

комунальної власності у концесію. Зважаючи на «неоднозначну громадську думку», Харківська міська рада зупинила проведення концесійних конкурсів (рішення Харківської міської ради від 15.06.2005).

Невдовзі проблема державно-приватного партнерства була актуалізована. Згідно з рішенням Харківської міської ради від 21.02.2007 № 26/07 було затверджено новий перелік «об'єктів права комунальної власності територіальної громади міста Харкова, які можуть надаватися у концесію». До нового переліку було включено майно низки стратегічних комунальних підприємств, а саме: КП «Харківкомуночиствод»; КП «Виробничо-технологічне підприємство «Вода»; КП «Харківські теплові мережі»; авіаційного КП «Міжнародний аеропорт Харків»; Харківського КП «Міськелектротранс». Аналізоване рішення мало програмний, декларативний характер.

Підсумовуючи, зазначимо, що органи місцевого самоврядування наділені легітимними повноваженнями щодо залучення приватних інвестицій для збереження і розвитку інфраструктури населених пунктів на засадах державно-приватного партнерства. Протягом останнього часу Харківська міська рада ухвалила окремі рішення загального характеру щодо розвитку концесійних відносин. Така зважена позиція видається цілком обґрунтованою, оскільки апіорна суспільна резонансність проблем, пов'язаних з передачею окремих стратегічних об'єктів комунальної власності, об'єктивно зумовлює соціальну акцептованість відповідних рішень.

INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT THROUGH PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR UKRAINE

Olena Panova, Senior Lecturer
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
12, Revolutsii St., Kharkiv, 61002 Ukraine,
panova_biz@ukr.net

Olena Slavuta, Senior Lecturer
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
12, Revolutsii St., Kharkiv, 61002 Ukraine,
boderad@ukr.net

Ukraine is facing substantial political, economic and social issues hindering economic development in the conditions, under which neither the state nor local authorities are capable of independent financing and taking the required measures to restore, modernize and develop the necessary infrastructure to meet the contemporary public needs. The expanding infrastructure gap addresses the issue of the lack of investment to pursue the vector of economic stabilization and successive growth.

Infrastructure is the key to economic growth because its existence is connected with the condition of productive forces and the territorial division of labor as well as with efficient functioning of material production. On the one hand, infrastructure

improvement of the economy depends on the pace of modernization, and on the other hand, it serves as a catalyst of economic growth. However, the limitations of state and local budgets, increasing social responsibilities of public authorities result in low growth, and in some cases even reduction of spending on infrastructure needs.

Thereby, the priority is to be shifted to the principles of New Public Management (NPM) based on private sector managerialism and aimed at the reduction of public expenditure on the provision of public services. As the major dimension of NPM rationale, public private partnership (PPP) serves an efficient mechanism for the creation of drivers of local and regional development by overcoming budgetary and capacity constraints in public service delivery and infrastructure development. PPP is a long-term contractual arrangement between public and private partners on providing a public asset or service, in which the private party bears significant risk and management responsibility.

The EU represents the biggest region in the world in terms of PPP deals: despite the recent decline of the active pipeline of PPP projects in Europe due to the general fall-off of infrastructure investment in terms of global financial crisis, in 2013 the aggregate value of PPP transactions which reached financial close in the European market totalled €16.3 billion, a 27% increase on 2012. In terms of sectors where PPP models have been implemented, transport takes the lead, accounting for €9.6 billion, which is more than half the total value. Health care is rising in importance with an aggregate value of €1.5 billion, a fourfold increase on 2012, while projects in social infrastructure are most important in terms of numbers but not in value. The UK is the leader of PPP deals in Europe in terms of both value and number of projects: in 2013, 31 transactions were closed (compared to 26 in 2012) with a value of about €6 billion (€5.6 billion in 2012).

The main factor hindering the implementation of PPP principles in Ukraine is the general lack of legal regulation, which would meet the contemporary economic realities. One of the signals of low efficiency of the PPP legal model Ukraine adopted in the Law of Ukraine “On Public Private Partnership” is the absence of successfully implemented PPP projects in accordance to its mechanism but not to its separate types such as concession which is regulated by the special legislation in Ukraine. As such, the major directions on PPP development in Ukraine involve systemic improvement of the legal PPP regulation, development of the unified PPP concept in the long term prospect, institutional provision at the national and regional level on initiating and managing PPP projects, staff training in public and private sector on PPP project development, public information on the potential of PPP influence on the social and economic development.