

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту**  
**Кафедра міжнародної економіки**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА** «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»  
**ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ** 05 Соціальні та поведінкові науки  
**СПЕЦІАЛЬНІСТЬ** 051 «Економіка»  
**ОСВІТНЯ ПРОГРАМА** «Міжнародна економіка»

Форма навчання: денна

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА**  
на тему «Державно-приватне партнерство в міжнародних економічних  
відносинах»

здобувача

**Руденка Антона Юрійовича**

*(підпис)*

Науковий керівник: **Мусієць Тетяна Вікторівна**  
професор кафедри міжнародних фінансів  
к.е.н., професор

---

*(підпис)*

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною  
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри: д.е.н., професор Мозговий О.М.

---

*(підпис)*

**Київ 2023**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет Міжнародної економіки і менеджменту**  
**Кафедра міжнародної економіки**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА**      «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»  
**ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ**      05 Соціальні та поведінкові науки  
**СПЕЦІАЛЬНІСТЬ**      051 «Економіка»

**ПОГОДЖЕНО**  
Керівник проектної групи (гарант) освітньо-  
професійної програми «Міжнародна  
економіка»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
Завідувач кафедри міжнародної економіки

\_\_\_\_\_ Столярчук Я.М.  
(підпис)  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

\_\_\_\_\_ Мозговий О.М.  
(підпис)  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ**

здобувачу вищої освіти \_\_\_\_\_ Руденку Антону\_Юрійовичу \_\_\_\_\_  
(прізвище, ім'я, по батькові)

\_\_\_\_\_ очної (денної) \_\_\_\_\_ форми навчання  
*очної (денної), заочної, дистанційної*

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

**на тему «Державно-приватне партнерство в міжнародних економічних відносинах»**

Тему затверджено наказом ректора Університету від " 25 " \_04\_\_ 2023\_\_ р. № 661-ст

**Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах**

## План кваліфікаційної бакалаврської роботи

<b>Розділ 1</b>	<b>ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА</b> (назва розділу)
<b>Розділ 2</b>	<b>АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ</b>
<b>Об'єкт дослідження:</b>	є розвиток державно-приватного партнерства в міжнародних економічних відносинах.
<b>Предмет дослідження:</b>	є теоретичні та практичні аспекти державно-приватного партнерства, його форми та типи, особливості укладання договорів, взаємовідносини між державою та приватним сектором, економічні та соціальні наслідки його впровадження.
<b>Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:</b>	полягає у розумінні та аналізі ролі та значення державно-приватного партнерства в міжнародних економічних процесах.

**Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:**

**У розділі 1** | - дослідити публічно-приватне партнерство: сутність і економічний зміст;  
- визначити методологічні засади публічно-приватного партнерства;

**У розділі 2** | - розкрити типологію контрактів публічно-приватного партнерства;  
- визначити головні тенденції реалізації проектів публічно-приватного партнерства у розвиток інноваційної інфраструктури в Україні у порівнянні з зарубіжними країнами світу;  
- дослідити пріоритетні напрями вдосконалення публічно-приватного партнерства;

**Завдання підготував  
науковий керівник**

Мусієць Т.В.

\_\_\_\_\_  
(підпис)

\_\_\_\_\_  
(ініціали, прізвище)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**Завдання одержав  
здобувач**

\_\_\_\_\_  
(підпис)

\_\_\_\_\_  
(ініціали, прізвище)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 65 сторінок, 7 таблиць, 6 рисунків, список використаних джерел з 58 найменувань, додатки.

### «Державно-приватне партнерство в міжнародних економічних відносинах»

**Об'єктом дослідження** є розвиток державно-приватного партнерства в міжнародних економічних відносинах.

**Предметом дослідження** є теоретичні та практичні аспекти державно-приватного партнерства, його форми та типи, особливості укладання договорів, взаємовідносини між державою та приватним сектором, економічні та соціальні наслідки його впровадження.

**Мета дослідження** теми полягає у розумінні та аналізі ролі та значення державно-приватного партнерства в міжнародних економічних процесах.

Згідно мети до роботи поставлено такі завдання:

- дослідити публічно-приватне партнерство: сутність і економічний зміст;
- визначити методологічні засади публічно-приватного партнерства;
- розкрити типологію контрактів публічно-приватного партнерства;
- визначити головні тенденції реалізації проектів публічно-приватного партнерства у розвиток інноваційної інфраструктури в Україні у порівнянні з зарубіжними країнами світу;
- дослідити пріоритетні напрями вдосконалення публічно-приватного партнерства.

*Практичне значення отриманих результатів.* Велика кількість країн застосовує державно-приватне партнерство, удосконалює його та активно розвиває. Дослідження, що проведені у даній магістерській роботі підтверджують зацікавленість у державно-приватному партнерстві не лише економічно розвинених країн, але й тих, які знаходяться на шляху економічного розвитку. Це посилює важливість й актуальність наукового вивчення та практичного поширення державно-приватного партнерства.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2023.

Рік захисту роботи 2023

*Ключові слова:* міжнародна корпорація, державно-приватне партнерство, публічно-приватне партнерство, контракти, інноваційна інфраструктура, економічні та соціальні ефекти.

## В і д г у к

про кваліфікаційну бакалаврську роботу  
здобувача освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка»  
факультету Міжнародної економіки і менеджменту  
Руденка А.Ю.

на тему «Державно-приватне партнерство в міжнародних  
економічних відносинах»

**1. Актуальність теми:** У сучасному світі багато країн зтикаються з обмеженістю фінансових ресурсів та потребою у залученні приватного капіталу для розвитку важливих галузей економіки. Державно-приватне партнерство є ефективним інструментом співпраці між державним сектором і приватним бізнесом в розвитку інфраструктури, енергетики, транспорту, охорони здоров'я, освіти та інших галузей. В зв'язку з цим, постає проблема важливості вивчення державно-приватного партнерства в Україні.

**2. Позитивні риси кваліфікаційної бакалаврської роботи:** у процесі написання роботи було проаналізовано всі питання кваліфікаційної роботи. Робота висвітлює різні аспекти державно-приватного партнерства в міжнародних економічних відносинах. Студентом проведено детальний аналіз поняття, сутності та особливостей такого партнерства. Робота детально розкриває економічний зміст державно-приватного партнерства і вивчає його вплив на міжнародні економічні відносини. У роботі на високому рівні досліджено тенденції та особливості реалізації проектів державно-приватного партнерства.

**3. Наявність самостійних розробок автора:** кваліфікаційна бакалаврська робота має самостійний характер, про що свідчать результати перевірки на плагіат роботи – 3,74%. Студент провів власний аналіз успішних прикладів проектів, використовуючи порівняльний підхід та надав рекомендації для подальшого вдосконалення державно-приватного партнерства в Україні.

**4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій:** полягають в тому, що висновки розширюють теоретичне розуміння державно-приватного партнерства в міжнародних економічних відносинах; допомагають глибше проаналізувати сутність та особливості такого партнерства, виявити його переваги та недоліки, а також визначити чинники, які сприяють його успішній реалізації. Практичні рекомендації, що випливають з дослідження, мають значення для державних органів, приватних компаній та інших зацікавлених сторін, які займаються реалізацією проектів державно-приватного партнерства; можуть допомогти вдосконалити стратегію партнерства, визначити найефективні методи управління такими проектами та зменшити ризики, пов'язані з їх реалізацією.

**5. Наявність недоліків:** в роботі недостатньо критично проаналізовано контракти державно-приватного партнерства; бажано було б розширити

аналіз можливих негативних наслідків, фінансових ризиків та способів їх управління.

**6. Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи та її допущення до захисту перед ЕК:** кваліфікаційна бакалаврська робота може бути оцінена на високу позитивну оцінку і допущена до захисту перед ЕК.

Науковий керівник: професор кафедри міжнародних фінансів, к.е.н.,  
професор \_\_\_\_\_

*(посада, учене звання, науковий ступінь)*

\_\_\_\_\_  
*(підпис)*

\_\_\_\_\_Мусієць Т.В.\_\_\_\_\_  
*(прізвище, ініціали)*

“\_12\_” травня 2023 р.

## **ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ**

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА .....	7
1.1. Публічно-приватне партнерство: сутність і економічний зміст.....	7
1.2. Методологічні засади публічно-приватного партнерства .....	13
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ.....	19
2.1. Типологія контрактів публічно-приватного партнерства.....	19
2.2 Тенденції реалізації проектів публічно-приватного партнерства у розвиток інноваційної інфраструктури в Україні у порівнянні з зарубіжними країнами світу.....	28
2.3. Пріоритетні напрями вдосконалення публічно-приватного партнерства .....	34
ВИСНОВКИ.....	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	52
ДОДАТКИ.....	59

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Сьогодні багато країн стикаються з проблемою обмеженості фінансових ресурсів та необхідності залучення приватного капіталу для розвитку важливих галузей економіки.

Державно-приватне партнерство є ефективним інструментом співпраці між державним сектором і приватним бізнесом в розвитку інфраструктури, енергетики, транспорту, охорони здоров'я, освіти та інших галузей. Це дозволяє досягнути синергетичного ефекту шляхом поєднання ресурсів, експертизи та досвіду обох сторін.

Одним з ключових аспектів державно-приватного партнерства є залучення приватних інвестицій в інфраструктуру та інші сфери, що сприяє підвищенню ефективності використання державних коштів та прискоренню темпів економічного зростання. Крім того, державно-приватне партнерство дозволяє зменшити ризики для приватних інвесторів та забезпечити їм більшу стабільність і надійність у відносинах з державою.

У сучасному світі багато країн зіштовхуються з обмеженістю фінансових ресурсів та потребою у залученні приватного капіталу для розвитку важливих галузей економіки. Державно-приватне партнерство є ефективним інструментом співпраці між державним сектором і приватним бізнесом в розвитку інфраструктури, енергетики, транспорту, охорони здоров'я, освіти та інших галузей.

Активізація участі приватного сектору великих інвестиційних проектах має кілька причин. По-перше, це забезпечує ефективне використання державних коштів та прискорення економічного зростання. Приватні інвестиції допомагають залучити додаткові ресурси та експертизу, що підвищує продуктивність проектів.

По-друге, державно-приватне партнерство допомагає зменшити ризики для приватних інвесторів та надає їм більшу стабільність у відносинах з

державою. Це може бути досягнуто через укладання довгострокових контрактів, гарантії повернення інвестицій та стабільного правового середовища.

Отже, дослідження теми є актуальним, оскільки вона дозволяє розглянути та зрозуміти проблеми, пов'язані з публічно-приватним співробітництвом, а також з'ясувати причини залучення приватного сектору в інвестиційні проекти, спрямовані на інноваційний розвиток.

