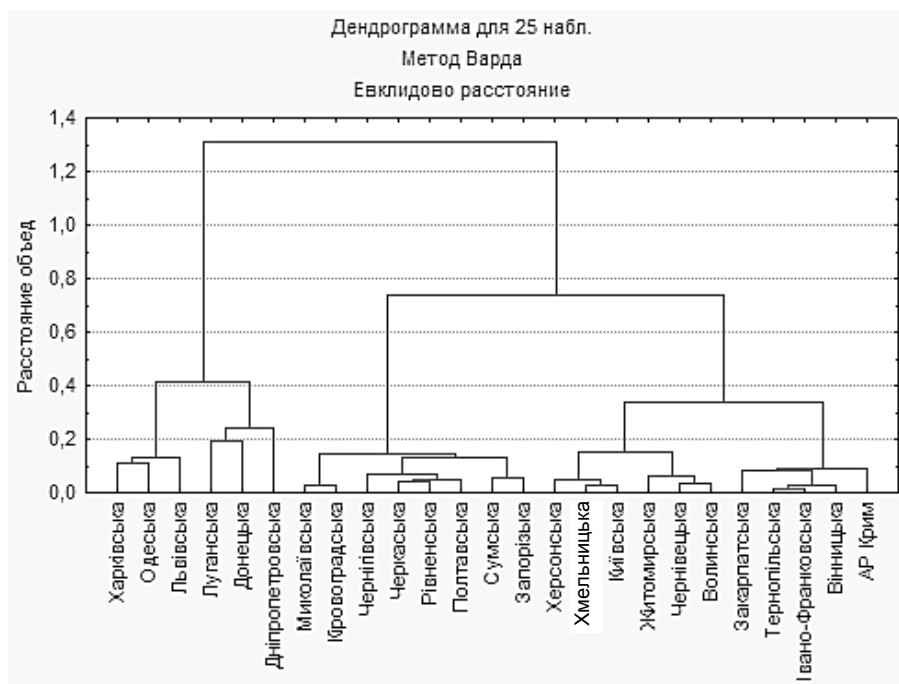


Рис. Е.9. Розширення регіонів за значеннями інтегральних показників, що характеризують фінансові потенціали публічного, приватного та фінансово-кредитних секторів ППП у 2010 році

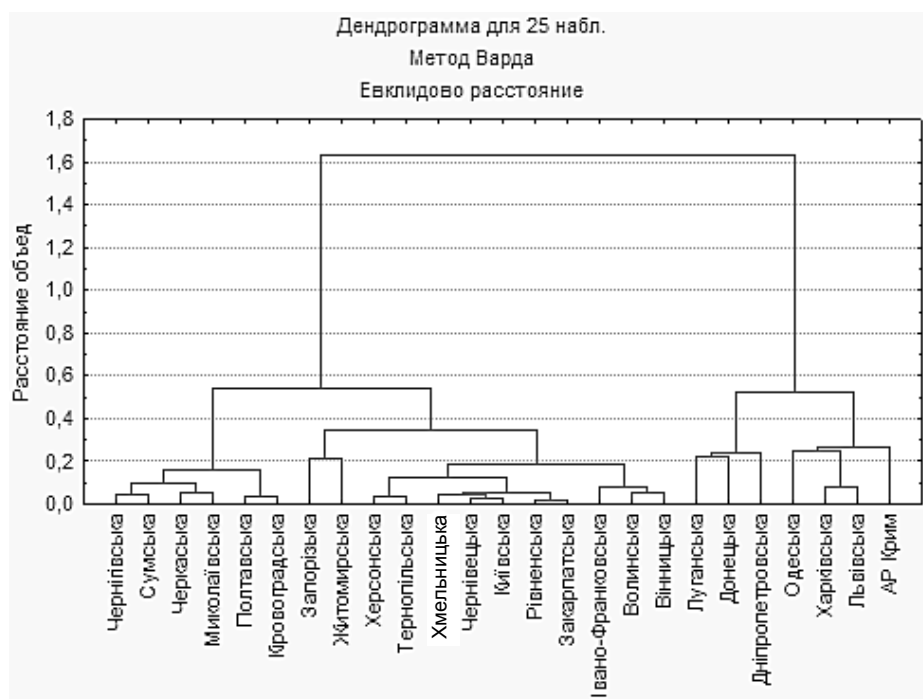


Рис. Е.10. Розширення регіонів за значеннями інтегральних показників, що характеризують фінансові потенціали публічного, приватного та фінансово-кредитних секторів ППП у 2011 році

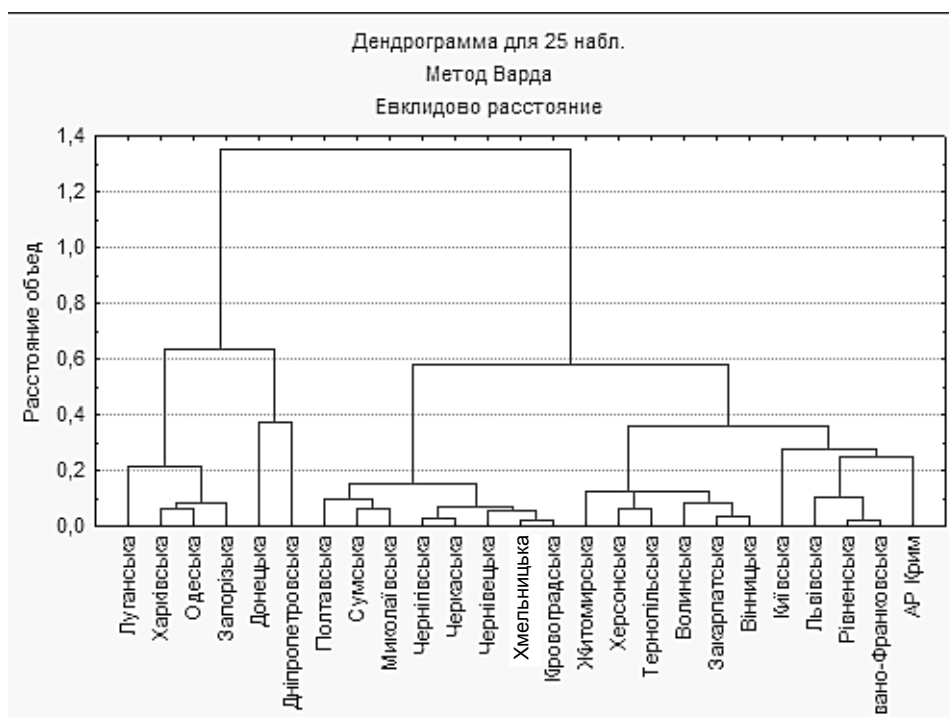


Рис. Е.11. Розширення регіонів за значеннями інтегральних показників, що характеризують фінансові потенціали публічного, приватного та фінансово-кредитних секторів ППП у 2012 році

