

УДК 338.46

Кузьмак О.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту

Рівненської філії

ПВНЗ «Європейський університет»

## УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СЕРВІСНО-ВИРОБНИЧОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

### IMPROVEMENT OF METHODS FINANCING OF THE SERVICE-PRODUCTION MAINTENANCE INDUSTRIAL ENTERPRISES

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність фінансових ресурсів та джерела їх формування. Визначено проблеми фінансування сфери комунального сервісно-виробничого забезпечення промислових підприємств. Досліджено особливості та ефективність системи забезпечення комунальними послугами та формування механізму фінансування галузі за рахунок розвитку та підтримки державно-приватного партнерства. Обґрунтовано методи залучення приватних інвестицій для розвитку сфери сервісно-забезпечення розвитку промислових підприємств.

**Ключові слова:** фінансові ресурси, фінансова політика, фінансове забезпечення, комунальна сфера, державно-приватне партнерство, інвестиції, концесія.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены суть финансовых ресурсов и источники их формирования. Определены проблемы финансирования сферы коммунального сервисно-производственного обеспечения промышленных предприятий. Исследованы особенности и эффективность системы обеспечения коммунальными услугами и формирования механизма финансирования отрасли за счет развития и поддержки государственно-частного партнерства. Обоснованы методы привлечения частных инвестиций для развития сферы сервисного обеспечения развития промышленных предприятий.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, финансовая политика, финансовое обеспечение, коммунальная сфера, государственно-частное партнерство, инвестиции, концессия.

#### ANNOTATION

The article considers the essence of financial resources and sources of their formation. The problems funding of communal service and the production of industrial enterprises. The features and effectiveness of providing public services and the formation mechanism of financing of the branch the expense of development and support of public-private partnerships. Substantiated methods of attracting private investment for the development of service providing development industry.

**Keywords:** financial resources, financial policy, financial security, utilities, public-private partnership investments concession.

**Постановка проблеми.** Нині ситуацію, що склалася в Україні у сфері неринкового сектора економіки (зокрема в галузі комунального сервісно-виробничого обслуговування), можна охарактеризувати як дуже складну. Головними причинами такого положення є постійне зростання вартості сировини і енергоресурсів, низька конкурентоспроможність більшої частини послуг, що надаються, значний знос основних засобів. Більшість підприємств знаходяться в стані, близькому до банкрутства. Виникають значні зобов'язання перед бюджет-

тами різних рівнів. У результаті підприємства не в змозі не лише проводити осмислену і ефективну інвестиційну політику, але навіть фінансувати поточні заходи з підтримки технічного стану інженерних мереж і споруд, що знаходяться на балансі. Стабілізація і подальший розвиток галузі багато в чому визначаються об'ємом фінансових ресурсів і раціональністю їх використання. Актуальним на даний момент в Україні є завдання залучення позабюджетних джерел і створення ринкового середовища в галузі комунального сервісно-виробничого обслуговування промислових підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед науковців, які займаються теоретичними дослідженнями проблем формування та використання фінансових ресурсів підприємств, треба відмітити І.Т. Балабанова, О.Д. Василика, Б.І. Гіршберга, Н.В. Колчину, В.М. Опаріна, Л.М. Павлова, М.В. Романовського, Н.А. Сафронова. Питання формування і використання фінансових ресурсів сфери комунального сервісно-виробничого забезпечення висвітлюють у своїх працях вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема: Г.К. Агаджанов, О.М. Білянський, О.Д. Василик, М.В. Глух, А.В. Григорович, В.І. Кравченко, О.П. Кириленко, Л.В. Кравцова, Г.І. Онищук, О.Ю. Попов, К.В. Процак, В.Ю. Світлична, Г.М. Семчук.