**Мета дослідження** теми полягає у розумінні та аналізі ролі та значення державно-приватного партнерства в міжнародних економічних процесах.

Згідно мети до роботи поставлено такі завдання:

- дослідити публічно-приватне партнерство: сутність і економічний зміст;
- визначити методологічні засади публічно-приватного партнерства;
- розкрити типологію контрактів публічно-приватного партнерства;
- визначити головні тенденції реалізації проектів публічно-приватного партнерства у розвиток інноваційної інфраструктури в Україні у порівнянні з зарубіжними країнами світу;
- дослідити пріоритетні напрями вдосконалення публічно-приватного партнерства.

**Об'єктом дослідження** є державно-приватне партнерство в міжнародних економічних відносинах.

**Предметом дослідження** є теоретичні та практичні аспекти державно-приватного партнерства, його форми та типи, особливості укладання договорів, взаємовідносини між державою та приватним сектором, економічні та соціальні наслідки його впровадження.

**Методи дослідження.** Аналіз проблем публічно-приватного партнерства базується на фундаментальних положеннях економічної теорії, роботі провідних науковців у галузі публічно-приватного партнерства, аналітичних звітах державних та державних економічних установ та

міжнародних фінансових організацій, а також законодавчих та нормативних документів, що регулюють партнерство. У роботі використовуються загальнофілософські методи, комплексний підхід, системний аналіз, метод логічного, порівняльного та статистичного аналізу, групування, абстрактно-логічне моделювання тощо.

**Структура та обсяг роботи.** Бакалаврська робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 50 сторінках комп'ютерного тексту.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

### **1.1. Публічно-приватне партнерство: сутність і економічний зміст**

Наукове розуміння взаємодії держави та приватного сектору сприяло появі концепції «публічно-приватне партнерство» (державно-приватне партнерство). І сьогодні механізм ППП використовується у понад 150 країнах.

Науковці, яких ми віднесли до правової орієнтації при визначенні ППП, зосереджуються на його правових аспектах та розгляді правових форм співпраці. Функціональний напрямок включає визначення тих науковців, які зосереджуються на конкретних результатах угоди про ППП. Для мікроекономіки – ті формулювання, науковці яких в основному орієнтуються на категорії рівня виробництва в рамках ППП (додаток А, Б). [5].

Концепція ППП була сформульована на основі таких тем: організація інституціональної основи відносин уряду та приватного сектору в рамках ППП; поділ державної та приватної власності; розподіл функцій, прав, відповідальності та ризиків між державою та приватним сектором при реалізації проекту в рамках ППП [6].

Публічно-приватне партнерство (ППП) - це форма співробітництва між державним сектором (публічними органами, урядом) та приватним сектором (приватними компаніями, бізнесом), зокрема в реалізації проектів та програм, що мають суспільну значимість. Суть ППП полягає в поєднанні ресурсів, експертизи та відповідальності обох секторів з метою досягнення спільних цілей.

Визначення поняття "Публічно-приватне партнерство (ППП)" може варіюватись залежно від підходів різних вчених і авторів. Наведемо у таблиці 1.1 приклади визначень, запропонованих деякими вченими.

Таблиця 1.1 – Визначення сутності "Публічно-приватне партнерство (ППП)"

Вчений	Визначення
Джон Айкенхед [1]	"Партнерство між урядовим та приватним сектором, яке поєднує ресурси та навички обох сторін для виконання проектів загальної суспільної користі."
Дейвід В. Кьюммінгс [2]	"Взаємовигідна співпраця між державним сектором та приватним бізнесом, яка передбачає довготривалі договори та спільну відповідальність за досягнення певних цілей."
Пітер П. Г. Тоттен [3]	"Форма співпраці між державним сектором і приватним сектором, яка включає об'єднання ресурсів, фінансових, людських та технічних, для реалізації спільних проектів та досягнення спільних цілей."
Віктор А. Бручанов [4]	"Партнерство між державними органами та приватними суб'єктами господарювання, що передбачає довгострокове взаємодію, обмін інформацією та ресурсами, спільну відповідальність та підтримку для досягнення спільних цілей."

Ці визначення відображають загальну ідею публічно-приватного партнерства як співробітництва між державним і приватним секторами для досягнення спільних цілей, об'єднання ресурсів та відповідальності. Проте точне визначення може розрізнятися залежно від контексту та автора.

Економічний зміст публічно-приватного партнерства полягає в ефективному використанні ресурсів та залученні приватного капіталу для реалізації важливих проектів та програм, які можуть бути складними для держави або приватного сектору окремо. PPP дозволяє об'єднати фінансові, технологічні та організаційні можливості обох сторін з метою досягнення більшої ефективності та розвитку.

Економічний зміст PPP включає кілька аспектів:

Розподіл ризиків: PPP дозволяє поділити ризики між державою та приватним сектором. Приватні компанії беруть на себе фінансові ризики та

певну міру відповідальності, в той час як держава забезпечує підтримку, регулювання та політичну стабільність.

Ефективне використання ресурсів: ППП дозволяє залучити приватний капітал та експертизу для фінансування та реалізації проектів, що може забезпечити більш ефективне використання державних коштів та ресурсів.

Інновації та технологічний розвиток: Пр Інновації та технологічний розвиток є важливим аспектом економічного змісту публічно-приватного партнерства. Залучення приватного сектору дозволяє впроваджувати нові технології, ідеї та інноваційні рішення в проекти, що сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності.

Приватні компанії, як правило, мають доступ до передових технологій, дослідницьких та розробних можливостей. Через партнерство з державним сектором, ці інновації можуть бути використані у суспільній сфері, включаючи інфраструктуру, охорону здоров'я, освіту та інші сфери.

Публічно-приватне партнерство сприяє перенесенню знань та технологій між державним сектором та приватними компаніями. Це може включати передачу ноу-хау, навчання та спільні дослідницькі проекти. Цей обмін сприяє зростанню інноваційного потенціалу та сприяє створенню сприятливого економічного середовища.

Отже, економічний зміст публічно-приватного партнерства включає розподіл ризиків, ефективне використання ресурсів та стимулювання інноваційного розвитку через залучення передових технологій та експертизи приватного сектору. Це сприяє покращенню економічних результатів та розвитку суспільства в цілому.

В країнах Європейського Союзу (ЄС) більшість інвестицій у публічно-приватному секторі спрямовується на розвиток залізниць та автомобільних доріг. Значна частина інвестицій, а саме 46%, припадає на залізниці, що свідчить про вагомую роль цього виду транспорту для економіки та інфраструктури країн ЄС. Другий за важливістю сектор - автомобільні дороги

- займає 35% інвестицій. Це вказує на необхідність розвитку транспортних мереж для забезпечення мобільності та зручності перевезень. Щодо енергетики, то на неї припадає 7% інвестицій у публічно-приватних проектах. Це означає, що уряди та приватні компанії активно співпрацюють у розвитку та модернізації енергетичних систем, включаючи розвиток відновлюваної енергетики. Аеропорти отримують 6% інвестицій, що свідчить про необхідність розвитку авіаційної інфраструктури для забезпечення зручного та безпечного повітряного транспорту. У сферах освіти та охорони здоров'я припадає по 3% інвестицій, що вказує на потенціал для подальшого розвитку публічно-приватних партнерств у цих галузях. У країнах, що розвиваються, публічно-приватне партнерство зосереджене на енергетиці (41,2%), транспорті (27%), телекомунікаціях (22%) та водопостачанні (9,8%) [9].

У формі публічно-приватного партнерства (ППП) економічне співробітництво відбувається між державним та приватним секторами економіки, часто залучаючи й треті сторони. У цій моделі державний сектор, як правило, виступає як замовник, тобто той, хто визначає потребу у певному проекті або послугі, а приватний сектор виступає в якості виконавця, який здійснює реалізацію проекту чи надає послуги на основі укладеного контракту.

У цьому контексті, державний сектор, представлений урядом або публічними органами, виступає замовником і визначає потребу у реалізації конкретного проекту, будівництві інфраструктури або наданні певної послуги, наприклад, у сфері охорони здоров'я або освіти. Приватний сектор, у свою чергу, виконує роль виконавця, що реалізовує проект або надає послуги на основі підписаного контракту з державним сектором.

Ця модель співробітництва базується на взаємовигідних умовах, де державний сектор отримує доступ до експертизи, ресурсів та інновацій приватного сектору, тоді як приватний сектор отримує можливість реалізувати проекти та отримати прибуток.

Отже, ППП включає співпрацю між державним і приватним секторами (рис. 1.1), де держава виступає замовником, а приватний сектор - виконавцем контракту, що сприяє реалізації важливих проектів та послуг з метою спільного розвитку та забезпечення економічного зростання.

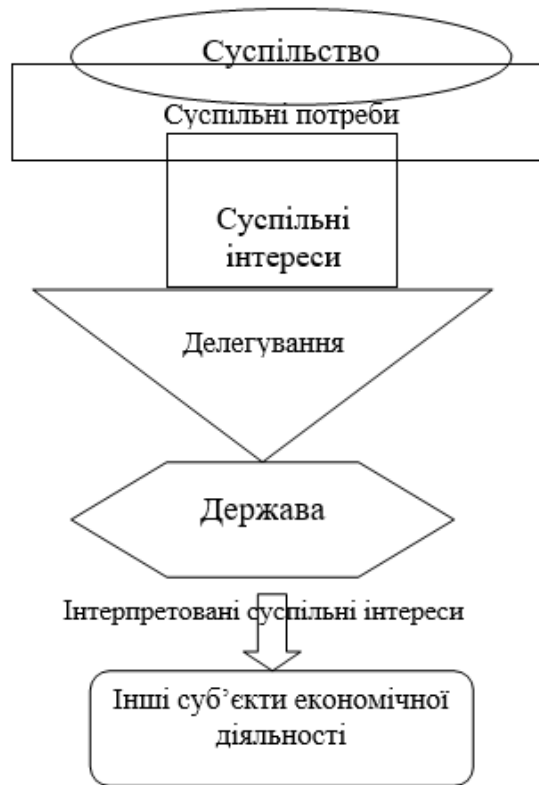


Рис. 1.1 - Інтерпретація і донесення суспільних інтересів державою до інших суб'єктів економічної діяльності [9].

У проектах державно-приватного партнерства (ДПП) державний сектор економіки може бути представлений різними рівнями влади, такими як центральні, регіональні та місцеві органи влади, залежно від розміру проекту. Приватний сектор, зі свого боку, має один або декілька економічних інститутів.

