

УДК 330.322.14

С.О.ШУТ

*Науково-дослідний економічний інститут*

*Міністерства економічного розвитку і торгівлі України*

## **ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ЦЕНТРУ ТА РЕГІОНІВ У ПРОГРАМАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Визначаються програми економічного розвитку з точки зору територіальної прив'язки, як регіональні програми. Відповідно розглянута інвестиційна політика розвинутих країн та практика забезпечення дворівневого аналізу та фінансування програм.

Определяются программы экономического развития с точки зрения территориальной привязки, как региональные программы. Соответственно рассмотрена инвестиционная политика развитых стран и практика обеспечения двухуровневого анализа и финансирования программ.

Economic development programs are considered from the point of view of territory connections as regional programs. Responsively, the developed countries investment policy and practice of two-level program analysis and financing is considered.

*Ключові слова:* інвестиції, програми, проекти, бюджет.

Аналіз американської та європейської економічної літератури, а також документів нормативного характеру, показує, що державна політика у відношенні визначення і фінансування регіонального розвитку на різних континентах істотно відрізняється.

Так, у США найбільша роль в забезпеченні соціально-економічного розвитку відводиться місцевим адміністраціям, що визначено головною сферою їх відповідальності [1, с.25]. Регіональна політика Європейського Союзу основоположним своїм принципом вбачає посилення інтеграції та солідарності серед країн-членів. Інструментами реалізації регіональної політики є спеціальні фонди фінансування, які мають на меті скорочення економічних і соціальних диспропорцій між країнами-членами, стабілізацію регіональних економік [2].

Отже можна виділити два підходи. З одного боку, це – делегування обов'язку забезпечення регіонального розвитку на місця, що притаманно Сполученим Штатам Америки, з іншого боку – політична і фінансова участь органів влади державного і наддержавного рівня в процесі регулювання економіки, що характерно для ЄС.

Розглянемо детально ці практики.

В американській економічній літературі поняття економічного розвитку території трактується як зростання спроможності регіональної економіки створювати добробут для мешканців певного регіонального утворення шляхом збільшення зайнятості, що призводить до залучення в процес суспільного виробництва безробітних громадян та незайнятої

землі [3, 4].

Згідно інвестиційній політиці щодо розвитку регіонів у США важливу роль відіграють місцеві адміністрації. Разом з тим, у забезпеченні регіонального розвитку беруть участь місцеві торгові палати, приватний бізнес, громадські консультативні ради, публічно-приватні партнерства, центральний уряд, комунальні підприємства та приватні організації [5].

На процес забезпечення регіонального економічного розвитку, звичайно, впливають всі види діяльності місцевого уряду, втім, в американській практиці політика регіонального розвитку зазвичай визначається більш вузько – специфічними видами діяльності, якими займаються окремі публічні і приватні групи осіб. Ця діяльність здійснюється у рамках реалізації місцевих програм економічного розвитку.

Ефективність всіх місцевих програм економічного розвитку, як правило, вимірюється за допомогою макроекономічних статистичних індикаторів, в першу чергу, показнику регіонального торгового балансу. Тому в основі запровадження програм економічного розвитку лежить необхідність збільшення регіонального експорту або заміщення імпорту.

Часто центр багатьох місцевих програм економічного розвитку – *підтримка великих галузевих підприємств*, які виплачує високу заробітну плату та здійснює значний мультиплікативний вплив на місцеву економіку [4, с. 45]. Розвиток таких підприємств шляхом створення відповідних стимулів отримує значну увагу громадськості. Проте, розвиток підприємств на практиці відбувається значною мірою не під впливом стимулів, які створюються в результаті програм економічного розвитку, а під впливом факторів інфраструктурного характеру (доступність землі і наявність відповідної інфраструктури, доступність кваліфікованої робочої сили). Не дивлячись на це, місцевими адміністраціями в США витрачаються значні суми на впровадження місцевих програм, загальна вартість яких складає більше 17 мільярдів доларів щорічно. Приблизно дві третини даної суми включають створення фінансових стимулів (податкові пільги, кредити, гранти, кредитні гарантії), решта витрачається на адресне підвищення кваліфікації робочої сили та інфраструктурні стимули [6].