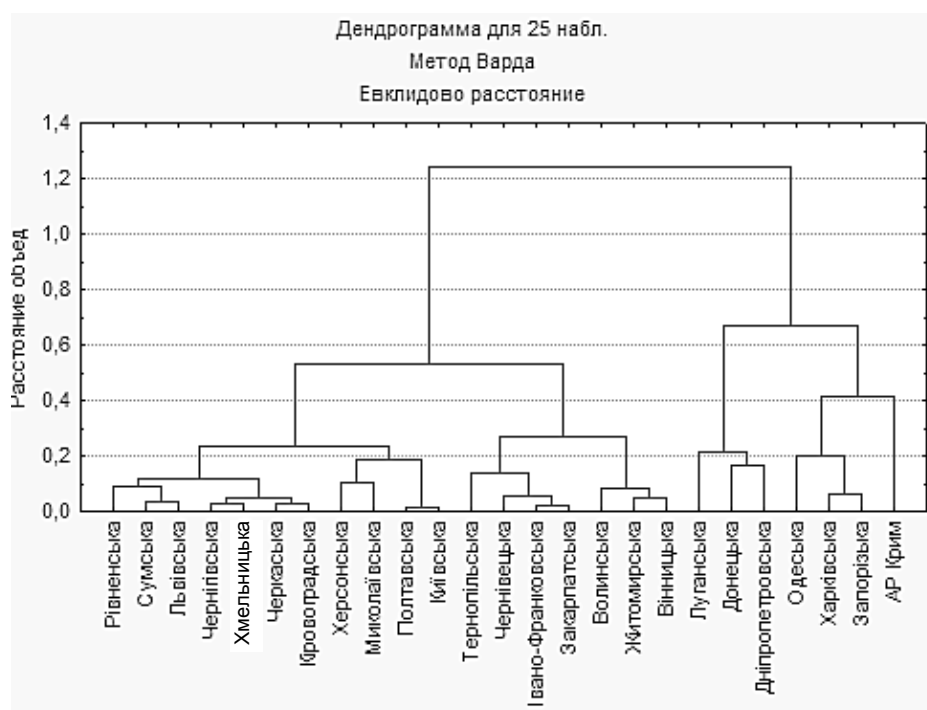


Рис. Е.12. Розширення регіонів за значеннями інтегральних показників, що характеризують фінансові потенціали публічного, приватного та фінансово-кредитних секторів ППП у 2013 році

**Упорядковані класи за фінансовими потенціалами публічного, приватного
та фінансово-кредитного секторів ППП із переліком регіонів, що увійшли до них**

Кластери	Розширення регіонів											
	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	4 5	4 5	4 5	4 5	4 5	4 5	4 5	4 5	4 5 12	4 5 12	4 5	4 5 12
2	1 8 13 15 16 20	1 2 3 10 13 14 15 20	1 2 9 10 12 13 14 20	10 12 13 20	13 15 20	13 15 20	1 13 15 20	9 13 15 20	13 15 20	1 13 15 20	8 12 15 20	1 8 15 20
3	2 3 7 9 11 12 14 18 23 25	6 7 8 9 11 12 16 18 19 21 23 25	3 6 7 8 11 15 18 25	1 11 15 23 24	3 8 9 10 11 12 14 16 18 21 22 23 25	8 9 10 11 12 14 16 18 19 21 22 23 25	7 8 9 10 11 12 14 16 17 18 19 21 22 23 24 25	8 10 11 12 14 16 17 18 19 21 22 23 24 25	8 11 14 16 17 18 23 25	11 14 16 18 23 25	11 14 16 18 22 23 25	10 11 13 14 16 17 18 21 22 23 25

Закінчення додатка Е

Закінчення табл. Е.2

Кластер	Розшарування регіонів											
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
208 4	6	17	16	2	1	1	2	1	1	2	1	2
	10	22	17	3	2	2	3	2	2	3	2	3
	17	24	19	6	6	3	6	3	3	6	3	6
	19		21	7	7	6		6	6	7	6	7
	21		22	8	17	7		7	7	8	7	9
	22		23	9	19	17			9	9	9	19
	24		24	14	24	24			10	10	10	24
				16					19	17	13	
				17					21	19	17	
				18					22	21	19	
				19					24	22	21	
				21						24		
				22								
				25								

Примітка:

- | | | | | |
|------------------------|-------------------------|-----------------------|----------------------|---------------------|
| 1 – АР Крим. | 6 – Житомирський. | 11 – Кіровоградський. | 16 – Полтавський. | 21 – Херсонський. |
| 2 – Вінницький. | 7 – Закарпатський. | 12 – Луганський. | 17 – Рівненський. | 22 – Хмельницький. |
| 3 – Волинський. | 8 – Запорізький. | 13 – Львівський. | 18 – Сумський. | 23 – Черкаський. |
| 4 – Дніпропетровський. | 9 – Івано-Франківський. | 14 – Миколаївський. | 19 – Тернопільський. | 24 – Чернівецький. |
| 5 – Донецький. | 10 – Київський. | 15 – Одеський. | 20 – Харківський. | 25 – Чернігівський. |

Розрахунок пріоритетності державного фінансування з урахуванням фінансового потенціалу секторів ППП

Таблиця Ж.1

Динамічні зміни нормалізованих значень показників оцінювання пріоритетності державного фінансування ППП за фінансовим потенціалом секторів ППП