Крім того, у деяких випадках у підготовці та реалізації проектів ДПП можуть брати участь треті сторони, такі як науковці, експерти, кредитори, постачальники, аудитори та інші зацікавлені сторони. Це робиться для

забезпечення належної експертизи, фінансової підтримки, постачання необхідного обладнання та контролю над проектом.

Тому проекти ДПП часто передбачають участь державного сектору у формі органів державної влади та приватного сектору у формі приватних компаній, а також можуть залучати різноманітних людей, які вносять свої знання, фінансові ресурси та досвід для успішного впровадження.

У проектах державно-приватного партнерства (ДПП) уряд відіграє кілька важливих ролей. З іншого боку, вона виступає творцем чесних «правил гри», які регулюють відносини між учасниками проекту. З іншого боку, уряд діє як об'єктивний супротивник і регулятор, який забезпечує виконання законів і контролює дії кожної сторони. Він також діє як партнер приватного сектору, пропонуючи різноманітні варіанти та стимули.

Однак у деяких випадках українські приватні компанії відіграють пасивну роль, залежну від уряду. Це може бути пов'язано з дисбалансом у відносинах між урядом і приватним сектором, де уряд займає домінуючу позицію, а приватні компанії є пасивними учасниками. Але насправді міцна та довгострокова співпраця можлива лише за умови однакової вигоди між державою та приватним сектором.

Тому в проектах ДПП уряд відіграє важливу роль: створює справедливі закони, контролює їх дотримання, забезпечує варіанти та стимули для приватного сектору. Проте важливо забезпечити збалансовані та рівноправні відносини між державою та приватним сектором для досягнення міцного та взаємовигідного партнерства.

Розвиток партнерства між державою та приватним сектором залежить від багатьох умов. Однією з таких ситуацій є те, що уряд часто не має достатньо грошей на ремонт, розширення та обслуговування державних будівель. У результаті багато країн звертаються до приватного сектора, оскільки він вважається більш ефективним власником і оператором.

Приватні компанії, на відміну від уряду, економічно зацікавлені в розвитку та експлуатації інфраструктури. Вони прагнуть отримати прибуток і конкурентну перевагу, адаптуючись до економічних умов, які, можливо, були новими для ринку або використовувалися лише урядом.

Співпраця між урядом і приватним сектором має збалансувати інтереси всіх зацікавлених сторін. Головна мета полягає в тому, щоб кожна сторона могла подбати про свої потреби з мінімальними втратами та отримати вигоду від співпраці. Це вимагає уваги, щоб забезпечити взаємовигідну співпрацю, підтримувати прихильність, керувати відносинами та створити стабільну та надійну основу для спільного розвитку.

## **1.2. Методологічні засади публічно-приватного партнерства**

Термін «публічно-приватне партнерство» не має єдиного юридичного значення і може бути використаний для опису найрізноманітніших видів діяльності, в яких державний та приватний сектори певною мірою співпрацюють. ППП – це різновид договірних відносин, в яких обидві сторони поділяють права того, хто зобов'язаний, а хто зобов'язаний. Різні форми ППП можуть існувати для різних комбінацій державних та приватних фондів та наслідків проекту. Різні механізми часто відображають різні рівні розподілу ризику, а роль приватної частини відображає різні рівні розподілу ризиків та роль приватної сторони озброєної сторони.

Основні принципи підходу ДПП включають:

Спільна відповідальність: ДПП базується на спільній відповідальності державних і приватних організацій за досягнення конкретної мети або результату проекту. Обидва партнери поділяють ризики, витрати та вигоди від партнерства.

Довгострокове партнерство: ДПП передбачає довгострокове партнерство між державними та приватними структурами, яке може тривати

кілька років або навіть десятиліть. Це дозволяє сторонам створити довгострокові взаємовигідні відносини та забезпечити стабільність проекту.

Розподіл ризиків і винагород: у ДПП ризики і винагороди розподіляються між партнерами. Кожна сторона бере на себе відповідальність за певні ризики залежно від своїх можливостей і можливостей. За успішну реалізацію проекту партнери отримують винагороду згідно з умовами партнерської угоди.

Прозорість та ефективність: підхід ДПП передбачає прозорість у прийнятті рішень та використанні ресурсів. Він базується на ефективних інструментах управління, включаючи методи моніторингу та оцінки результатів проекту.

Правова база: ДПП має мати чітку правову базу, яка регулює відносини між державним і приватним секторами. Наявність відповідних законів і регуляторних дій є важливими для забезпечення чесності, прозорості та законності у співпраці партнерів.

Оцінка проекту: ДПП вимагає об'єктивної оцінки проектів перед реалізацією. Це допомагає визначити потенційний успіх проекту, визначити ризики та знати, як ними управляти.

Громадські консультації: ДПП має передбачати консультації з громадськістю та участь громадськості у прийнятті рішень. Це сприяє забезпеченню широкої підтримки проекту та уваги до суспільних інтересів.

Управління проектами: Ефективне управління проектами є важливою частиною ДПП. Він включає планування, моніторинг, звітування та контроль за виконанням проекту з метою досягнення його цілей і результатів.

Стратегічне партнерство: підхід ДПП передбачає розвиток стратегічного партнерства між державним і приватним секторами для розробки та реалізації стратегій розвитку. Це дозволяє залучати досвід і ресурси приватного сектора для досягнення суспільних цілей.

Процес співпраці з приватними організаціями може бути ініційований владою у таких випадках: [13].

- якщо послуга або проект не можуть бути надані (реалізовані) лише за допомогою утінsovihanres;
- кількість приватних партнерів, які беруть участь у конкурсі на підвищення якості послуг;
- кількість приватних партнерів з метою прискорення реалізації проекту та початку надання послуг;
- коли користувачі послуг ініціюють вирішення проблеми приватного партнера;
- якомога більше конкуренції між потенційними партнерами;
- як неможливо виміряти комплексні результати та знайти вартість послуг;
- якщо витрати на реалізований проект або новостворені послуги можуть бути відшкодовані новоствореними статтями;
- якщо новий сервісний проект є новим;
- який досвід співпраці між державними інституціями та приватним сектором;
- якщо кооперація може сприяти прискоренню соціально-економічного розвитку (teiroi).

ДПП – це, по суті, процес закупівель. На відміну від традиційних методів закупівель, ДПП створюють єдину приватну компанію, як правило, консорціум приватних компаній, у яких деякі види діяльності розподіляються та закуповуються через окремі пропозиції, які відповідають за свою відповідальність та фінансові відносини для виконання всіх або значної частини сум. . Кількість відповідальних компаній залежить від проекту. Коли відповідальність і ризик за деякими аспектами проекту переходять до приватного партнера, спонсор проекту звільняється від контролю над

витратами. Незалежний партнер отримує доступ до фінансового капіталу, який відповідає за прийняті ним ризики. [14].

Класифікація ДПП значно відрізняється залежно від ступеня відповідальності та ризику, який приватний партнер надає проекту. У будь-якому випадку приватний партнер бере на себе фінансовий ризик у приватний спосіб (наприклад, через участь, борг, угоди з фіксованою ціною або їх поєднання).

Тому ДПП означає не фінансування по-новому, а означає купівлю по-новому для великих фінансових проектів, у які інвестуються приватні гроші. ДПП можна відрізнити від інших методів некомерційного державно-приватного партнерства, а також методів приватного фінансування транспортних проектів. Наприклад, багато транспортних агентств співпрацюють із приватним сектором для сприяння розвитку інфраструктури в транспортній інфраструктурі та навколо неї, що часто називають проектами спільного розвитку або транспортними проектами. Це відбувається, коли партнерства дають транспортним організаціям доступ до додаткового прибутку та операційного доходу через орендні платежі, плату за доступ і збільшення доходів від квитків, а також пряме фінансування сектору, який забезпечує доступ між транспортними операторами та приватним сектором. Однак інвестиційна діяльність є лише одним із аспектів ДПП. [15].

Сектори економіки, задіяні в проектах ДПП, дуже різноманітні і не обмежуються проектами із забезпечення засобів до існування, але можуть включати проекти водного транспорту (військовий флот), повітряного транспорту (літаки), розподілу води, каналізації, переробки відходів, електроенергії, газу, загального відновлення, дослідження та розробки тощо. Співпраця також впливає на державну та спеціальну урядову діяльність, яка включає: юстицію (тюрми, благоустрій тощо), безпеку (відновлення їхніх територій, будівництво та обслуговування обладнання, переміщення військ, матеріально-технічну підтримку в іноземних місцях тощо), освіту та здоров'я

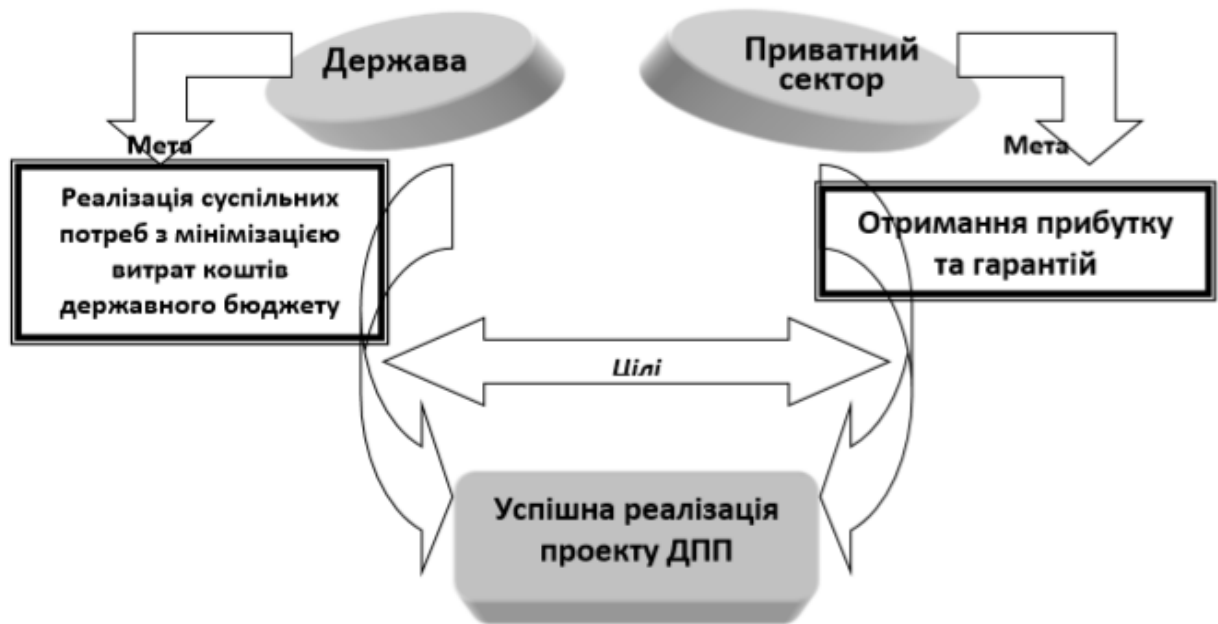
(наприклад, проекти, пов'язані зі спортивними об'єктами, очисними спорудами, культурними та туристичними програмами, ІТ-послугами або громадським електропостачанням).