Останньою тенденцією в сфері впровадження місцевих програм економічного розвитку є фінансування за рахунок податкового нарощування (ФПН). При цьому сума збільшення податкових надходжень даної адміністративно-територіальної одиниці не зараховується до центрального бюджету, а витрачається на надання спеціальних послуг, пов'язаних з розвитком даного регіону. Одним із частих напрямків застосування ФПН є виплата основної суми боргу і обслуговування

облігацій місцевої позики, які залучаються для фінансування великих інфраструктурних проектів [7, с. 76].

Значна увага місцевих адміністрацій США приділяється не лише створенню стимулів для залучення нових підприємств, а також і стимулюванню *збереження існуючого бізнесу*, оскільки при наявності усталених міжгосподарських зв'язків мультиплікативний ефект на економіку регіону є більшим. Програми зі збереження бізнесу в США передбачають отримання інформації про потреби суб'єктів господарювання та ініціювання дій місцевого уряду по задоволенню цих потреб. Дані програми можуть включати наступні напрями діяльності: програми відвідування і опитування, програми розширення виробництва або бізнесу, робота з кластерами і мережами [8].

Зусилля місцевих адміністрацій спрямовуються не лише на залучення крупних компаній, збереження існуючих, а ще й на *створення нових підприємств*. Такі програми, як правило, концентруються на сприянні розвитку малого і середнього підприємництва. Обґрунтуванням для цих програм є можливість працевлаштування незайнятого населення, а також сприяння розвитку підприємницьких здібностей в суспільстві – стимулювання одного з основних чинників виробництва. Постачанню фінансових ресурсів для започаткування нового бізнесу сприяють програми доступності ринку капіталів. Позиковий капітал формується за рахунок коштів федеральних агенцій, бюджетів штатів, а також приватних фінансових інституцій [4, с. 57].

Як бачимо, набір методів реалізації регіональної політики в США є досить широким. Існує велика кількість приватних організацій сприяння регіональному розвитку. Вони мають різні назви і різні цілі, проте, можна говорити про те, що всі вони зорієнтовані на надання «якісної» підтримки і сприяння розвитку бізнесу в регіоні. «Кількісна» підтримка у вигляді пільг по сплаті податків до місцевих бюджетів належить до компетенції місцевих адміністрацій і є досить суб'єктивним методом, оскільки формалізовані принципи надання таких пільг відсутні. В будь-якому випадку всі види стимулювання спрямовані на збільшення інвестицій в регіональну економіку.

Інвестиційна регіональна політика Європейського Союзу відрізняється тим, що вона зорієнтована не стільки на приріст приватних інвестицій в економіку окремих регіонів, скільки на вирівнювання спроможності регіонів до залучення інвестицій.

Фінансова підтримка ЄС може бути запропонована країнам-членам двома шляхами. Перший передбачає *субсидування*, що включає пряму передачу грошових коштів (або послуг) до країни-члена. Другий спосіб фінансової підтримки передбачає *зниження внесків* країни-члена до

бюджету Європейського Союзу чи інших спільних фондів.

На сьогодні субсидування з метою забезпечення єдиних економічних стандартів та забезпечення соціального розвитку є одним із головних методів фінансової підтримки в ЄС. Надання грошових трансфертів прив'язується до певних зобов'язань. Грошові трансферти з бюджету ЄС можуть представляти собою «винагороду» за досягнення певних показників, або можуть розглядатися як підтримка, що надається для досягнення певної мети. Тобто, вони можуть надаватися після того, як певна ціль була досягнута, або в процесі її досягнення. Грошові трансферти можуть надаватися також на поворотній основі у вигляді кредитів під низький відсоток, що надаються із бюджету ЄС. Порядок використання коштів та проведення виплат основної суми боргу узгоджується при наданні субсидії [9].