209

Кластери \ Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Інтегральні показники фінансового потенціалу публічного сектору ППП (Іфппб)												
Дніпропетровський	0,56	0,77	0,79	0,85	0,89	0,87	0,95	0,92	0,82	0,92	0,92	1,00
Львівський	0,98	0,67	0,69	0,67	0,67	0,71	0,82	0,89	1,00	0,89	0,65	0,56
Кіровоградський	0,80	0,54	0,45	1,00	0,62	0,69	0,54	0,57	0,37	0,37	0,42	0,54
Вінницький	1,00	0,65	0,69	0,71	0,76	0,88	0,82	0,94	0,74	0,59	0,59	0,88
Інтегральні показники фінансового потенціалу приватного сектору ППП (Іфппр)												
Дніпропетровський	0,83	0,73	0,99	1,00	0,95	0,85	0,67	0,76	0,72	0,72	0,81	0,77
Львівський	0,83	0,79	0,83	0,76	0,73	0,81	0,88	0,90	1,00	0,93	0,80	0,81
Кіровоградський	0,79	0,77	0,77	0,62	0,67	0,77	0,77	0,74	1,00	0,87	0,79	0,74
Вінницький	1,00	0,83	0,83	0,83	0,74	0,67	0,53	0,57	0,93	0,83	0,82	0,77
Інтегральні показники фінансового потенціалу фінансово-кредитного сектору ППП (Іфпфк)												
Дніпропетровський	1,00	0,61	0,46	0,49	0,71	0,73	0,39	0,45	0,59	0,49	0,49	0,46
Львівський	1,00	0,66	0,74	0,91	0,91	0,86	0,66	0,97	0,77	0,57	0,83	0,69
Кіровоградський	0,46	0,46	0,64	0,82	0,40	0,29	0,61	1,00	0,79	0,50	0,77	0,75
Вінницький	0,67	0,61	0,85	0,97	0,45	0,39	0,64	1,00	0,85	0,58	0,79	0,61

Таблиця Ж.2

**Середні величини нормалізованих значень показників оцінювання
пріоритетності фінансування ППП
за секторами його фінансового потенціалу**

Роки Кластери	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Іфппб	0,84	0,66	0,65	0,80	0,73	0,79	0,78	0,83	0,73	0,69	0,65	0,75
Іфппр	0,87	0,78	0,86	0,80	0,77	0,77	0,71	0,74	0,91	0,84	0,81	0,77
Іфпфк	0,79	0,59	0,67	0,80	0,62	0,57	0,57	0,85	0,75	0,54	0,72	0,63

Таблиця Ж.3

**Бінарні характеристики значень показників оцінювання
пріоритетності фінансування ППП за фінансовим потенціалом
його секторів**

Роки Кластери	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Інтегральні показники фінансового потенціалу публічного сектору ППП (Іфппб)												
Дніпропетровський	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Львівський	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0
Кіровоградський	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Вінницький	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1
Інтегральні показники фінансового потенціалу приватного сектору ППП (Іфппр)												
Дніпропетровський	0	0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	0
Львівський	0	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1
Кіровоградський	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0
Вінницький	1	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0
Інтегральні показники фінансового потенціалу фінансово-кредитного сектору ППП (Іфпфк)												
Дніпропетровський	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0
Львівський	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Кіровоградський	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1
Вінницький	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0

Таблиця Ж.4

**Бінарні характеристики значень показників оцінювання
пріоритетності фінансування ППП
за фінансовим потенціалом його секторів в аспекті репрезентанта
кластера 1 – Дніпропетровський регіон**

Кластери \ Роки	Роки												Сума
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Іфппб	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11
Іфппр	0	0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	0	6
Іфпфк	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	4
Основний пріоритет	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Додатковий пріоритет	0	4	6	8	15	18	0	16	0	0	22	0	7,4

Таблиця Ж.5

**Бінарні характеристики значень показників оцінювання
пріоритетності фінансування ППП
за фінансовим потенціалом його секторів в аспекті репрезентанта
кластера 2 – Львівський регіон**

Кластери \ Роки	Роки												Сума
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Іфппб	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	8
Іфппр	0	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	7
Іфпфк	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Основний пріоритет	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Додатковий пріоритет	0	12	12	0	0	36	0	48	0	0	44	0	12,7

Таблиця Ж.6

**Бінарні характеристики значень показників оцінювання
пріоритетності фінансування ППП
за фінансовим потенціалом його секторів в аспекті репрезентанта
кластера 3 – Кіровоградський регіон**

Кластери \ Роки	Роки												Сума
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Іфппб	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Іфппр	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	4
Іфпфк	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	6
Основний пріоритет	0	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	7
Додатковий пріоритет	0	0	0	0	0	0	0	96	0	0	0	0	8

Таблиця Ж.7

**Бінарні характеристики значень показників оцінювання
пріоритетності фінансування ППП
за фінансовим потенціалом його секторів в аспекті репрезентанта
кластера 4 – Вінницький регіон**

Кластери \ Роки	Роки												Сума
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Іфппб	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	8
Іфппр	1	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	5
Іфпфп	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	8
Основний пріоритет	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Додатковий пріоритет	0	0	0	0	0	0	0	192	0	0	0	0	16

Якісна характеристика рівнів фінансового потенціалу секторів публічно-приватного партнерства

Таблиця 3.1

Якісна характеристика регіонів України за рівнем фінансового потенціалу публічного сектору публічно-приватного партнерства

Регіони \ Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
АР Крим	Н	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	Н
Вінницький	С	Н	Н	Н	С	С	С	С	С	Н	Н	С
Волинський	С	Н	Н	Н	Н	С	С	С	Н	Н	Н	С
Дніпропетровський	Н	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С
Донецький	С	С	С	С	С	В	В	С	С	В	ДВ	В
Житомирський	С	Н	С	Н	Н	С	С	Н	Н	Н	Н	С
Закарпатський	С	Н	Н	С	С	С	С	С	С	Н	Н	Н
Запорізький	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С	С
Івано-Франківський	С	Н	Н	Н	С	С	С	С	С	С	Н	Н
Київський	С	С	С	С	С	С	Н	Н	Н	Н	Н	Н
Кіровоградський	С	Н	Н	С	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
Луганський	С	С	С	С	Н	Н	Н	С	С	С	С	С
Львівський	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С
Миколаївський	С	С	Н	С	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
Одеський	Н	С	С	С	С	С	С	С	С	В	С	С
Полтавський	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
Рівненський	В	В	С	С	С	С	Н	Н	Н	Н	Н	С
Сумський	Н	Н	Н	Н	Н	С	С	Н	Н	Н	Н	С
Тернопільський	С	С	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С	Н	Н	Н