Приватний сектор характеризується співпрацею з державним сектором і сприяє вирішенню різноманітних соціальних проблем. ДПП останнім часом демонструє безпрецедентний прогрес у наданні різних видів державних послуг. Деякі дослідники вважають, що великий інтерес державного сектору до розвитку ДПП зумовлений трьома факторами: [16].

- 1) уряди зацікавлені в ефективному розподілі своїх ресурсів;
- 2) приватні постачальники послуг (некомерційні та некомерційні організації) демонструють великий потенціал для надання публічних послуг;
- 3) поступово зростає ідея збільшення внутрішнього внеску сектору в організацію та надання послуг.

Так, партнерство — це форма співпраці, де ризики, витрати та вигоди розподіляються порівну між партнерами. Причини встановлення таких відносин різні, але загалом вони включають фінансування, планування, створення, експлуатацію та обслуговування інфраструктури та громадських послуг для надання інших державних послуг за низьку вартість. Іншими словами, кожен партнер допомагає планувати та збирати необхідні ресурси для досягнення спільної мети. Кожен учасник добровільно надає свої ресурси (гроші, інструменти, символічні, потужні тощо). [17].

За допомогою ДПП уряди співпрацюють із приватним сектором для надання державних послуг із дотриманням суворих стандартів надання послуг. Уряд визначає цілі проекту, а приватний сектор бере на себе відповідальність за їх реалізацію. Плата за постачання та розподіл ризиків дозволяють приватним партнерам зосередитися на наданні якісних державних послуг, які допомагають досягти цілей національного розвитку (рис. 1.3).



**Рис. 1.3. Цільові орієнтири сторін державно-приватного партнерства [авторська розробка на основі 15]**

Багато зацікавлених сторін можуть бути залучені до ДПП залежно від мети проекту, методів реалізації та фінансування, а також правового середовища, в якому він здійснюється. Учасниками ДПП можуть бути: [18].

- Урядові службовці, які можуть створити правове середовище для ДПП та відігравати роль у затвердженні проектів;
- Виконавчий орган державного сектору, такий як Департамент транспорту чи митниці, який фінансує проект, укладає контракти з однією чи декількома організаціями приватного сектору та відповідає за управління та нагляд за проектами;
- Інші державні службовці, які можуть бути залучені до вибору або затвердження проектів, наприклад губернатори, мери, транспортні комісії чи ради держав, головні агентства з розвитку міст або члени законодавчих зборів штатів;
  - власники фондів, такі як фонди та постачальники послуг;
  - Кредитори, такі як комерційні банки, державні банки або державні кредитні програми;

- приватні компанії або державні службовці, що надають послуги з проектування, будівництва, експлуатації та технічного обслуговування;
- технічні, юридичні, фінансові та інші консультанти державних або приватних партнерів;
- виборці, які в інших країнах повинні прийняти певні проекти;
- платники податків, які можуть надавати податкові кредити;
- оператори об'єктів, які можуть надавати фінансування через комісійні або прямі комісійні.

ДПП мають потенційні переваги та ризики, пов'язані з втратою державного контролю. Питання управління має дійти до того, де проект визначено та вирішено під час переговорів щодо контракту, а в остаточному рішенні місцева влада повинна встановити стандарти обслуговування та забезпечити суспільний інтерес. Поєднання недостатнього досвіду місцевої влади та невідомих факторів у прийнятті рішень ДПП іноді може призвести до політичного ризику. [20].

## **2.1. Типологія контрактів публічно-приватного партнерства**

Таким чином, контракти державно-приватного партнерства (ДПП) можна визначити відповідно до трьох загальних категорій, визначених угодою між державними та приватними сторонами:

Тип активу: цей параметр визначає, на якому активі ґрунтується РРР. Активи можуть бути різних типів, наприклад, інфраструктура (дороги, мости, аеропорти), державні послуги (водопостачання, енергетика, утилізація відходів), охорона здоров'я, освіта чи будь-який інший сектор, а також там, де є потреба в державно-приватному партнерстві. відділів.

Завдання незалежної сторони: цей параметр визначає, які завдання або завдання покладаються на незалежну сторону згідно з ДПП. Це може включати планування, будівництво, фінансування, управління, експлуатацію,

обслуговування, технічну підтримку, надання послуг або будь-яку іншу діяльність, необхідну для досягнення цілей проекту.

Компенсація приватним особам: цей параметр описує, як приватна організація отримує свою винагороду за надані послуги або фінансові ресурси. Це може бути у формі плати за надані послуги, розподілу прибутку, використання майна або будь-якої іншої домовленості, що відповідає умовам угоди.

Тип договорів державно-приватного партнерства (ДПП) може відрізнятися залежно від конкретного проекту, його характеристик і мети. До основних видів договорів у ДПП відносяться:

Концесійний договір: у цьому типі контракту приватний партнер отримує право розвивати, будувати, управляти та експлуатувати певний об'єкт (наприклад, дорогу, аеропорт, електростанцію) протягом певного періоду часу. З іншого боку, приватний партнер зобов'язується фінансувати, експлуатувати та підтримувати об'єкт, а також сплачує державній стороні винагороду за отримані права.

Угода про партнерство: Цей тип контракту передбачає спільну роботу державних і приватних організацій без передачі майнових прав об'єкту. Тоді сторони об'єднують свої зусилля та ресурси для реалізації конкретного проекту чи надання послуги.

Угода про управління активами: у такій угоді приватний партнер отримує контроль над активами або послугами публічної сторони. Це може включати управління майном, інфраструктурою, фінансовими активами тощо.

Угода про фінансування: у цьому випадку приватний партнер надає фінансові ресурси для реалізації проекту або надання послуг, в деяких випадках отримує право отримати гроші або певну частину податків від проекту.

Угода про надання послуг: цей тип контракту використовується, коли приватний партнер надає певні послуги державній стороні. Це може включати

послуги з управління, консультування, технічну підтримку, інженерні послуги та інші види професійних послуг.

Договір на будівництво: у цьому типі контракту приватний партнер виконує будівельні роботи на державному об'єкті відповідно до вимог і специфікацій, встановлених державною стороною. Це може включати проектування, будівництво, реконструкцію або реконструкцію будівель.

Угода про обслуговування та технічну підтримку: у такому контракті приватний партнер зобов'язується надавати підтримку, технічне обслуговування та ремонт громадського об'єкта чи системи протягом певного періоду часу.

Вибір контракту може бути комбінацією цих типів або містити конкретні умови, які враховують потреби та специфіку конкретного проекту державно-приватного партнерства.

ДПП часто плутають з приватизацією. Існує чітка різниця між цими двома типами залучення приватного сектору: приватизація передбачає довгостроковий перехід до колишнього приватного сектору, тоді як ДПП передбачає постійне залучення приватного сектора, суспільства як «партнера» у постійних відносинах. приватний сектор. Відповідно до ДПП, відповідальність за надання послуг фактично лежить в руках громадськості, а між державою та приватним постачальником існують прямі договірні відносини. У приватному секторі пряма відповідальність за послуги часто може бути передана приватному постачальнику, хоча в кінцевому рахунку громадянин може нести відповідальність уряду. Наприклад, коли в приватних системах не працює телефон, громадянин часто скаржиться приватному оператору. Той самий приватний процес буде закрито, а громадянин і надалі нестиме негайну відповідальність перед урядом. Ця відмінність може бути важливою, оскільки уряди прагнуть сприяти розумінню громадськості та підтримці ДПП, а також визначити можливості та процеси, необхідні для різних систем ДПП. Деякі уряди навмисно намагалися інтегрувати свої

програми ДПП, щоб відрізнити їх безпосередньо від приватного сектору, у деяких випадках навіть у перших формах поступок. Наприклад, у Мексиці деякі проекти називаються сервісними проектами, а в Перу проекти ДПП законодавчо визначаються як спільно укладені контракти. [23].

Інші типи залучення приватного сектору можуть мати форму короткострокових контрактів на управління або (довгострокового) лізингу чи сертифікації з обмеженими інвестиціями приватного партнера. У проектах будівництва доріг, водопостачання та водовідведення часто використовується цей метод.

Основною особливістю контракту ДПП є те, що він поєднує кілька етапів або заходів проекту. Однак обов'язки, які несе відповідальність за приватний сектор, відрізняються та залежать від характеру залучених товарів і послуг. Загальні характеристики: [24].

- проектування (також відоме як інженерне проектування) - включає розробку проекту на основі початкової ідеї та початкових вимог до технічного завдання на проектування;

- будівництво або реконструкція – коли проекти ДПП використовуються в нових будівлях, приватна сторона зазвичай має побудувати майно та встановити все обладнання; якщо ДПП застосовується до існуючих активів, приватна сторона може нести відповідальність за реструктуризацію або модернізацію активів.

- фінансування – коли ДПП передбачає будівництво або обслуговування активу, приватна сторона зазвичай потребує фінансування всіх або частини необхідних інвестицій;

- підтримка – ДПП передають приватній структурі відповідальність за підтримку інфраструктури відповідно до певних умов протягом терміну дії контракту; це ключова особливість угод ДПП;

- результативність – обов'язки приватної сторони стосовно ДПП можуть значно відрізнятися залежно від характеру залучених товарів і послуг.

Наприклад, приватна особа може відповідати за: технічну експлуатацію об'єкта та надання основних послуг за кошти, що відшкодовуються державою (водоочисна споруда); технічна експлуатація системи та надання послуг безпосередньо користувачам (галузям водопостачання);

- надання допоміжних послуг, коли громадська організація відповідає за надання комунальних послуг користувачам, наприклад, послуги ДПП для шкільного будинку, що включає утримання житла.

Отже, важливі чинники для встановлення відносин ДПП наведені в таблиці. 2.1.