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.** Аналізуючи праці вищезгаданих авторів, можна стверджувати, що ними зроблено значний внесок у розробку теоретичних і концептуальних основ управління фінансами. У той же час є нагальна потреба в розширенні досліджень у напрямі пошуку додаткових джерел фінансових ресурсів в аспекті створення передумов реалізації програм розвитку підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування в короткостроковому і довгостроковому періодах. Окрім того, серед учених немає єдиної думки щодо вказаного питання.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних рекомендацій щодо формування політики фінансового забезпечення в контексті сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Джерелами фінансування витрат на утримання і розвиток підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування можуть бути кошти, що отримуються підприємствами за реалізацію своїх послуг і продукції юридичним і фізичним особам, бюджетне фінансування, кошти банківських та небанківських фінансових установ, власні кошти підприємств, кошти приватних компаній, зацікавлених у здійсненні господарської діяльності у секторі комунальних послуг. Проте варто констатувати, що в країні існує низка проблем, які стосуються фінансування сфери комунального сервісно-виробничого обслуговування промислових підприємств.

В останній час спостерігається нестача власних і бюджетних фінансових ресурсів. Зокрема, їх неефективне розміщення, відсутність дієвого механізму залучення позабюджетних коштів не сприяють вирішенню завдань технічного переоснащення у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств та розвитку комунальної інфраструктури. Вагомим чинником недостатнього фінансування підприємств галузі комунальних послуг є відсутність співпраці з приватними інвесторами, міжнародними фінансовими установами та донорськими організаціями [1, с. 122].

На думку певного кола державних діячів і практиків, збільшення обсягів бюджетного фінансування підприємств комунального господарства – це єдине можливе рішення проблеми збереження існуючих тарифів на комунальні послуги в умовах постійного зростання цін на імпортовані первинні енергоресурси. Але високий рівень бюджетної підтримки комунальних підприємств не може бути забезпечений без підвищення податкового навантаження, що на сьогодні є небажаним через високий рівень інфляції та економічну кризу, в якій опинилась Україна. У свою чергу, збільшення податкового навантаження, яке й без того досить високе для України, негативно позначиться на темпах економічного зростання, що обмежуватиме можливості бюджету як стосовно підтримки соціальної сфери, так і щодо стимулювання розвитку реального сектора економіки.

Водночас бюджетне фінансування не стимулює населення ефективно використовувати енергетичні та інші ресурси, оскільки окрема людина не відчуває залежності між своєю фінансовою участю в розвитку житлово-комунального підприємства та обсягом і якістю послуг, які вона отримує.

На нашу думку, бюджетна підтримка має бути чітко визначена в часі та стимулювати залучення інвестицій (як із боку міжнародних фінансових установ, так із боку інших приватних інвесторів) у пріоритетні напрями для розвитку сфери комунального забезпечення промислових підприємств.

Проте, як показує аналіз діяльності органів місцевого самоврядування, останні мають сер-

йозні проблеми фінансування у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств, вирішити які на місцевому рівні за рахунок власних сил і коштів неможливо. З метою визначення стратегічних напрямів вирішення вказаних проблем в умовах сучасної економіки перед підприємствами комунального сервісно-виробничого обслуговування постає завдання визначити найбільш прийнятні джерела фінансування та забезпечити їх ефективне використання [2, с. 44].

Досвід розвитку більшості країн із ринковою економікою дозволяє зробити висновок про існування певних законів, принципів, які необхідно враховувати при вирішенні задач модернізації вітчизняної економіки. Особливої уваги заслуговує зарубіжний досвід у сфері формування системи забезпечення комунальними послугами та формування механізму фінансування галузі за рахунок розвитку та підтримки державно-приватного партнерства.

Державно-приватне партнерство зводиться до того, що не держава приєднується до проєктів бізнесу, а, навпаки, держава запрошує бізнес взяти участь у реалізації проєктів щодо розвитку сфери комунального сервісно-виробничого обслуговування.

Важливим є те, що держава та приватні інвестори об'єднують свої зусилля та фінансові ресурси для модернізації об'єктів комунального господарства і відновлення комунальних мереж, розподіливши між собою не лише прибутки, які планується отримати від надання комунальних послуг, а й ризики, пов'язані з діяльністю у цій сфері [3].