Продовження додатка 3

Закінчення табл. 3.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Харківський	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С
Херсонський	С	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
Хмельницький	С	С	С	С	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
Черкаський	С	Н	Н	С	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
Чернівецький	С	С	С	С	С	С	С	Н	Н	Н	Н	С
Чернігівський	С	Н	Н	Н	Н	С	Н	С	Н	Н	Н	Н

Примітка: ДН – дуже низький, Н – низький, С – середній, В – високий, ДВ – дуже високий

Таблиця 3.2

Якісна характеристика регіонів України за рівнем фінансового потенціалу приватного сектору публічно-приватного партнерства

Регіони \ Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
АР Крим	С	С	С	С	С	С	Н	Н	Н	Н	Н	Н
Вінницький	С	С	С	С	Н	Н	Н	Н	С	С	С	Н
Волинський	С	С	С	С	С	Н	Н	Н	С	С	Н	Н
Дніпропетровський	ДВ	В	ДВ	ДВ	ДВ	ДВ	В	В	В	В	В	В
Донецький	ДВ	В	ДВ	ДВ	ДВ	В	В	В	В	В	В	В
Житомирський	Н	Н	С	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
Закарпатський	С	С	С	С	Н	Н	С	С	С	С	Н	Н
Запорізький	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С
Івано-Франківський	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	Н
Київський	Н	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С
Кіровоградський	С	С	С	Н	С	С	С	С	С	С	С	С
Луганський	С	С	С	С	С	С	С	С	В	В	В	В

Продовження додатка 3

Закінчення табл. 3.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Львівський	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С
Миколаївський	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С
Одеський	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С
Полтавський	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С
Рівненський	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С	С	С	С	С	С
Сумський	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С
Тернопільський	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С	С	С	С	Н	Н
Харківський	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С	С
Херсонський	Н	Н	Н	С	Н	С	С	Н	С	С	С	С
Хмельницький	Н	Н	Н	С	С	С	С	С	С	С	С	С
Черкаський	С	Н	С	Н	С	С	С	С	С	С	С	С
Чернівецький	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С	Н	С	С	С	Н
Чернігівський	С	С	С	Н	С	С	С	С	С	С	С	С

Примітка: ДН – дуже низький, Н – низький, С – середній, В – високий, ДВ – дуже високий.

Таблиця 3.3

Якісна характеристика регіонів України за рівнем фінансового потенціалу фінансово-кредитного сектору публічно-приватного партнерства

Регіони \ Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
АР Крим	С	Н	С	С	Н	Н	Н	С	С	Н	С	С
Вінницький	Н	Н	С	С	Н	Н	Н	С	С	Н	С	Н
Волинський	Н	Н	С	С	Н	Н	Н	С	С	Н	Н	Н
Дніпропетровський	ДВ	В	С	С	В	В	С	С	С	С	С	С
Донецький	В	С	С	С	С	С	С	С	С	Н	С	С

Закінчення додатка 3
Закінчення табл. 3.3

216

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Житомирський	Н	Н	С	Н	Н	Н	Н	С	С	С	С	Н
Закарпатський	Н	Н	Н	С	Н	Н	Н	С	С	С	С	Н
Запорізький	С	Н	С	С	Н	Н	Н	С	С	С	Н	С
Івано-Франківський	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С	С	Н	С	Н
Київський	Н	Н	Н	С	Н	Н	Н	С	С	С	С	Н
Кіровоградський	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С	Н	Н	Н	Н
Луганський	Н	Н	Н	С	Н	Н	Н	С	С	Н	Н	Н
Львівський	С	Н	С	С	С	С	Н	С	С	Н	С	Н
Миколаївський	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С	Н	Н	Н	С
Одеський	С	Н	Н	Н	С	С	Н	С	С	С	С	С
Полтавський	С	С	С	С	Н	Н	Н	С	С	Н	Н	Н
Рівненський	Н	Н	С	С	Н	Н	Н	С	С	С	С	Н
Сумський	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С	С	Н	Н	Н
Тернопільський	Н	Н	Н	С	Н	Н	Н	С	С	С	Н	Н
Харківський	С	С	С	С	С	С	Н	С	С	Н	Н	С
Херсонський	Н	Н	С	Н	Н	Н	Н	С	С	С	Н	С
Хмельницький	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С	С	С	Н	Н
Черкаський	Н	Н	Н	С	Н	Н	Н	С	С	Н	Н	Н
Чернівецький	Н	Н	Н	С	Н	Н	Н	С	С	С	Н	Н
Чернігівський	Н	Н	Н	С	Н	Н	Н	С	С	Н	Н	Н

Примітка: ДН – дуже низький, Н – низький, С – середній, В – високий, ДВ – дуже високий

Результати канонічних кореляцій між показниками реалізації фінансової політики та фінансового потенціалу секторів ППП

Canonical Correlations

Number	Eigenvalue	Canonical Correlation	Wilks Lambda	Chi-Square	D.F.	P-Value
1	0,643552	0,802217	0,255196	398,792	42	0,0000
2	0,16028	0,40035	0,715941	97,5738	30	0,0000
3	0,0852696	0,29201	0,852596	46,5653	20	0,0007
4	0,0366365	0,191407	0,932073	20,5405	12	0,0575
5	0,0252945	0,159042	0,96752	9,64173	6	0,1406
6	0,00737246	0,0858631	0,992628	2,16073	2	0,3395

Coefficients for Canonical Variables of the First Set

X1	-0,0252955	-0,202878	-0,0589211	-0,577278	0,207435	-0,356682
X2	-0,0672755	-0,281524	0,0189081	0,739141	-0,0581942	0,300239
X3	0,0458281	0,0351808	0,303253	-0,333752	-0,868906	0,343927
X4	0,993342	0,080965	-0,486724	0,195908	-0,850699	-0,465102
X5	0,0857276	-0,918812	0,122368	-0,27548	0,267822	0,474475
X6	-0,0354343	0,635085	0,685523	-0,0821678	0,712758	0,639249
X7	-0,109103	-0,242946	0,658494	0,208456	-0,0214932	-0,719498