Таблиця 2.1

**Ключові елементи різних схем формування відносин ППП [авторська розробка на основі 11]**

Ключові елементи схем ППП	Участь сторін ДПП	Аутсорсинг	ПФІ	Поступка	Оренда	Будівництво, експлуатація, передавання
<b>Визначення операцій і умов їх реалізації</b>	Обслуговування	X	X	X	X	X
<b>Визначення джерел фінансування</b>	Капітальні вкладення за рахунок приватного сектора		X	X		X
	Відшкодовується зборами з користувачів			X	X	
	Відшкодовується за договором з державними органами	X	X			X
<b>Створення компанії спеціального призначення (SPV)</b>	Створення активів приватною компанією		X	X		X
<b>Визначення форм власності на виконаний об'єкт після закінчення проекту</b>	Державна до та після укладання контракту	X	X	X	X	
	Приватна при укладанні контракту, державна після			X		X
	Приватна постійно					

Уряди укладають багато видів контрактів з приватними компаніями. Деякі з цих типів контрактів мають деякі спільні риси ДПП, такі як довгострокові контракти або контракти, пов'язані з результатами. Це можуть бути контракти на управління, які не мають довгострокових характеристик ДПП, значні інвестиції приватного капіталу та високий ступінь відповідальності за довгострокові результати через інвестиції в інфраструктуру. Однак вони часто мають ті самі лічильники та вимоги, що й державний і приватний сектори. Ефективні стимули створюються головним чином через штрафи та кримінальні процедури. Що стосується виробництва, воно має відігравати певну роль, якщо приватний сектор не бажає інвестувати або якщо уряд не бажає виконувати довгострокові зобов'язання. Наприклад, визначення управління водними ресурсами Світового банку описує, які конвенції щодо управління водними ресурсами використовуються. Контракти з експлуатації та технічного обслуговування (Е&Т) і контракти на ремонт також можуть не підпадати під ДПП, якщо вони є короткостроковими та недостатньо інвестовані працівниками приватного сектору.

Субсидовані контракти – це контракти, за якими уряд передає контроль над державними послугами приватній компанії за фіксовану плату. Наприклад, плата за контрактні роботи у водному секторі є фіксованою сумою за кубічний метр проданої води, хоча ця сума може змінюватися з роками в залежності від інфляції та результатів роботи оператора. Приватним операторам також не вистачає інвестицій в інфраструктуру з боку приватних операторів - це також було рішенням, коли потреба в інвестиціях низька або коли уряд може інвестувати і не хоче перекладати надто багато відповідальності на приватну сторону. [30].

Контракти на проектування або «під ключ» мають подібні специфікації на основі вихідних даних. Однак, будучи короткостроковими контрактами, які не передбачають технічного обслуговування чи експлуатації, вони не пропонують таких самих перспектив для підвищення ефективності, як ДПП.

Для складних проєктів ці вимоги контракту в контракті на проектування можуть не забезпечувати правильний проєкт, дозволяючи підрядникам зрізати кути, що збільшує витрати на обслуговування та експлуатацію.

Контракти на проектування та будівництво – це короткострокові контракти, які не накладають довгострокових зобов'язань на приватний сектор. Вони, як правило, використовуються для простих проєктів або для проєктів, де очікується, що ефективність буде рівною належному обслуговуванню, і тому зрізати кути немає необхідності.

Фінансова оренда - це довгострокові контракти на надання державних благ. Однак ці контракти передають набагато менший ризик приватній стороні, ніж ДПП, оскільки держава зберігає більшу частку ризику, ніж у випадку ДПП. Фінансова угода не передає основні адміністративні та операційні обов'язки незалежній організації. Очікується, що вони не призведуть до значного покращення надання послуг або економії. [33].

Наступні приклади часто використовуються для опису звичайних домовленостей про спільне підприємство, а саме: угоди про надання послуг, угоди про управління, угоди про оренду або гарантію, контракти, ВОТ (проектування-будівництво-експлуатація-передача) та ті самі контракти, спільні підприємства.

Так, контракти на надання послуг – це тип контракту, за яким уряд (державна установа) наймає приватну компанію чи організацію для виконання одного або кількох із цих завдань і послуг протягом певного періоду часу, як правило, років 1-3. Державна установа залишається основним постачальником інфраструктурних послуг і передає лише частину робіт приватному партнеру. Приватний партнер, з іншого боку, повинен виконувати роботу за узгоджену плату і, як правило, відповідати стандартам якості, встановленим державним сектором.

Контракти на управління — це домовленості, за якими приватний сектор надає послуги у формі системи управління суспільними благами або платні

послуги, виконання яких доручається уряду. Держава, зі свого боку, сама контролює свою роботу. Індивідуальний підприємець може зберігати майно у тимчасовому володінні та, як правило, не використовує значного капіталу. Головною перевагою цієї моделі є здатність державного сектора взяти під контроль річ без фактичної передачі власності, яка має постійний контроль над нею. [34].

Концесія - надання уповноваженим органом виконавчої влади або місцевого самоврядування права забудови або управління концесійним майном на підставі оплатного та тимчасового договору юридичній або фізичній особі (підприємницькій одиниці) на строк, доки господарський підрозділ (концесіонер) зобов'язується створити (будівництво) та (або) управляти (експлуатацію) об'єкт концесії, майнову відповідальність та потенційний господарський ризик.

ВОТ та подібні контракти накладають на приватного партнера ряд зобов'язань, перелік яких визначає тип моделі. Типова модель ВОТ-Build-Operate-Transfer, таким чином, визначає обов'язок приватної сторони створити новий об'єкт відповідно до державних стандартів, мати право експлуатувати та управляти протягом певного періоду і мати право власності на нього через певний період часу. передати державу.

ДВОТ (проектування, кероване проектуванням). Перевагою такого підходу є те, що приватний сектор відповідає за виконання кількох завдань одночасно: планування, будівництво та обслуговування об'єкта. Ця комбінація добре працює, тому що приватний сектор використовує комплексний проектний підхід і одразу приймає рішення щодо довгострокової програми обслуговування об'єкта.

Між цими державними та приватними особами управління є кілька варіантів ДПП, де державний сектор несе відповідальність за право власності та володіння активами, але приватний сектор бере на себе одну або декілька часток багатьох обов'язків та відповідальності громадськості щодо реалізації

проекту. . Погляньмо на матрицю рівня залучення приватних сторін (табл. 2.2). [35].

Таблиця 2.2

**Матриця градації рівня залучення приватної сторони** [авторська розробка на основі 20]



Дизайн, запропонована ціна, будівництво (ДЦБ)	Дизайн і будівництво (ДБ)	Дизайн, Будівництво Управління, Технічне обслуговування (ДБОТ)	Дизайн, будівництво, фінансування (ДБФ)	Дизайн, фінансування, керування, технічне обслуговування (ДФКТО)	Будівництво, передача, управління (БПУ)	Будівництво, управління, передача (БУП)	Будівництво володіння управління (БВУ)
<b>Традиційний підхід, відсутнє ППП</b>	Контракт на керівництво і технічне обслуговування (КТО)		Інше приватне фінансування	Дизайн, будівництво, фінансування, управління	Оренда, будівництво, управління (ОБУ)		Володіння і керування приватним сектором
				Довготермінова оренда (концесія)			Продаж активів
	<b>Публічно-приватні партнерства</b>						Покупка, будівництво, керування (ПБК)
							<b>Повна приватизація</b>

Приватно-державне партнерство (ДПП) не є універсальним рішенням для всіх інфраструктурних проектів, але регіональні та місцеві органи влади можуть вивчити та оцінити значні переваги цього підходу з точки зору соціально-економічного розвитку та розвитку певного місця. або місто. Україна поступово готується до ефективного впровадження ДПП.

Основні критерії для визначення відповідного методу ДПП включають розподіл інвестицій, ризиків і відповідальності між урядом і приватним сектором, а також терміни та предмет угоди. Ці умови враховуються при встановленні умов та обов'язків для кожної сторони за ДПП. Такий підхід допомагає забезпечити баланс інтересів і максимальну вигоду для всіх сторін.

Державно-приватне партнерство може значно підвищити якість і конкурентоспроможність установ і послуг. Приватний сектор може привнести свої знання, досвід і успіх у проект, тоді як державний сектор забезпечує структуру управління, підтримку та доступ до ресурсів. Завдяки такому партнерству можна реалізовувати проекти, які не можуть бути здійснені лише державним сектором.

Проте важливо, щоб ДПП будувалося на взаємовигідних умовах. Успішне партнерство вимагає чіткого визначення ролей, обов'язків і спільної роботи для досягнення спільних цілей.

## **2.2 Тенденції реалізації проектів публічно-приватного партнерства у розвиток інноваційної інфраструктури в Україні у порівнянні з зарубіжними країнами світу**

В Україні розпочато розвиток державно-приватного партнерства (ДПП), а також розвиток приватного сектору національної економіки та створення відповідної законодавчої бази. З 1991 по 2011 рік було розпочато 36 проектів ДПП, але деякі з них були припинені через неможливість їх повної реалізації. З 2012 року активність у цій сфері різко зросла, а кількість ініційованих проектів ДПП зросла.

Однак статистична інформація про кількість таких проектів в Україні, яка представлена в нацстатистиці та Світовому банку, може відрізнятись. Це пояснюється відсутністю системи статистичної реєстрації проектів ДПП до прийняття Закону про державно-приватне партнерство у 2011 році. Тому важко оцінити точну кількість контрактів, укладених між державними та

приватними партнерами. Однак з 2012 року ця інформація стала більш точною.

Якщо розглядати динаміку ДПП, укладених в Україні, то можна спостерігати поступове зростання їх кількості. Протягом останніх шести років спостерігається стійка тенденція до зростання. З 2012 по 2021 рік кількість укладених договорів ДПП зросла зі 111 до 193, табл. 2.1 Тому в Україні поступово розвивається державно-приватне партнерство, яке стає все ефективнішим, а кількість укладених договорів збільшується.