Загальною практикою в ЄС є вимога співфінансування з боку країн-членів при наданні субсидій, розмір якого може сягати 50 % [10].

Субсидії із бюджету ЄС використовуються не лише як інструмент фінансової допомоги, а і як інструмент контролю за політикою країн-членів. Таким чином система субсидування представляє собою певний обсяг зобов'язань, процес їх виконання та моніторинг. Якщо за результатами контролю реципієнт не виконує певних вимог, сума отриманої субсидії може бути вилучена, представляючи собою *санкцію*. Санкції можуть передбачати навіть не лише вилучення отриманої субсидії, а й накладання штрафів [11].

Субсидування націлене на вирівнювання диспропорцій в розвитку регіональної інфраструктури і фокусується на окремих групах регіонів. З цією метою створені *два типи фондів фінансування*: структурні фонди та фонд вирівнювання.

Структурні фонди призначені для усунення регіональних диспропорцій шляхом обмеження шкідливих побічних ефектів від скорочення виробництва, забезпечення інтеграції в трудове суспільство довгостроково безробітних громадян та допомоги при адаптації робочих до змін у промислових технологіях. Фінансова підтримка надається на базі довгострокових планів. Критерії субсидування, як правило, є чітко визначеними і ґрунтуються на середніх по ЄС показниках. Важливим принципом підтримки країн-членів зі структурних фондів є обов'язковість співфінансування у проєктах, що запроваджуються [12].

Зі структурних фондів фінансуються наступні чотири напрямки:

- регіональний розвиток (інфраструктура, створення нових робочих місць переважно в сфері підприємництва);
- підвищення зайнятості (підтримка заходів, спрямованих на скорочення безробіття та розвиток людських ресурсів (перепідготовка

кадрів, професійно-технічне навчання молоді тощо);

- розвиток сільської місцевості;
- інфраструктура риболовної галузі [12].

Завдання фонду вирівнювання полягає у фінансуванні розвитку транспортної інфраструктури та екологічних проектів. Фінансування виділяється країнам, де ВВП на душу населення менше 90% середнього по ЄС [12].

Останніми роками структурні фонди та фонд вирівнювання часто є об'єктами критики. Критика відносно розміру видатків відбувається поряд із критикою напрямів витрачання коштів.

Слід відзначити певну розпороченість напрямів фінансування регіональної політики в ЄС та наявність великої кількості критеріїв, яким повинні відповідати одержувачі коштів. Така складна структура фондів фінансування викликає скепсис у багатьох зацікавлених сторін, в тому числі громадськості.

Для зменшення нарікань з приводу неефективного витрачання коштів на інфраструктурні проекти, які повинні бути самоопукними, Єврокомісією спільно з Європейським інвестиційним банком та Європейським інвестиційним фондом було розроблено фінансові ініціативи, які покликані сприяти переходу від грантового на поворотне фінансування. Серед них:

- JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises) ініціатива спрямована на формування фонду гарантування кредитів або боргового фінансування, яке залучатиметься малими підприємствами у фінансових установах ЄС [13];

- JESSICA (Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas) – аналогічна ініціатива щодо залучення приватних ресурсів до спів фінансування інфраструктурних проектів у містах [13];

- JASMINE (Joint Action to Support Microfinance Institutions in Europe) – фінансова ініціатива, яка передбачає стимулювання банків та інвестиційних фондів до мікрокредитування фізичних осіб та приватних підприємців шляхом надання таким інституціям технічної допомоги та гарантування мікрокредитів, що надаються громадянам [13];

- JASPERS (Joint Assistance to Support Projects in European Regions) – програма з надання технічної допомоги 12-ти країнам – новим членам ЄС при підготовці і наданні проектів для отримання інфраструктурних грантів з бюджету ЄС [14].