Coefficients for Canonical Variables of the Second Set

Y1	0,142648	0,243977	0,994816	0,0233596	0,140826	-0,0517044
Y2	0,0938403	0,148994	0,118865	-0,348514	0,28341	-0,939746
Y3	-0,022351	-0,101134	0,185775	0,520574	-1,02212	-0,191181
Y4	-0,101183	-0,225668	-0,0512982	0,668175	0,841083	-0,0598222
Y5	0,545497	-0,86193	-0,0163969	-0,130582	0,00332087	0,0237299
Y6	0,661336	0,523607	-0,286506	0,597158	-0,189841	0,0127336

The StatAdvisor

This procedure finds the linear combinations of two sets of variables which have the highest correlation between them. In this case, 6 sets of linear combinations have been formed. The first set of linear combinations is

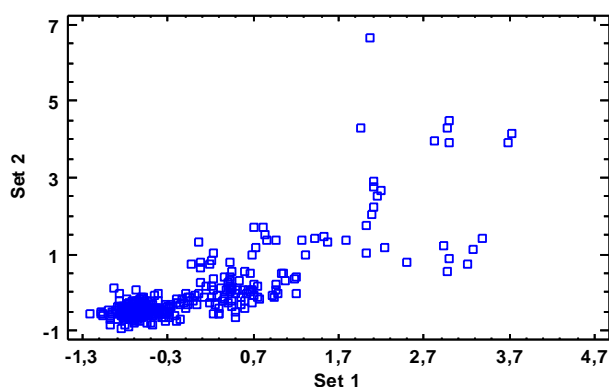
$$-0,0252955 * X1 - 0,0672755 * X2 + 0,0458281 * X3 + 0,993342 * X4 + 0,0857276 * X5 - 0,0354343 * X6 - 0,109103 * X7$$

and

$$0,142648 * Y1 + 0,0938403 * Y2 - 0,022351 * Y3 - 0,101183 * Y4 + 0,545497 * Y5 + 0,661336 * Y6$$

where the variables have first been standardized by subtracting their means and dividing by their standard deviations. The table shows the estimated correlation between each set of canonical variables. Since 3 of the P-values are less than 0,05, those sets have statistically significant correlations at the 95,0% confidence level.

Plot of Canonical Variables #1



Canonical Correlations

Number	Eigenvalue	Canonical Correlation	Wilks Lambda	Chi-Square	D.F.	P-Value
1	0,707659	0,841225	0,178138	503,757	42	0,0000
2	0,273466	0,522939	0,609351	144,645	30	0,0000
3	0,101445	0,318504	0,838709	51,3603	20	0,0001
4	0,0418911	0,204673	0,933397	20,126	12	0,0647
5	0,0184609	0,135871	0,974208	7,63022	6	0,2665
6	0,00746945	0,086426	0,992531	2,18927	2	0,3347

Coefficients for Canonical Variables of the First Set

X8	0,161461	0,832916	-0,439514	0,455592	-0,634482	-0,194812
X9	-0,0474485	-0,0777242	-0,192483	-0,405565	0,670662	0,539213
X10	-0,0842325	-0,152659	0,114897	0,685994	-0,217299	0,802958
X11	2,82959	-8,43329	-3,29346	0,454407	-2,31042	-0,331761
X12	-2,02569	8,0774	3,79318	-0,713391	2,4407	1,07231
X13	0,0404428	0,0000178886	-0,221783	0,661261	0,67557	-0,447076
X14	0,00953433	0,197754	-0,628296	-0,154328	-0,0132416	0,240021

Coefficients for Canonical Variables of the Second Set

Y1	0,00318637	0,290651	0,565317	0,190179	0,18302	0,786669
Y2	0,0426672	-0,32436	0,640375	-0,639841	0,450451	0,0250589
Y3	-0,124041	-0,219346	0,539849	0,449149	-0,902842	-0,160377
Y4	-0,0250905	-0,0125468	-0,0105696	0,584335	0,883577	-0,313366
Y5	0,376046	0,726333	0,208365	-0,105974	-0,0494511	-0,576474
Y6	0,802166	-0,548926	-0,0112643	0,450915	-0,189951	0,0457505

The StatAdvisor

This procedure finds the linear combinations of two sets of variables which have the highest correlation between them. In this case, 6 sets of linear combinations have been formed. The first set of linear combinations is

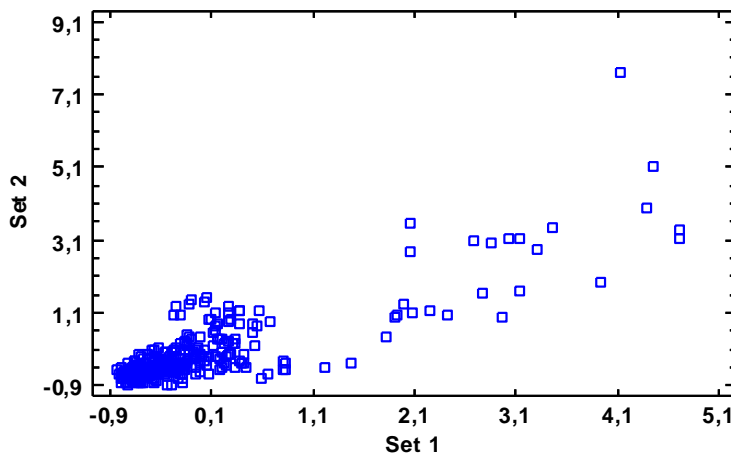
$$0,161461 \cdot X_8 - 0,0474485 \cdot X_9 - 0,0842325 \cdot X_{10} + 2,82959 \cdot X_{11} - 2,02569 \cdot X_{12} + 0,0404428 \cdot X_{13} + 0,00953433 \cdot X_{14}$$

and

$$0,00318637 \cdot Y_1 + 0,0426672 \cdot Y_2 - 0,124041 \cdot Y_3 - 0,0250905 \cdot Y_4 + 0,376046 \cdot Y_5 + 0,802166 \cdot Y_6$$

where the variables have first been standardized by subtracting their means and dividing by their standard deviations. The table shows the estimated correlation between each set of canonical variables. Since 3 of the P-values are less than 0,05, those sets have statistically significant correlations at the 95,0% confidence level.