У матеріалах представництва ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в комунальній сфері економіки надана така класифікація форм державно-приватного партнерства [4]:

- 1) контракти на послуги (державні контракти);
- 2) контракти на управління (O&M, OM&M);
- 3) лізингові угоди (BLT, BLTM, LROT);
- 4) змішані типи контрактів, серед яких:
  - контракти типу BOT (будівництво – управління – передача);
  - контракти типу DBOT (проєктування – будівництво – управління – передача);
  - контракти типу ROT (відновлення – управління – передача);
- 5) контракти типу DBFO (проєктування – будівництво – фінансування – управління);
- 6) концесії;
- 7) спільна діяльність держави та бізнесу, що передбачає часткове передавання об'єкта у власність представнику приватного сектора.

Кожна із цих форм має свої переваги та недоліки й може бути застосована для вирішення проблем сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств.

Світовий досвід показує, що державне регулювання економічних процесів у житлово-кому-

нальному господарстві є обов'язковим компонентом сучасної політики в даній сфері. Тут необхідні заходи державного економічного регулювання та підтримки. Актуальною проблемою у зв'язку з цим є бюджетне фінансування. Проте бюджетна підтримка сфери сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств повинна базуватися на таких основних принципах: по-перше, вона має стимулювати енергозбереження; по-друге, бюджетна підтримка повинна надаватися на зворотній основі та стимулювати залучення інвестицій міжнародних фінансових установ і приватних інвесторів.

Окрім того, зарубіжний досвід функціонування сфери сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств та формування фінансових ресурсів свідчить, що крім удосконалення бюджетної підтримки як одного з методів покращання фінансування підприємств по наданню комунальних послуг необхідно також звернути увагу на пошук надійних інвесторів.

Успішні приклади зарубіжної практики фінансування інвестиційної діяльності підприємств комунального сектору, що входять до складу комунального господарства, указують на те, що можливим шляхом відновлення і розвитку підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування є співпраця держави та бізнесу у формах державно-приватного партнерства (далі – ДПП).

На сучасному етапі одним із методів фінансової підтримки інвестиційної діяльності у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств може стати впровадження механізму рефінансування інфраструктурних кредитів.

Реалізація даної схеми фінансування інвестиційної діяльності підприємств комунального сектору повинна передбачити введення в процес фінансування офіційного державного оператора, який підтримуватиметься з коштів державного та місцевих бюджетів на 30–50%, що забезпечить необхідну для функціонування прибутковість. Іншою частиною коштів можуть бути інвестиційні ресурси, залучені від кредитних організацій та інституційних інвесторів (в їх ролі можуть виступати пенсійні фонди), які акумулюватимуться на рахунках державного оператора. При цьому між підприємством, що надає комунальні послуги, комерційним банком, державним оператором і регіональним утворенням укладається інвестиційна угода, згідно з якою підприємство отримує кредит на здійснення інвестиційної діяльності, місцева влада надає гарантії рефінансування даного кредиту, а державний оператор здійснює безпосередньо рефінансування 70–90% отриманих кредитних коштів.

Зі свого боку, регіональні органи влади зобов'язуються забезпечити підприємству довгострокові тарифи на надання комунальних послуг з метою стабільного джерела для подальшого погашення частини кредиту і можливості

прогнозування своїх доходів і витрат на період до п'яти років. З метою формування довгострокових тарифів може використовуватися так зване RAB-регулювання (від англ. Regulatory asset base – регульована база задіяного капіталу). Основний принцип RAB-регулювання полягає в тому, що капітал, інвестований в підприємство природної монополії, повинен приносити як мінімум віддачу, достатню для залучення нових інвестицій і розвитку підприємства, а також відповідати рівню ризику інвестування в нього. Таким чином, застосування методу рефінансування інфраструктурних кредитів комунального господарства повинне забезпечити доступність отримання кредиту для тих підприємств, що діють на ринку комунальних послуг, які в звичайних умовах функціонування не мають достатньої кредитоспроможності. У цілому модель методу рефінансування інфраструктурних кредитів у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств можна назвати вкрай оптимістичною, однак позитивний результат роботи даного інвестиційного механізму безпосередньо залежить від реакції учасників ринку надання комунальних послуг і, що важливіше, потенційних інвесторів на дану урядову ініціативу.