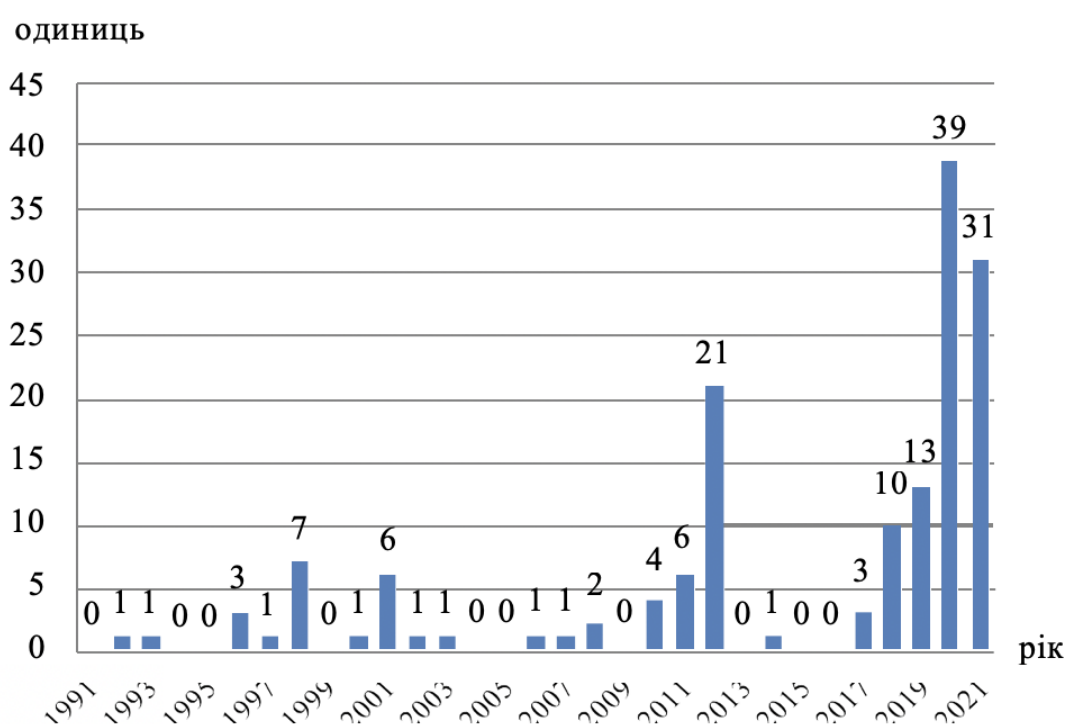


Рис. 2.1. Динаміка проектів державно-приватного партнерства в Україні

Джерело: [9, 22]

Якщо дослідити кількість завершених контрактів державно-приватного партнерства (ДПП) в Україні, то можна помітити значну різницю між кількістю розпочатих проектів та кількістю завершених контрактів. Наприклад, у 2019 році було укладено 187 договорів, але лише 52 з них успішно виконано, а 135 договорів не виконано з різних причин. Це означає, що рівень виконання угод у проектах ДПП становив 28%. Також було

зазначено, що 60% контрактів були незавершеними, а 12% були скасовані з різних причин.

Порівнюючи кількість завершених контрактів (52 контракти) з кількістю розпочатих проектів (13 проектів), можна зрозуміти, що в середньому було укладено 4 контракти для кожного з цих завершених проектів.

На кінець 2020 року виконано 192 договори ДПП, 39 договорів успішно реалізовано в рамках такої ж кількості проектів ДПП.

Тому, незважаючи на те, що кількість підписаних договорів зростає, необхідно звернути увагу на питання виконання договорів, оскільки велика кількість проектів ДПП ще не реалізована з різних причин.

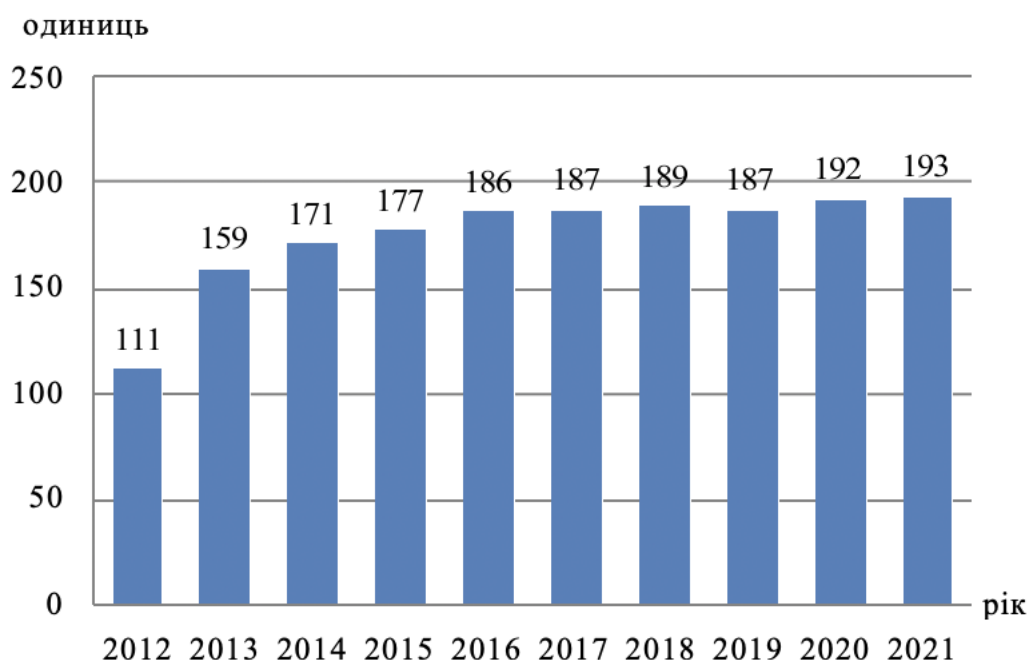


Рис. 2.1. Динаміка укладених договорів державно-приватного партнерства в Україні

*Джерело: [9, 22]*

Рівень виконання контрактів, укладених на умовах державно-приватного партнерства, виявився дуже низьким. До 2020 року реалізовано лише 20% виконаних контрактів. З них розірвано або закінчився термін дії 35 договорів, що становить 18% від усіх договорів, ще 118 договорів (62%) були незавершеними.

До 2021 року стан виконання виконаних контрактів не покращився. Із 193 укладених договорів виконано лише 31 договір (16%). 162 договори залишаються незавершеними, з них 43 (22%) закінчилися або розірвані, а 119 договорів (62%) не виконуються. Ці кількісні та структурні зміни відображають недостатню ефективність виконання та виконання контрактів на умовах державно-приватного партнерства. Ситуація вказує на необхідність вдосконалення процедур виконання та моніторингу виконання контрактів, а також запровадження додаткових заходів для забезпечення їх успішного виконання.

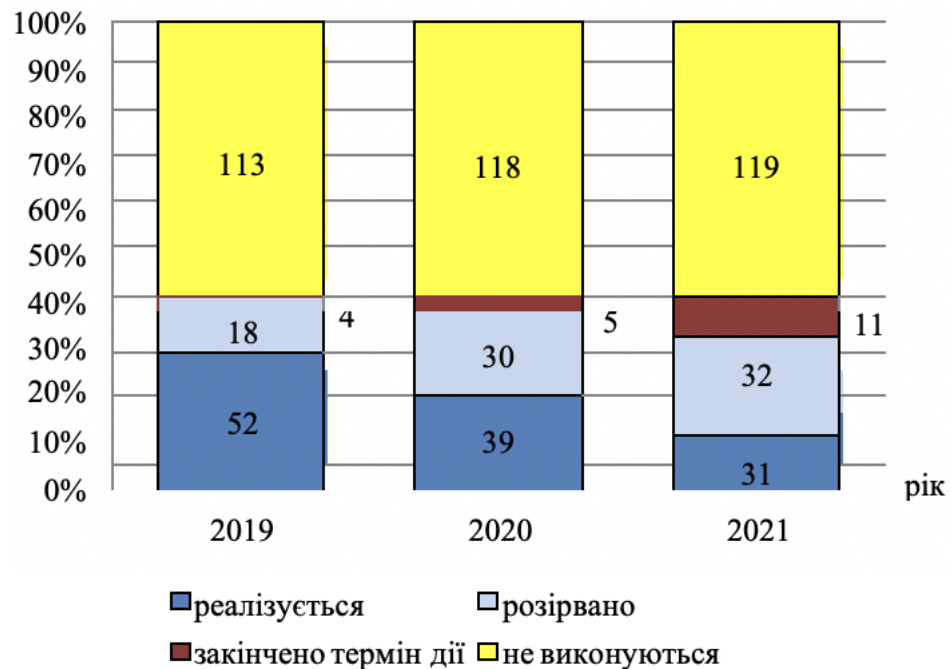


Рис. 2.3 Зміни щодо виконання укладених угод державно-приватного партнерства в Україні [22]

Важливо зазначити, що всі регіони України мають рівні можливості та доступ до державно-приватного партнерства. Однак, в залежності від конкретного регіону, актуальність реалізації проектів може відрізнятися. Наприклад, для Миколаївської, Одеської та Херсонської областей пріоритетними є розвиток морських портів, а для Львівської області - збір, очищення та розподілення води та інші сфери розвитку.

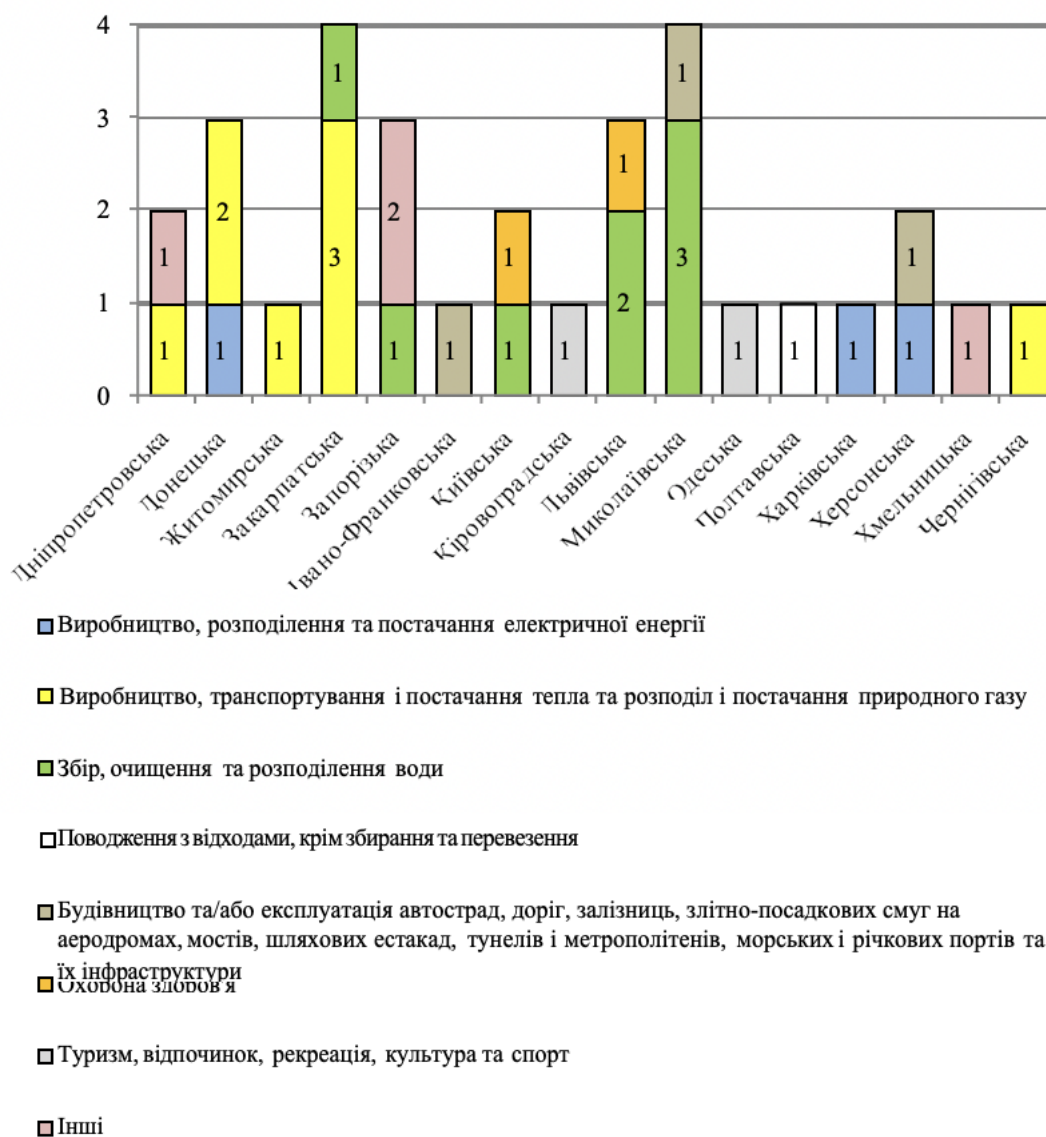


Рис. 2.4 Розподіл угод державно-приватного партнерства по областях в Україні [22]