Plot of Canonical Variables #1



Canonical Correlations

Number	Eigenvalue	Canonical Correlation	Wilks Lambda	Chi-Square	D.F.	P-Value
1	0,802471	0,895808	0,045644	901,37	42	0,0000
2	0,623845	0,789839	0,231075	427,783	30	0,0000
3	0,281678	0,530733	0,61431	142,279	20	0,0000
4	0,0901446	0,300241	0,855201	45,6743	12	0,0000
5	0,0579504	0,240729	0,93993	18,0892	6	0,0060
6	0,00224944	0,0474283	0,997751	0,657578	2	0,7198

Coefficients for Canonical Variables of the First Set

X15	0,31888	-0,702185	-0,278309	-1,45691	-0,387943	0,268875
X16	-0,0840265	-0,234768	0,614031	1,04057	0,163064	0,83664
X17	0,0502846	-0,0849784	-0,121538	0,641585	0,0336136	-1,07158
X18	-0,851242	-0,545643	-0,336715	0,0351475	-0,254097	0,00130861
X19	-0,0727119	-0,00785362	0,84458	-0,202079	0,702764	-0,142797
X20	0,0925392	0,0115845	-0,573275	-0,00649746	0,524823	0,501221
X21	0,00830798	0,141711	0,282884	-0,228402	-0,552332	0,277186

Coefficients for Canonical Variables of the Second Set

Y1	0,0611526	-0,125612	-0,0973	0,972527	-0,0820467	0,333255
Y2	0,0193151	-0,10372	-0,897192	0,130853	0,512479	0,184929
Y3	-0,153444	0,0810598	0,822827	0,109903	0,776458	0,274573
Y4	-0,817602	-0,54301	-0,241508	-0,0297881	-0,435408	-0,0955403
Y5	0,0565588	-0,274414	0,0749551	0,15538	0,264988	-0,938031
Y6	0,252754	-0,821053	0,391013	-0,303576	0,100132	0,439688

The StatAdvisor

This procedure finds the linear combinations of two sets of variables which have the highest correlation between them. In this case, 6 sets of linear combinations have been formed. The first set of linear combinations is

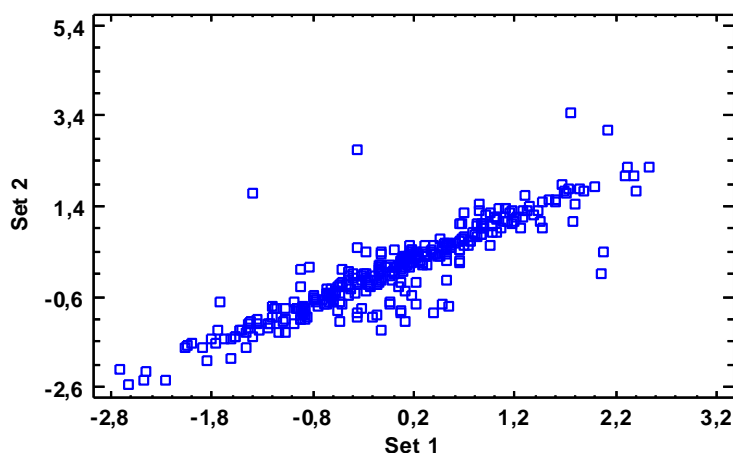
$$0,31888 \cdot X_{15} - 0,0840265 \cdot X_{16} + 0,0502846 \cdot X_{17} - 0,851242 \cdot X_{18} - 0,0727119 \cdot X_{19} + 0,0925392 \cdot X_{20} + 0,00830798 \cdot X_{21}$$

and

$$0,0611526 \cdot Y_1 + 0,0193151 \cdot Y_2 - 0,153444 \cdot Y_3 - 0,817602 \cdot Y_4 + 0,0565588 \cdot Y_5 + 0,252754 \cdot Y_6$$

where the variables have first been standardized by subtracting their means and dividing by their standard deviations. The table shows the estimated correlation between each set of canonical variables. Since 5 of the P-values are less than 0,05, those sets have statistically significant correlations at the 95,0% confidence level.

Plot of Canonical Variables #1



Canonical Correlations

Number	Eigenvalue	Canonical Correlation	Wilks Lambda	Chi-Square	D.F.	P-Value
1	0,865805	0,930487	0,0692415	778,35	49	0,0000
2	0,393997	0,627692	0,515978	192,883	36	0,0000
3	0,0833114	0,288637	0,851445	46,8791	25	0,0051
4	0,0361122	0,190032	0,928827	21,5223	16	0,1593
5	0,0199168	0,141127	0,963626	10,8008	9	0,2896
6	0,0143319	0,119716	0,983208	4,93646	4	0,2939
7	0,00249591	0,049959	0,997504	0,728466	1	0,3934

Coefficients for Canonical Variables of the First Set

X1	0,045699	0,583158	0,121805	0,57967	0,0645248	0,116584	0,557623
X2	0,0126964	0,209943	-0,413711	-0,528178	0,151402	-0,633015	0,359153
X3	0,0217204	0,795981	-0,165515	-0,461713	-0,114155	0,461656	-0,269274
X4	1,10234	0,405786	-0,566904	0,0219374	-0,812619	-0,0133043	-0,0705593
X5	-0,065225	-0,172675	0,878689	-0,559618	0,013168	0,161732	0,481179
X6	-0,0610106	-0,0382352	0,00474936	0,00145542	1,33221	0,0956723	-0,231417
X7	-0,137908	0,217432	0,549361	0,252183	-0,219081	-0,649116	-0,471157

Coefficients for Canonical Variables of the Second Set

X8	0,121592	-0,0597485	0,795174	-0,752763	0,0789179	0,45344	0,651956
X9	-0,0171877	-0,149798	-0,456154	0,180243	-0,00503556	-0,749843	0,589691
X10	0,00222354	0,18783	-0,392361	-0,0526038	0,911843	0,3604	0,229796
X11	-1,18005	-0,914947	-6,66997	1,09906	-3,56744	6,01292	-0,343584
X12	2,08045	1,39241	5,96374	-0,487937	3,70721	-5,98761	0,171207
X13	0,00552297	-1,01846	0,14581	0,114021	0,206955	0,0686621	-0,173645
X14	-0,0714586	0,115444	0,29386	0,850231	-0,0767972	0,337439	0,324891