Інвестиційні проекти підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування, навіть будучи об'єднаними в єдину інвестиційну програму, на жаль, на сучасному етапі не представляють інтересу для великих інституціональних інвесторів і кредиторів, які так чи інакше повинні забезпечити не менше 30% капіталу державного оператора для забезпечення умов використання методу рефінансування. Також серед чинників, що можуть спричинити проблеми впровадження методу рефінансування інфраструктурних кредитів в українську практику, можна виділити недовіру потенційних інвесторів до стабільності надаваних державних гарантій.

У зв'язку з цим для подолання виникаючих стримуючих чинників при реалізації схеми фінансування інвестиційної діяльності у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств варто застосовувати наступні заходи:

- по-перше, «різношерстість» інвестиційних проектів, що викликає складність при аналізі та класифікації проектів потенційним інвестором, може бути пом'якшена формуванням інвестиційних проектів у відповідності до єдиних вимог та стандартів державного оператора в контексті правил тарифного регулювання, умов договорів, розцінок на виконання робіт. Також це дозволить об'єднати окремі проекти, які можуть не цікавити інвесторів через невеликі об'єми, в «пули» схожих проектів з ідентичними умовами повернення інвестицій, здійснивши при цьому аналіз їх можливості їх приєднання;

- по-друге, формування довгострокової політики держави в галузі фінансування комуналь-

ного сектору (поряд з довгостроковою тарифною політикою) на законодавчій основі дозволить потенційним інвесторам відчувати себе більш впевненими та захищеними.

Здійснення інвестування у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств можливе також за рахунок лізингу. Навіть при невеликому наборі альтернативних способів фінансування інвестицій для даних підприємств усі вони є недовірними у зв'язку з притаманними галузі об'єктивними та суб'єктивними причинами, такими як неплатоспроможність, комунальна або державна форма власності. Тому інструмент лізингу в умовах, що склалися, є, мабуть, безальтернативним джерелом оновлення складу основних засобів підприємства.

До недавнього часу менеджери комунального сектору не приділяли особливої уваги такій прогресивній формі фінансування, як інвестиційний лізинг. Хоча для ведення успішного бізнесу в сучасних економічних реаліях лізинг повинен представляти таку ж цінність для комунальних підприємств, як споживчий кредит для домогосподарств.

Інвестування діяльності у сфері комунального сервісно-виробничого забезпечення розвитку промислових підприємств за допомогою лізингу одночасно вирішує декілька проблем: придбання та використання устаткування без мобілізації крупних фінансових ресурсів та без залучення кредитів, що в цілому дозволяє зберегти співвідношення власних та позикових коштів без ризику порушення фінансової стійкості підприємства. При переозброєнні виробництва лізинг надає можливість сформувати необхідний парк устаткування без великих початкових інвестицій.

При створенні організаційної схеми реалізації лізингових відносин у сфері комунального забезпечення необхідно задіяти місцеві або регіональні органи виконавчої влади, які виступатимуть гарантом повернення кредиту банку, а в перспективі доцільним є створення Державної лізингової компанії, орієнтованої на забезпечення потреб комунального господарства.

Зрозуміло, що придбання майна по лізингу обійдеться підприємству дорожче, ніж покупка у постачальника, оскільки у вартість лізингу, крім ціни майна, увійдуть дохід лізингової компанії та страхові внески. Проте лізинг є тим короткостроковим інструментом, за рахунок якого підприємства комунального сервісно-виробничого обслуговування можуть поліпшити своє фінансове становище у короткостроковий період часу та в перспективі за рахунок зниження собівартості та підвищення якості послуг перейти до реалізації більш масштабніших інвестиційних проектів.

Одним із шляхів залучення приватних інвестицій у комунальну сферу є також використання концесії. В Україні в умовах, що склалися, одним із найбільш ефективних варіантів

концесійних відносин є передача комунального підприємства в концесію як цілісного майнового комплексу. Ця схема передбачає передачу на певний термін концесіонеру право експлуатації комунального об'єкта із зобов'язанням істотного покращання його основних фондів. Концесіонер фінансує заходи, визначені в концесійному договорі, поліпшуючи тим самим стан комунального об'єкта, і здійснює концесійні платежі до міського бюджету. При цьому концесіонер одержує прибуток від управління комунальним об'єктом, який формується за рахунок реалізації населенню послуг за тарифами, установленними в концесійному договорі, або з інших видів діяльності з управління об'єктом концесії. При цьому бюджетні витрати відповідного міського господарства на утримання об'єкту ЖКГ істотно скорочуються.