Дослідивши досвід найбільш економічно розвинених країн світу, можна зробити висновок, що для Європи характерним є більший рівень централізації фінансових ресурсів, які спрямовуються на регіональний

розвиток. Разом з тим, не можна однозначно судити про більшу ефективність централізації в процесі фінансового стимулювання регіонального розвитку, адже і Європа, і США мають високі показники економічного розвитку. Основною причиною вищого рівня централізації фінансових ініціатив в Європі, імовірно, є вищий ступінь відмінності рівнів соціально-економічного розвитку країн.

Найголовнішим висновком для України є те, що державне стимулювання регіонального розвитку повинно здійснюватись не лише центральними органами влади, а й на місцевому рівні.

Одним із альтернативних джерел фінансового забезпечення регіонального розвитку в зарубіжних країнах виступає муніципальна позика. Практично у всіх розвинених країнах місцеві органи влади можуть брати участь у кредитних відносинах. В деяких державах доступ місцевих органів до ринку позикового капіталу вільний (Данія, Фінляндія, Німеччина, Італія, Нідерланди, Португалія, Швеція, Швейцарія). У деяких країнах запозичення здійснюються з дозволу держави (Австрія, Бельгія, Великобританія, Греція, Ірландія, Норвегія, Іспанія) [15, с. 154]. В сучасних умовах кредитним методом місцеві органи влади зарубіжних країн фінансують від 10 до 15% загальних видатків муніципалітетів [15, с. 155].

Пунктом 8 статті 9 Європейської Хартії про місцеве самоврядування передбачено, що для фінансування капітальних видатків місцевого самоврядування повинні мати доступ до національного ринку позикового капіталу [16]. Виходячи з цього положення, уряди, які підписали Хартію, зобов'язані створити умови для розвитку муніципальних запозичень.

Окремі автори при визначенні муніципальних запозичень роблять наголос на тому, що ресурси залучаються саме для інвестиційних потреб регіону: «муніципальна позика – це грошові ресурси, що залучаються для фінансування капіталовкладень у місцеву інфраструктуру від фізичних та юридичних осіб, міжнародних фінансових організацій на основі укладання договорів, за якими виникають боргові зобов'язання місцевої влади» [17, с. 289].

Існує декілька форм муніципальної позики, а саме: кредити спеціалізованих державних та приватних фінансових установ; позики міжнародних кредитних організацій; випуск облігацій місцевих позик. Також досить популярний у світовій практиці вид місцевих позик – грошово-речові лотереї [18, с. 336]. Проте, в Україні така діяльність є монополією держави і органами місцевого самоврядування такі позики не застосовуються. В окремих країнах місцеві органи одержують кредити на довгострокові інвестиції від центрального уряду на

безоблігаційній основі. За ними виплачується процент, але в меншому розмірі, ніж за місцевими облігаціями [18, с. 340].

У багатьох країнах для здійснення позикових операцій місцеві органи влади створюють різного типу напівдержавні та приватні організації, що відповідають за контроль надання позик, їх використання і погашення. До першого типу належать корпорації індустріального розвитку на рівні муніципалітетів, що оперують виключно бюджетними коштами відповідних органів влади, до другого типу – організовані за ініціативою і фінансовою підтримкою муніципалітетів приватні корпорації із надання кредитів бізнесу, наділених правами лише кредитування, але не видачі гарантій [18, с. 242]. Основним завданням цих організацій у системі реалізації інтереси муніципалітетів є стимулювання промислового і економічного розвитку територій.

Місцеві органи влади з метою стимулювання інфраструктурного розвитку можуть також одержувати позики від міжнародних фінансових організацій. В Україні наразі функціонують Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку та Північна Екологічна Фінансова Корпорація. Позики цих організацій є вигідними внаслідок невисоких процентних ставок. Крім того отримання таких позик сприяє підвищенню кредитного рейтингу муніципалітету та збільшує інтерес із боку приватних інвесторів.

Найбільш поширеною формою муніципальної позики є облігаційні позики.