The StatAdvisor

This procedure finds the linear combinations of two sets of variables which have the highest correlation between them. In this case, 7 sets of linear combinations have been formed. The first set of linear combinations is

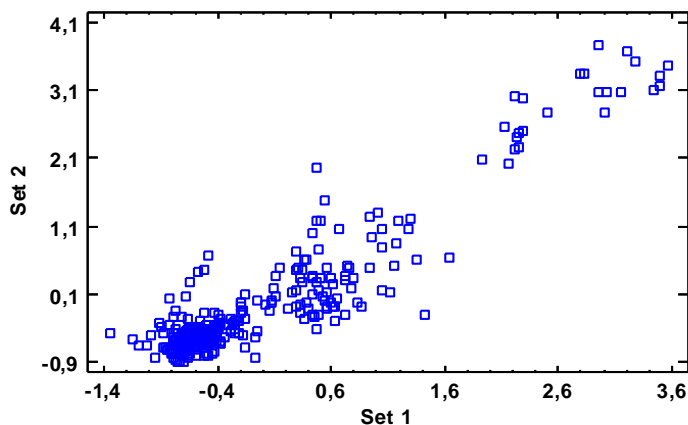
$$0,045699 \cdot X_1 + 0,0126964 \cdot X_2 + 0,0217204 \cdot X_3 + 1,10234 \cdot X_4 - 0,065225 \cdot X_5 - 0,0610106 \cdot X_6 - 0,137908 \cdot X_7$$

and

$$0,121592 \cdot X_8 - 0,0171877 \cdot X_9 + 0,00222354 \cdot X_{10} - 1,18005 \cdot X_{11} + 2,08045 \cdot X_{12} + 0,00552297 \cdot X_{13} - 0,0714586 \cdot X_{14}$$

where the variables have first been standardized by subtracting their means and dividing by their standard deviations. The table shows the estimated correlation between each set of canonical variables. Since 3 of the P-values are less than 0,05, those sets have statistically significant correlations at the 95,0% confidence level.

Plot of Canonical Variables #1



Canonical Correlations

Number	Eigenvalue	Canonical Correlation	Wilks Lambda	Chi-Square	D.F.	P-Value
1	0,794138	0,891144	0,124426	607,499	49	0,0000
2	0,183466	0,428329	0,604414	146,769	36	0,0000
3	0,152345	0,390314	0,740218	87,6861	25	0,0000
4	0,0581503	0,241144	0,873255	39,5064	16	0,0009
5	0,0481303	0,219386	0,92717	22,0428	9	0,0087
6	0,0258435	0,160759	0,974051	7,66395	4	0,1047
7	0,000108083	0,0103963	0,999892	0,031508	1	0,8591

Coefficients for Canonical Variables of the First Set

X1	-0,0857983	-0,0390968	-0,37094	-0,488046	0,79773	-0,000699413	-0,025782
X2	-0,137244	-0,424956	0,515482	0,32227	0,282867	0,623832	0,0938243
X3	0,0361063	-0,608922	0,198156	-0,593614	-0,223911	0,045322	-0,597808
X4	1,02043	-0,38248	0,747272	-0,125938	0,523288	-0,487681	-0,306049
X5	-0,116563	0,341664	-0,504006	0,428038	-0,0338285	0,479896	-0,760392
X6	0,0342511	-0,246834	-0,637188	-0,284561	-0,524976	0,719018	0,707828
X7	-0,295384	-0,487517	-0,377594	0,550598	0,0826697	-0,586388	0,0410135

Coefficients for Canonical Variables of the Second Set

X15	0,543194	0,536956	1,21216	-0,623375	0,500339	0,21963	0,554284
X16	0,226689	-0,729572	-0,488835	0,282262	-0,942675	0,674783	-0,0583207
X17	0,212124	-0,501376	-0,58966	0,579763	0,595607	-0,853812	-0,238972
X18	-0,144122	-0,308044	-0,0270768	0,405826	0,646682	0,473651	0,57182
X19	0,138646	0,340334	0,374038	0,693808	-0,450022	0,078768	-0,572015
X20	0,048385	0,165193	-0,173862	0,110728	-0,416727	-0,293303	0,864916
X21	-0,17465	-0,785576	0,610655	-0,11307	-0,0907526	-0,303269	0,226155

The StatAdvisor

This procedure finds the linear combinations of two sets of variables which have the highest correlation between them. In this case, 7 sets of linear combinations have been formed. The first set of linear combinations is

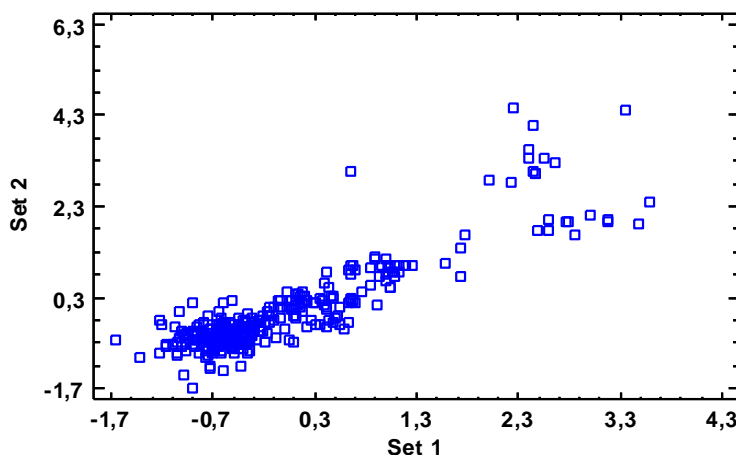
$$-0,0857983 * X1 - 0,137244 * X2 + 0,0361063 * X3 + 1,02043 * X4 - 0,116563 * X5 + 0,0342511 * X6 - 0,295384 * X7$$

and

$$0,543194 * X15 + 0,226689 * X16 + 0,212124 * X17 - 0,144122 * X18 + 0,138646 * X19 + 0,048385 * X20 - 0,17465 * X21$$

where the variables have first been standardized by subtracting their means and dividing by their standard deviations. The table shows the estimated correlation between each set of canonical variables. Since 5 of the P-values are less than 0,05, those sets have statistically significant correlations at the 95,0% confidence level.