За даними Світового банку щодо інвестування реалізації проектів державно-приватного партнерства у сфері інфраструктури, до якої належать й об'єкти комунального господарства [5], протягом 1992–2011 рр. в Україні було реалізовано 25 проектів, у які вкладено майже 12 млн. дол. США.

Особливості концесії та її привабливість як для сфери комунального сервісно-виробничого обслуговування, так і для міста полягають у тих вигодах, які вона приносить, задовольняючи, таким чином, інтереси всіх учасників концесійних відносин: концесіодавця, концесіонера, споживача комунальних послуг.

Передаючи об'єкти комунальної власності у концесію, органи місцевого самоврядування досягають такого: скорочення бюджетних видатків на модернізацію комунальної інфраструктури; об'єкти, створені концесіонером на виконання умов концесійного договору, автоматично стають комунальною власністю, і за органами місцевого самоврядування зберігається право власності на майно, удосконалене, реконструйоване і технічно переоснащене за рахунок засобів концесіонера; покращання технічного стану комунального об'єкта в процесі реалізації концесіонером інвестиційних проектів, модернізується інфраструктурна мережа при мінімальних витратах місцевого бюджету; забезпечується комплексне використання майна підприємств житлово-комунальної сфери; концесія дає можливість використовувати новітні науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки. Концесія сприяє застосуванню передового устаткування і технологій для мінімізації витрат при будівництві нових об'єктів, а також для гарантування екологічних і санітарних норм; поповнюється міський бюджет за рахунок надходження концесійних платежів; вирішуються в цілому соціально-економічні проблеми міста.

У свою чергу, інвестор-концесіонер, беручи участь у концесійному проекті, одержує такі переваги: придбає в довготривалі управління комунальні активи на умовах своєчасного вне-

сення плати за концесію; укладаючи інвестиції, має достатні гарантії повернення коштів, оскільки орган місцевого самоврядування як партнер концесіонера несе певну відповідальність за забезпечення мінімального рівня рентабельності; концесіонерам збиткових і низькорентабельних об'єктів концесії, які мають важливе соціальне значення, концесіодавець може надавати пільги щодо концесійних платежів, а також передбачити в договорі надання дотацій, компенсацій і пільг [6]; володіючи господарською свободою, може за рахунок підвищення продуктивності праці, інноваційних нововведень збільшувати прибутковість бізнесу під час дії концесійного договору, і при цьому термін концесії не скорочується; отримання пільг від державної фінансової установи для реконструкції і модернізації об'єкту концесії; можлива приватизація об'єкту концесії після

закінчення терміну контракту; покращання іміджу підприємства концесіонера, що, у свою чергу, призведе до підвищення рівня його конкурентоспроможності.

Споживачі теж виграють від реалізації інвестицій на умовах концесії: підвищується якість комунального обслуговування і знижуються ціни; додаткова зайнятість і стимулювання економічної активності в регіоні; кошти, які вивільняються від реалізації концесій, направляються на соціальні потреби суспільства.

У процесі розвитку ДПП у галузі комунального обслуговування важливе значення для формування ринкової фінансово-економічної системи має модернізація механізму фінансування галузі в частині зміни співвідношення між основними джерелами – платежами споживачів послуг і асигнуваннями з бюджету. При цьому повинен бути встановлений суворий контроль