За визначенням Державної комісії США з цінних паперів і бірж муніципальні облігації являють собою боргові цінні папери, які емітуються штатами, містами, округами та іншими субдержавними утвореннями з метою залучення грошей для суспільних цілей, таких як будівництво шкіл, доріг, лікарень, систем водопостачання та інших спеціальних проектів [19]. За цим визначенням, яке, на нашу думку, є найбільш правильним, характерною рисою муніципальних облігацій вважається цільовий характер використання надходжень. Тобто залучення зовнішніх фінансових ресурсів на місцевому рівні повинно передбачати здійснення цільових капітальних видатків, які сприяють регіональному розвитку. Ці видатки можуть бути спрямовані, по-перше, на заснування самоокупних прибуткових об'єктів у будь-якій галузі національного виробництва або інвестицій у вже існуючі такі об'єкти, по-друге, – на фінансування проектів з покращання інфраструктури. В кінцевому підсумку, обидва шляхи мають призвести до збільшення надходжень до місцевого бюджету: або за рахунок відрахувань з прибутку заснованих підприємств, або за рахунок збільшення податкових надходжень від підприємств регіону, або за рахунок економії. Зростання

величини надходжень до бюджету забезпечить здійснення виплат по обслуговуванню боргу і виплату основної суми. Таким чином, місцеві запозичення є виправданим способом фінансування створення об'єктів суспільного значення довготривалого користування, оскільки дозволяють розподілити в часі тягар витрат.

Міжнародний досвід також показує, що в багатьох розвинених країнах поширене державно-приватне партнерство (ДПП). Особливістю цих відносин є поєднання інтересів державного партнера, основною задачею якого є забезпечення надання певних послуг громадянам, та інтересів приватного партнера, метою якого є отримання прибутку.

Необхідно відмітити, що певного спрощеного визначення концепції ДПП не існує, оскільки сам термін «державно-приватне партнерство» є досить широким і може включати будь-які види партнерства між приватним сектором і державним сектором.

«Зелена книга» Європейської комісії щодо ДПП визначає ДПП як різноманітні форми співпраці між органами державної влади та діловим співтовариством, метою якої є забезпечення фінансування, будівництва, реконструкції, управління та обслуговування інфраструктури чи надання послуг [20]. На підставі цього визначення підрядні контракти щодо виконання певного виду робіт за рахунок бюджетних коштів також можна назвати формою ДПП. Проте основною метою розвитку ДПП в Україні є залучення коштів приватного сектору в сферу надання послуг населенню, зокрема шляхом передачі окремих інфраструктурних об'єктів у концесію.

«Зелена книга» налічує чотири елементи, які характеризують ДПП:

– відносно довга тривалість відносин між державним і приватним партнерами з різноманітних аспектів запланованого проекту;

– фінансування проекту частково за рахунок приватного сектору, а частково за рахунок державних коштів;

– державний партнер переважним чином концентрується на визначенні цілей, яких необхідно досягти, якості наданих послуг та політики ціноутворення;

– розподіл ризиків між державним партнером та приватним партнером; ДПП не означає, що приватний партнер обов'язково бере на себе усі ризики, пов'язані з проектом, конкретний розподіл ризиків визначається в кожному окремому випадку відповідно до здатності сторін контролювати та впливати на фактори ризику [20].

Національне законодавство з питань концесії у країнах ЄС та інших розвинених країнах спирається на Типові законодавчі положення по проектах у галузі інфраструктури, що фінансуються з приватних джерел,



розроблені Комісією ООН з права та міжнародної торгівлі (UNCITRAL) та рекомендовані Генеральною асамблеєю ООН 9 грудня 2003 р.

Відповідно до означеного документу об'єктами інфраструктури є матеріальні об'єкти та системи, які прямо чи опосередковано беруть участь у наданні послуг населенню. Проект у галузі інфраструктури передбачає виконання проектно-конструкторських робіт, спорудження, розвиток та експлуатацію нових об'єктів інфраструктури або реконструкцію, модернізацію, розширення чи експлуатацію діючих об'єктів інфраструктури [22].

Світова практика ДПП об'єднує різноманітні форми контрактів, такі як концесії, лізинг, будуй-експлуатуй-передай (BOT), будуй-передай-експлуатуй (BTO), будуй-орендує-експлуатуй-передай (BROT), будуй-володіє-експлуатуй-передай (BOOT), будуй-володіє-експлуатуй (BOO) тощо [21].