Plot of Canonical Variables #1



Canonical Correlations

Number	Eigenvalue	Canonical Correlation	Wilks Lambda	Chi-Square	D.F.	P-Value
1	0,813984	0,902211	0,0570169	834,975	49	0,0000
2	0,586112	0,76558	0,306516	344,694	36	0,0000
3	0,147933	0,384621	0,740578	87,5444	25	0,0000
4	0,0733997	0,270924	0,869155	40,8781	16	0,0006
5	0,0423802	0,205865	0,938004	18,6562	9	0,0283
6	0,0201441	0,14193	0,979516	6,03298	4	0,1967
7	0,00034646	0,0186134	0,999654	0,101011	1	0,7506

Coefficients for Canonical Variables of the First Set

X8	0,233436	0,246028	-0,457149	-0,267186	0,548579	0,751673	-0,769965
X9	-0,0861939	-0,0228091	0,0294548	0,0564265	-0,424075	0,596561	0,790948
X10	0,0517068	-0,112695	0,128143	0,169571	0,964817	0,0609447	0,459367
X11	1,27312	1,0069	-6,03617	-0,687163	0,729955	-6,38473	4,01074
X12	-0,602988	-0,64241	6,50635	1,39107	-0,7419	5,90305	-3,35487
X13	0,342945	-0,958819	-0,139103	-0,266407	-0,101294	0,0297883	-0,104083
X14	-0,0863067	-0,173319	-0,410158	0,906193	-0,0616669	-0,0321856	-0,145788

Coefficients for Canonical Variables of the Second Set

X15	0,717784	0,4218	-1,30924	0,132352	-0,268859	-0,689414	0,273484
X16	0,0910676	0,0718155	1,04679	-0,547854	0,643926	-0,391956	-0,521563
X17	0,0756677	0,116855	0,753949	0,628643	-0,126482	0,915858	0,532207
X18	-0,0449271	0,0446106	0,271401	-0,130845	-0,0569169	-0,466081	0,967137
X19	0,204895	-0,114332	-0,271018	-0,562347	0,696134	0,59274	-0,107552
X20	-0,193081	0,722892	0,138661	-0,465986	-0,523529	-0,00658121	-0,0976551
X21	-0,284386	0,717839	-0,0474658	0,522604	0,483493	-0,272642	0,0709712

The StatAdvisor

This procedure finds the linear combinations of two sets of variables which have the highest correlation between them. In this case, 7 sets of linear combinations have been formed. The first set of linear combinations is

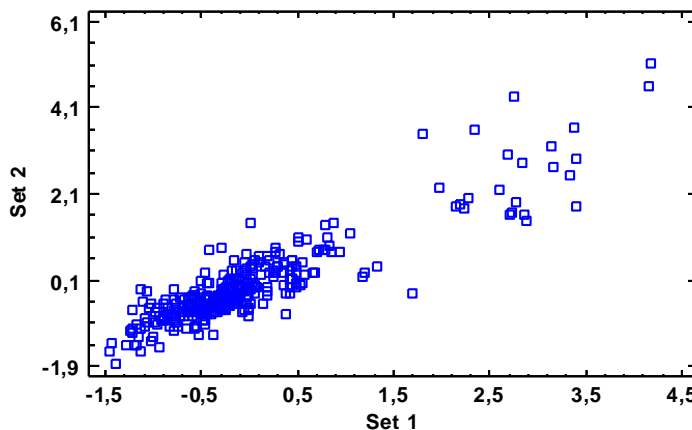
$$0,233436 * X8 - 0,0861939 * X9 + 0,0517068 * X10 + 1,27312 * X11 - 0,602988 * X12 + 0,342945 * X13 - 0,0863067 * X14$$

and

$$0,717784 * X15 + 0,0910676 * X16 + 0,0756677 * X17 - 0,0449271 * X18 + 0,204895 * X19 - 0,193081 * X20 - 0,284386 * X21$$

where the variables have first been standardized by subtracting their means and dividing by their standard deviations. The table shows the estimated correlation between each set of canonical variables. Since 5 of the P-values are less than 0,05, those sets have statistically significant correlations at the 95,0% confidence level.

Plot of Canonical Variables #1



Зміст

Вступ.....	3
Розділ 1. Теоретичні засади розвитку публічно-приватного партнерства	7
1.1. Сутність публічно-приватного партнерства та обґрунтування напрямів його розвитку в Україні.....	7
1.2. Світовий досвід розвитку публічно-приватного партнерства.....	26
1.3. Нормативно-правове забезпечення публічно-приватного партнерства в Україні.....	36
Розділ 2. Тенденції та перспективи запровадження публічно-приватного партнерства в Україні	47
2.1. Фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства.....	47
2.2. Методичний підхід до оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства.....	58
2.3. Оцінювання фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства та фінансової політики в Україні.....	68
Розділ 3. Підвищення фінансового потенціалу секторів публічно-приватного партнерства в Україні	85
3.1. Взаємозв'язок фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства із фінансовою політикою держави	85
3.2. Пріоритети бюджетного фінансування публічно-приватного партнерства.....	98
3.3. Тенденції та перспективи зближення регіонів України за рівнем фінансового потенціалу секторів публічно-приватного партнерства.....	112
3.4. Управління ризиками проектного фінансування в межах проектів публічно-приватного партнерства	123
Висновки.....	131
Використана література	133
Додатки.....	173

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Тищенко Вікторія Федорівна
Остапенко Вікторія Миколаївна

**ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ
ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА: СВІТОВИЙ ДОСВІД
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ**

Монографія

Відповідальний за видання *О. М. Колодізєв*

Відповідальний редактор *М. М. Оленич*

Редактор *В. О. Бутенко*

Коректор *В. О. Бутенко*

План 2016 р. Поз. № 5-НВ.

Підп. до друку 07.11.2016 р. Формат 60 x 90 1/16. Папір офсетний. Друк цифровий.
Ум. друк. арк. 14,0. Обл.-вид. арк. 17,5. Тираж 500 пр. Зам. № 215.

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Науки, 9-А
*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.*