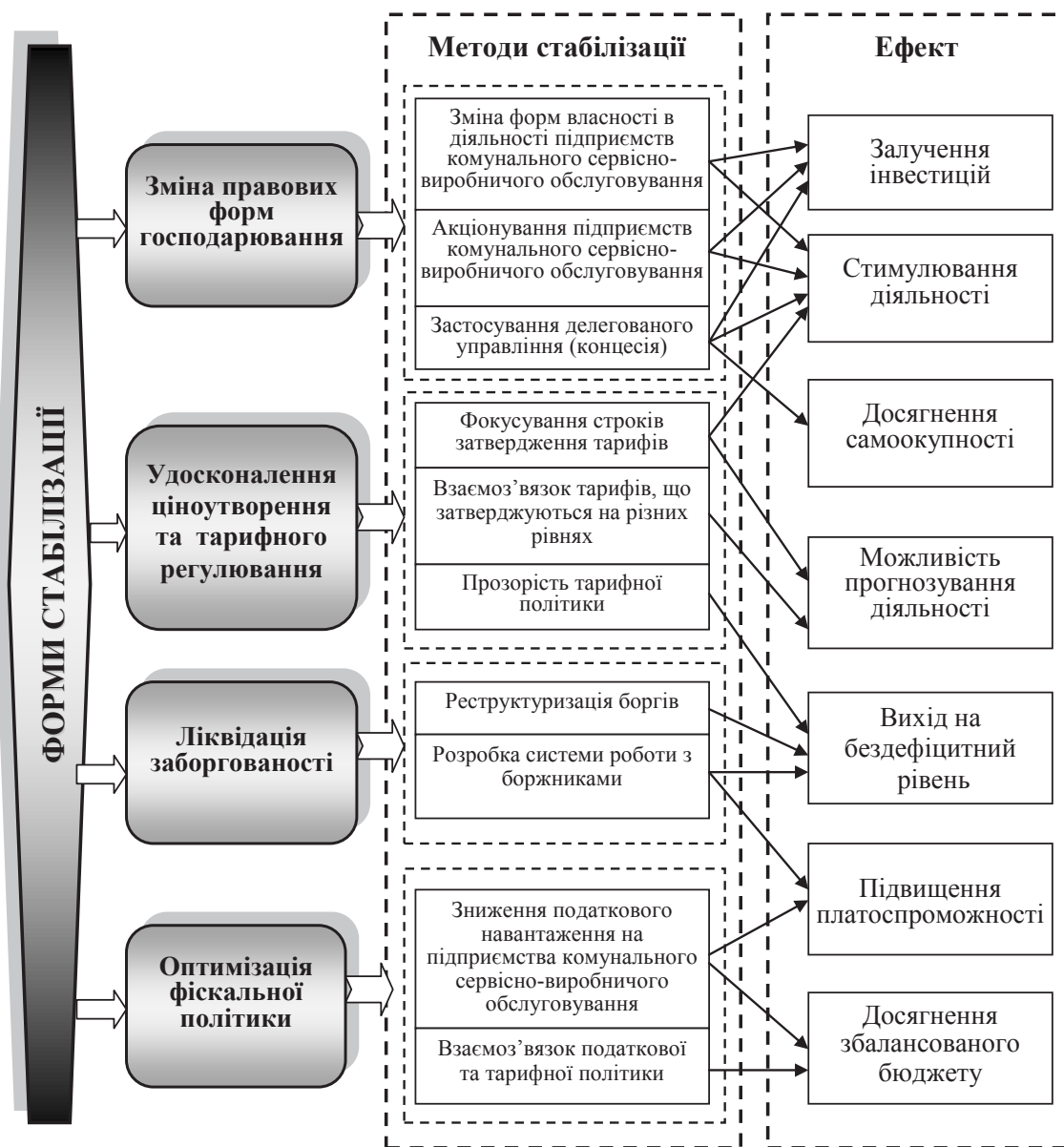


Рис. 1. Механізм фінансової модернізації в сфері комунального сервісно-виробничого забезпечення промислових підприємств (розроблено автором)

скорочення бюджетного фінансування в міру наближення ставок і тарифів на послуги галузі до економічно обґрунтованого рівня (рис. 1).

В умовах формування політики співпраці держави та бізнесу у формах державно-приватного партнерства підприємства комунального сервісно-виробничого обслуговування зможуть перейти до забезпечення розширеного відтворення основних фондів у результаті своєї господарської діяльності за умови включення в тарифи на оплату послуг інвестиційної складової, яка забезпечить поступове покриття витрат на капітальний ремонт, реконструкцію і нове будівництво комунальних мереж.