Оскільки державні закупівлі не передбачають надання публічних послуг, зазвичай, вони не включаються до визначення ДПП, а їх режим підпадає під спеціальне законодавство про державні закупівлі.

Наведемо декілька прикладів. У Німеччині у період 2001-2006 рр. у рамках державно-приватного партнерства було збудовано приблизно 16% усіх шкіл, лікарень, інших публічних закладів, зокрема летовищ. Також ДПП використовувалося для спорудження доріг і тунелів у гірській частині країни. Упродовж 1992-2004 рр. у Великій Британії було реалізовано 677 проектів, насамперед у сфері охорони здоров'я (спорудження лікарень), освіти (спорудження та реконструкція шкіл), надання послуг місцевого самоврядування (будівництво нових пожежних і поліцейських станцій), спорудження водогонів, транспорту й оборони [23, с.24].

У Польщі протягом 2009-2010 рр. було оголошено 103 проекти, з яких 71 – муніципальними органами влади [24]. Частина з цих проектів (25 угод) досі знаходиться на стадії переговорів, проте ці дані свідчать про значне поширення механізмів ДПП у західного сусіда нашої держави, зокрема і на муніципальному рівні.

Отже, світова практика стимулювання регіонального розвитку є досить різноманітною і містить багато позитивних прикладів.

Розглянутий досвід розвинених країн Європи та США говорить про те, що державне стимулювання регіонального розвитку можна розглядати як на макрорівні, аналізуючи державне управління, так і на рівні регіонів. Даний підхід дозволяє провести аналіз функцій в українській системі державного управління регіональним розвитком в цілому та інвестиціями у регіональний розвиток, зокрема.

1. Furdell P. Poverty and Economic Development. Views from City Hall. / Furdell P. – Washington D.C.: National League of Cities, 1994. – 254 p.
2. The Cohesion Fund at a glance. [Електронний ресурс] / Official page of the European Commission. – Online on: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/funds/procf/cf\\_en.htm](http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/procf/cf_en.htm).
3. Kane M. What Works at the Local Level. / Kane M., Sand P. – Washington D.C.: National League of Cities, 1988. – 124 p.
4. Aronson R. Management Policies in Local Government Finance. / Aronson R., Schwartz E. – [5th edition]. – Washington D.C. : ICCMA, 2004. – 358 p.
5. International City/County Management Survey of Chief Administrative Officers of Local Governments, 1999-2000 / [Electronic source]. – Official page of the International City/County Management Association. – Online on: <http://icma.org/en/icma/home>.
6. Bartik T.J. Local Economic Development Policies / Timothy J. Bartik // Upjohn Institute Staff Working Paper. – 2003. – Jan. – № 03-91. – 150 p.
7. Man Joyce. Tax Increment Financing and Economic Development: Uses, Structures, and Impact / Man Joyce; edited by C. Johnson and J. Man. – Albany, NY: State University of New York Press, 2001. – 98 p.
8. Official page of WIRE-Net. [Electronic source]. – Online on: <http://www.wire-net.org/about.html>.
9. EU grant recipients and contractors. [Electronic source] / Official page of the European Union. – Online on: [http://ec.europa.eu/contracts\\_grants/beneficiaries\\_en.htm](http://ec.europa.eu/contracts_grants/beneficiaries_en.htm).
10. Interinstitutional Agreement between the European Parliament, the Council and the Commission on budgetary discipline and sound financial management (2006/C 139/01); Technical adjustment of the financial framework for 2008 in line with movements in GNI (COM(2007)2008). [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Європейської Комісії. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/>.
11. Pochet P. The European Union and the Process of Social Convergence / Pochet P., Antoons J. / Observatoire Social European Report. // Belgian Review of Social Security, 1998. – p. 85-90.
12. Structural Funds and Cohesion Funds. [Електронний ресурс] / Електронна енциклопедія Wikipedia. – Режим доступу: [http://en.wikipedia.org/wiki/Structural\\_Funds\\_and\\_Cohesion\\_Funds](http://en.wikipedia.org/wiki/Structural_Funds_and_Cohesion_Funds).
13. Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Європейського Інвестиційного Фонду. – Режим доступу: <http://www.eif.org/>.
14. JASPERS (Joint Assistance to Support Projects in European Regions). [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Joint Assistance to Support Projects in European Regions. – Режим доступу: <http://www.jaspers-europa-info.org>.
15. Державні фінанси: Теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі: пер. з англ. – К.: Основи. – 1998. – 346 с.
16. Європейська хартія місцевого самоврядування від 15.10.1985 № 679 : станом на 2 квiт. 2012 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994\\_036](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_036).
17. Бабич А.М. Государственные и муниципальные финансы. / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ. – 2000. – 274 с.
18. Нехайчук Д.В. Формування механізму фінансового забезпечення сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: Монографія. – Сімферополь, Видавництво «Тарпан», 2011. – 475 с.
19. Офіційний сайт Державної комісії США з цінних паперів і бірж. [Електронний ресурс] / Державна комісія США з цінних паперів і бірж. – Режим доступу: [www.sec.gov](http://www.sec.gov).
20. Opinion of the European Economic and Social Committee on the “Green Paper on public-private partnerships and Community law on public contracts and concessions”. [Електронний