У Закарпатській області 3 проекти стосувалися виробництва, транспортування та постачання тепла, а також розподілу природного газу. У Миколаївській області 3 проекти були пов'язані зі збором, очищенням та розподіленням води. У інших областях України було менше реалізованих проектів.

Протягом 30 років незалежності України, згідно з даними Світового банку, було успішно реалізовано проекти на умовах державно-приватного партнерства. Ця інформація може бути візуалізована на рисунку 2.5.

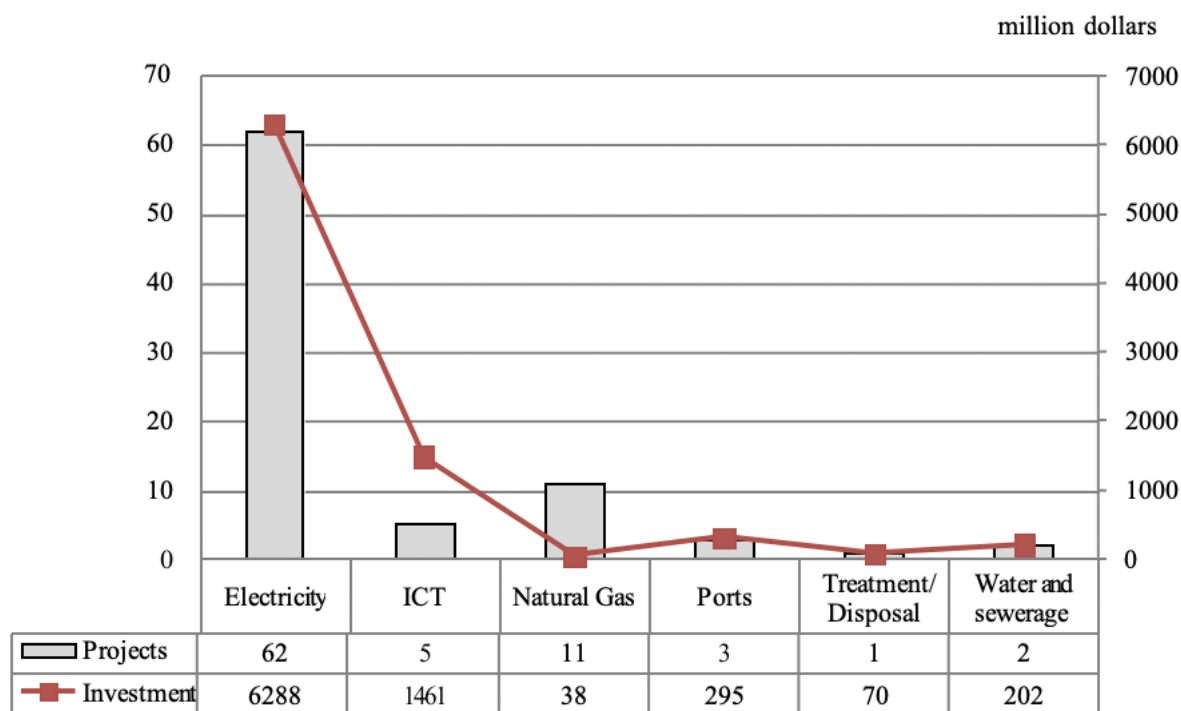


Рис. 2.5 Розподіл угод державно-приватного партнерства по областям в Україні [23]

Енергетика є однією з найбільш інвестиційно привабливих галузей на умовах державно-приватного співробітництва в Україні, з великим обсягом проектів та великими інвестиціями. Водночас варто зазначити, що існують проблеми зі скасуванням деяких проектів, які потребують додаткової уваги та аналізу для підвищення ефективності процесу державно-приватного партнерства.

Це означає, що завдяки співпраці між державою та приватним сектором вдалося успішно реалізувати інфраструктурні, енергетичні, транспортні та інші проекти, що сприяють економічному розвитку країни. Укладення державно-приватного партнерства у цих проектах виявилось ефективним механізмом повертання приватних інвестицій та залучення високих технологій для розвитку різних галузей українського господарства.

Підсумовуючи, дані Світового банку свідчать про успішність і значимість державно-приватного партнерства в Україні. Через цей механізм

було здійснено значну кількість інвестиційних проектів, що сприяли розвитку інфраструктури та підвищенню рівня економічного зростання країни.

### **2.3. Пріоритетні напрями вдосконалення публічно-приватного партнерства**

У період з 2019 по 2022 роки реалізація проектів державно-приватного партнерства в Європі зазнала значного впливу двох глобальних чинників – пандемії COVID-19 та війни з Російською Федерацією в Україні. Ці події викликали активну мобілізацію європейських країн і зміну пріоритетів у програмах розвитку послуг, спрямованих на охорону здоров'я та соціальне забезпечення. Тому особливого значення набули інфраструктурні проекти, які реалізуються на умовах державно-приватного партнерства.

Станом на 2020 рік багато існуючих проектів державно-приватного партнерства довелося скасувати або відкласти через обмеження, пов'язані з пандемією COVID-19, такі як фінансові обмеження, транспортні проблеми та попит, який зменшується. Перерозподіл фінансових ресурсів для боротьби з цією хворобою призвів до відкладення важливих інфраструктурних проектів. Крім того, наявність невизначеності та ризику знизила активність інвесторів та інтерес потенційних стейкхолдерів до ключових галузей інфраструктури.

Однак у 2021 році можна спостерігати деяке пожвавлення реалізації проектів державно-приватного партнерства та зростання інвестицій в інфраструктуру. На жаль, військові події в Україні, починаючи з лютого 2022 року, призвели до перенесення чергової операції проекти державно-приватного партнерства. Це стало наслідком великих ризиків та перерозподілу фінансових ресурсів на внутрішні потреби, пов'язані з військовим конфліктом.

Тому останніми роками в Україні та Європі загалом спостерігається складна ситуація щодо реалізації проектів сервісних систем на умовах державного та приватного співробітництва. Пандемія COVID-19 та конфлікт

в Україні сильно вплинули на пріоритети та важливість таких проектів. Більшість проектів зазнали змін у списках реалізації або були скасовані через фінансові та матеріальні проблеми, а також зниження попиту.

Проте у 2021 році спостерігався явний приріст реалізації проектів державно-приватного партнерства та зростання інвестицій в інфраструктуру. Проте воєнні події в Україні відродили невизначеність і ризики, що призвело до затримки реалізації деяких проектів.

Незважаючи на виклики, інфраструктурні проекти державно-приватного партнерства залишаються важливим інструментом розвитку країни. Подолання викликів, пов'язаних із цією епідемією та збройним конфліктом, вимагатиме зусиль і співпраці між урядом, приватним сектором і міжнародними партнерами для відновлення та просування інфраструктурних проектів для досягнення сталого розвитку.

Як уже відзначилось, для розвитку України ППП є порівняно новим механізмом об'єднання зусиль держави та бізнесу при реалізації різного роду великих проектів.

Під час аналізу досвіду державно-приватного партнерства в Європі зокрема, враховуючи період з 2019 по 2022 роки, можна спостерігати застосування різних моделей у різних країнах. Однак, не існує загальної закономірності щодо розвитку таких партнерств. Важливо зазначити, що Великобританія, Німеччина та Франція відзначаються високим рівнем розвитку державно-приватного партнерства.

Зокрема, Великобританія є лідером серед європейських країн за кількістю і вартістю спільних державно-приватних проектів. Уже у 1992 році було запроваджено "Приватну фінансову ініціативу" (PFI), що стимулювало активне залучення приватних інвестицій для будівництва великих державних об'єктів. Ця модель державно-приватного партнерства дозволяє компенсувати витрати приватного інвестора з майбутніх доходів або за рахунок бюджетних коштів. Іноді приватні інвестори також виступають як експлуатанти об'єктів,

забезпечуючи їхню ефективну роботу. Прикладами таких об'єктів можуть бути автомобільні та залізничні дороги, школи, лікарні та інша важлива інфраструктура.

Починаючи з 2011 року, Великобританія розпочала імплементацію "Приватного фінансування - 2", яке відрізняється від попередньої моделі принципами та напрямками дії. В рамках цього підходу держава може стати інвестором, створюючи власний капітал або придбавши частку в статутному капіталі приватного партнера. Також передбачена диверсифікація джерел фінансування проекту, включаючи можливість залучення коштів від страхових і пенсійних фондів. Важливим аспектом є поліпшення механізму розподілу ризиків шляхом зміни страхового та іншого законодавства, а також досягнення оптимального співвідношення ціни та якості в рамках проекту. Крім цього, спостерігається централізація при відборі проектів державно-приватного партнерства.

Якщо розглядати досвід Німеччини, то можна зазначити, що державно-приватна співпраця використовується вже давно, особливо у спільних будівельних проектах. В країні працює Центр державно-приватного партнерства та Консультативна група, які консультують державні установи та муніципалітети, організовують перші етапи нових проектів та надають підтримку. Крім того, існує державно-приватна консалтингова організація *Partnerschaften Deutschland*, яка є центральним агентством з планування, координації та консультацій у сфері державно-приватного партнерства.