Отже, ефективне впровадження механізмів державно-приватного партнерства в Україні потребує відповідної інституціоналізації, у тому числі: організації спеціалізованого органу управління розвитком ДПП у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств; обґрунтування й декларування перспективних напрямів розвитку такого партнерства; формування сучасного методичного інструментарію прийняття рішень у підготовці техніко-економічного обґрунтування і вибору оптимальних форм реалізації проектів ДПП; організації моніторингу дотримання зобов'язань учасниками державно-приватного партнерства; реалізації регіональних і місцевих програм сприяння розвитку державно-приватного партнерства у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств тощо [7].

Звичайно, існують ризики та перешкоди для успішного практичного впровадження проектів ДПП у комунальному господарстві, такі як: можливість неефективного управління з боку приватного партнера майном, наданим державним партнером для виконання умов договору; невпевненість приватних партнерів щодо можливості виконання власних фінансових зобов'язань за довгостроковими проектами через те, що держава не може гарантувати встановлення економічно обґрунтованих тарифів; відсутність у законодавстві України можливості гарантування компенсації збитків приватного партнера, пов'язаних із невиконанням державою зобов'язань за договорами ДПП, відшкодуванням різниці в тарифах тощо; відсутність податкових і митних пільг для реалізації проектів ДПП, що знижує їхню привабливість для приватних партнерів; відсутність упевненості приватного партнера в можливості рівноправного з державою захисту своїх інтересів у системі правосуддя тощо [8]. Проте їх подолання дозволить використати потенціал державно-приватного партнерства для розвитку комунального сервісно-виробничого забезпечення діяльності промислових підприємств.

**Висновки.** Таким чином, дослідження показує, що впровадження механізмів державно-приватного партнерства для фінансування

сфери сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств сприятиме адаптації господарства України до ринкових умов, залученню приватного сектора до ведення комунального господарства, реалізації інвестиційних проектів щодо модернізації підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування, підвищенню якості комунальних послуг. Звичайно, для цього необхідно запровадити відповідний механізм для розв'язання проблеми недостатнього фінансування комунальних підприємств і зменшити соціально-економічне напруження, викликане постійним зростанням тарифів при одночасному зниженні якості й надійності надання послуг.

Окрім того, важливо запровадити таку фінансову політику, яка б: заохочувала залучення фінансових ресурсів з усіх доступних джерел; гарантувала б захист фінансових інтересів підприємств та місцевих громад; підтримувала б процедуру співпраці учасників при визначенні стратегічних соціально-екологічних і фінансових цілей розвитку сфери комунального сервісно-виробничого обслуговування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лукашенко В.М. Основні шляхи реформування житлово-комунального господарства / В.М. Лукашенко // Економіка будівництва і міського господарства. – 2013. – Т. 9. – С. 121–125.
2. Александрова Г.М. Необхідність та зміст реформи житлово-комунального господарства в Україні / Г.М. Александрова // Молодий вчений. – 2015. – № 8(23). – Ч. 1. – С. 42–44.
3. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1184-р. від 16 вересня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1184-2009-%D1%80>.
4. World Bank Infrastructure Governance Roundtable, UK PPP Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pppartnership.blogspot.com/>.
5. Ukraine – Private Infrastructure Projects / The World Bank & PPIAF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ppi.worldbank.org/explor/ppi\\_explor/countyID=97](http://ppi.worldbank.org/explor/ppi_explor/countyID=97).
6. Про затвердження Порядку визначення об'єктів концесії, концесіонерам яких можуть надаватись пільги щодо концесійних платежів, дотації, компенсації, та умов їх надання: Постанова Кабінету Міністрів України № 1114 від 13 липня 2000 р. // Офіційний вісник України. – 2000. – № 28. – Ст. 1165 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1114-2000-%D0%BF>.
7. Омелянович Л. Використання потенціалу державно-приватного партнерства для вирішення проблем житлово-комунального господарства / Л. Омелянович, О. Зерова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://skhid.com.ua/article/view/20537185>.
8. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua/articles/1239/>.