ресурс] / Official Journal of the European Union. – Режим доступу: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri= OJ:C:2005:120:0103:0110:EN:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2005:120:0103:0110:EN:PDF).

21. Діагностичний огляд законодавства про державно-приватне партнерство Програми розвитку публічно-приватного партнерства USAID. [Електронний ресурс] / Асоціація міст України. – Режим доступу: <http://www.auc.org.ua/sites/default/files/files/Diagnostic%20Review%20October%2020,%202011%20UKR.pdf>.

22. Типовые законодательные положения ЮНСИТРАЛ по проектам в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников. [Електронний ресурс] / Комиссия организации объединённых наций по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ. – Режим доступу: [http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral\\_texts/procurement\\_infrastructure/2003Model\\_PFI.html](http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/procurement_infrastructure/2003Model_PFI.html).

23. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендвел М., Онищук Б., Сергварі П. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с.

24. Офіційний сайт Центру публічно-приватного партнерства у Польщі. [Електронний ресурс] / Fundacja Centrum PPP. – Режим доступу: <http://www.centrum-ppp.pl>.

*Отримано 26.03.2013*

УДК 658.148

О.М.КОЛМАКОВА, В.В.СМАЧИЛО, кандидати екон. наук  
*Харківський національний університет будівництва та архітектури*

### **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА З МЕТОЮ СКОРОЧЕННЯ ЙОГО ВАРТОСТІ**

Розглядається механізм формування інвестиційних ресурсів будівельного підприємства таким чином, щоб значно зменшити вартість житла та зробити його доступним для всіх верств населення.

Рассматривается механизм формирования инвестиционных ресурсов строительного предприятия таким образом, чтобы значительно уменьшить стоимость жилья и сделать его доступным для всех слоев населения.

This article describes the mechanism of investment resources construction company so as to significantly reduce the cost of housing and make it accessible to all people.

*Ключові слова:* інвестиції, будівництво, житло, кредитні лінії, скорочення вартості житла.

Кризовий стан будівельної галузі потребує нових підходів до функціонування будівельних організацій в сучасних умовах, підвищення ефективності управління будівельними підприємствами, розробки системи інвестування будівництва в цілому і інвестування житлового будівництва, зокрема. Актуальними питаннями в цій галузі залишаються оптимізація використання фінансових коштів будівельного підприємства та стимулювання зацікавленості кредиторів в інвестуванні, зниженні відсоткових ставок кредитування, а відповідно здешевлення житла у кінцевого споживача. Вирішення даної проблеми потребує розробки методики оптимізації кредитних грошових потоків для забезпечення