У Німеччині існує багато видів державно-приватного партнерства. Найпоширенішими з них є власність, купівля, оренда, оренда, контрактна модель, модель концесії та модель спільного підприємства. Кожна з цих моделей має свої особливості щодо обслуговування об'єкта, переходу права власності, а також розподілу ризиків і міри відповідальності.

Найбільш поширеною є модель власності, коли власником об'єкта виступає громадська організація, а експлуатує його приватний партнер.

Процес закупівель припускає, що предмет є приватною власністю протягом проекту та переходить до уряду. У моделі оренди об'єкт завжди перебуває у приватній власності, але може бути переданий державі на підставі договору оренди. Модель оренди передбачає, що відповідальність несе приватний партнер відповідальність за проектування, будівництво, фінансування та управління об'єктом, яким володіє, без можливості придбання його державою після завершення проекту. У цьому випадку всі ризики перекладаються на приватного партнера.

Німеччина використовує різні моделі державно-приватного партнерства залежно від конкретного проекту. Наприклад, у сфері кооперативного будівництва широко застосовується модель власності, де державний орган є власником об'єкту, а приватний партнер забезпечує його експлуатацію. Інші моделі, такі як модель купівлі, лізингу, оренди, договірна модель, концесійна модель та спільне підприємство, використовуються в залежності від особливостей проекту та потреб сторін. Одна з моделей державно-приватного партнерства, що застосовується, це концесійна модель. У цій моделі, державно-приватне партнерство охоплює процеси проектування, будівництва та експлуатації інфраструктурного об'єкта. Особливістю концесійної моделі є великий ризик, пов'язаний з можливим зниженням попиту на послуги об'єкта під час експлуатації, що може призвести до недоотримання очікуваної винагороди. У цій моделі головним джерелом інвестування не є періодичні платежі від держави, а платежі від кінцевих користувачів.

Ще одна модель, яка використовується в Німеччині, це модель спільного підприємства. В рамках цієї моделі створюється нова господарююча одиниця у формі товариства з обмеженою відповідальністю або командитного товариства. У такому підприємстві головним документом партнерства є статут товариства, який регулює права та обов'язки партнерів.

Варто зазначити, що моделі концесії та спільного підприємства можуть поєднуватися з іншими моделями, розглянутими раніше. Це демонструє гнучкість та адаптивність державно-приватного партнерства у Німеччині, де різні моделі використовуються залежно від специфіки та потреб конкретного проекту.

Здійснення державного та приватного співробітництва у Франції має свої особливості, які відрізняють її від інших країн. Історія використання концесійних одиниць у Франції почалася в 1552 році, коли цей метод був вперше використаний при будівництві каналу. Згодом було прийнято законодавство для регулювання державно-приватного партнерства на основі угод і діяльності "Кооперативів змішаної економіки" (SEM) у 1966 та 1983 роках.

Однією з особливостей французької моделі є те, що вибір персонального партнера здійснюється один раз на весь цикл діяльності чи послуг. Це означає, що один приватний партнер несе відповідальність за проектування, будівництво та обслуговування інфраструктурного проекту, що спрощує управління та контроль з боку уряду та знижує пов'язані з цим ризики. Однак ця модель вимагає значного фінансування від незалежного партнера, що може обмежити участь невеликих учасників, які можуть брати участь лише на певних етапах, наприклад, у плануванні.

У Франції найпоширенішими видами державно-приватного партнерства є контракти на виконання робіт (надання послуг) і контракти на надання послуг. У випадку дозволів на роботу приватний партнер відповідає за всі види робіт, пов'язані з проектуванням та будівництвом інфраструктури, а витрати покриваються за рахунок платежів інших користувачів.

Визначена ситуація використовує значну кількість проблем, освічених як недостатність досвіду, не повернення механізмів ППП, так само за інтересами та протилежними сторінками, а також ризики підготовки, створення та реалізації проектів (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Проблеми розвитку проектів ДПП в Україні [авторська розробка на основі 20]**

Інтереси та протиріччя сторін	Нормативно-правові та інституційні	Ризики на різних етапах реалізації проектів ДПП
Потреби українського суспільства, які не можуть бути забезпечені в рамках бюджетних коштів	Неповнота законодавчої бази	Соціальні ризики
	Непрозорість нормативно-правових документів	Недовіра до урядових структур
	Невиконання законів	Недовіра до бізнесу
Інтереси держави в реалізації інфраструктурних та інших проектів поза бюджетними коштами	Неповнота існуючої правової бази (обмеженість форм ДПП, недоліки системи держзакупівель, неповна регламентованість відносин між сторонами)	Ризики проектування ДПП
	Відсутність інституційного забезпечення	Фінансові ризики
	Недостатня проробленість методики оцінки ефективності проектів	Ризики реалізації проектів
	Високий рівень корупційності	Ризики пост проектної діяльності
Інтереси приватного сектора в отриманні прибутку з максимальними гарантіями і мінімальними витратами	Отримання прибутку	Економічні ризики
	Наявність гарантій, в т.ч. фінансових	Політичні, економічні ризики
	Можливість припинення проекту на різних етапах реалізації вольовим рішенням держави	Політичні, проектні ризики
	Невиконання державою зобов'язань з тарифних та розрахункових домовленостей	Пост проектні ризики

Попри всі переваги Народної партії, деякі умови стримують її розвиток в Україні. Основною причиною, на нашу думку, є велика недовіра між бізнесом і владою. Недовіра бізнесу до влади, у свою чергу, зумовлена відсутністю механізму реальної відповідальності держави за проект. Згідно з міжнародними нормами, державні інституції повинні компенсувати йому у випадку таких ризиків, якщо договір ДПП призупинено або розірвано без будь-якої вини приватного партнера.

Процес розвитку ДПП також гальмується відсутністю належної програми дій, відсутністю інституційного центру регулювання ДПП тощо. Як наслідок, відсутність координації у цій сфері призводить до затримки оцінки проектів та неузгодженості законодавчої бази. Перехід деяких прав власності

від держави до економіки поки що залишається незрозумілим. Це підвищує ризик інвестування приватного капіталу в проекти ДПП.

Проблема, яка хвилює в контексті державно-приватного партнерства в Україні, полягає в тому, що практика створення та реалізації таких проектів орієнтована переважно на співпрацю держави з великими компаніями. Це підтверджується вартістю реалізованих проектів, яка зазвичай становить не менше 100 мільйонів доларів. Очевидно, що для малого бізнесу такі великі проекти є недосяжними.

Крім того, в Україні відсутні конкретні правові, фінансово-економічні механізми, які б стимулювали участь малого бізнесу в державно-приватному партнерстві, оскільки ці процеси є специфічними. Це ускладнює можливість залучення малих підприємств до таких проектів та обмежує їх можливості.

Як було вказано у попередніх розділах, можна виділити три основні ризики, які характерні для ситуації з державно-приватним партнерством в Україні. Перший ризик полягає у можливому затриманні будівництва або невідповідності будівельним стандартам (будівельний ризик). Другий ризик пов'язаний з можливістю невиплати претензій або недостатньої фінансової підтримки для здійснення будівництва (фінансовий ризик). Третій ризик стосується недостатнього або коливання попиту на створюваний об'єкт (ризик попиту).

Основними вадами інституційної системи розвитку ППП в Україні є:  
[45].

- слабка комерційна привабливість об'єктів партнерства;
- недостатня розробленість питань перерозподілу власності;
- поспіх адміністративних рішень щодо створення ППП без детальної розробки її моделі та механізму;
- обмежені інструменти державної підтримки партнерів;
- необхідність посилення інституційної складової та якості;
- економічний огляд проектів ДПП;

- неясне уявлення про джерела фінансування, потенційні ризики та очікувану ефективність у реалізації проекту.

В інституційній основі розвитку державно-приватного партнерства в Україні є принципові недоліки, які слід враховувати при плануванні та реалізації таких проектів. в тому числі:

Слабка комерційна привабливість продуктів партнерства. Це означає, що багато об'єктів інфраструктури є недостатньо привабливими для приватних партнерів, що обмежує можливості їх залучення до державно-приватного партнерства.

Недостатньо розроблені проблеми розподілу власності. Це означає, що механізм передачі права власності на продукти державно-приватного партнерства належним чином не визначено та розроблено, що може створити правову невизначеність.

Поспішні адміністративні рішення щодо формування державно-приватного партнерства без належної розробки його моделі та механізму. Це означає, що уряд може приймати поспішні рішення щодо партнерства без достатнього аналізу та планування, що може вплинути на його успіх та ефективність.

Обмежені інструменти державної підтримки партнерів. В Україні недостатньо ефективних інструментів державної підтримки приватних партнерів розроблено, що може обмежити їх мотивацію та інтерес до участі в державно-приватному партнерстві.

Необхідно посилити інституційні компоненти та стандарти. За успішну реалізацію державних проектів риватного партнерства в Україні потрібно посилити інституційну складову та забезпечити високу якість державної регуляторної політики. Це включає вдосконалення правового регулювання, розробку чітких і прозорих процедур укладання угод та вирішення спорів, а також забезпечення ефективного контролю за виконанням умов партнерства.

Економічний огляд проектів державно-приватного партнерства. Для забезпечення успіху проектів потрібно провести детальний економічний аналіз, оцінити потенційні ризики та прибутковість проекту, а також розробити механізми моніторингу та оцінки результатів.

Неясне уявлення про джерела фінансування, потенційні ризики та очікувану ефективність у реалізації проекту. Для залучення приватних інвесторів важливо чітко визначити джерела фінансування проекту, здійснити оцінку ризиків та визначити очікувану ефективність і повернення інвестицій.

Найважливішим фактором розвитку державно-приватного партнерства в Україні є здатність служити інтересам держави та приватного сектору при реалізації великих інфраструктурних проектів. Це означає, що партнерство має бути взаємовигідним для обох сторін, забезпечувати сталість та ефективність реалізації проекту.

Другим важливим фактором є можливість використання інвестиційних та пенсійних фондів у проектах державно-приватного партнерства. Це може забезпечити додаткові ресурси для фінан

Україна має значний потенціал для розширення співпраці між державним і приватним секторами, зокрема у розвитку регіональної інфраструктури, в тому числі житлового будівництва, через концесійні проекти. Регіональна інфраструктура завжди потребує розвитку, тому попит на послуги в таких проектах можна оцінити з високою точністю.

Важливим фактором реалізації таких проектів є належне законодавче регулювання державно-приватного партнерства. Ефективне правове забезпечення механізму ДПП має забезпечити залучення інвесторів, захист їх інтересів та забезпечення головної мети проекту – розвитку стратегічно важливого для держави регіону.

Одним із напрямків співпраці держави та приватного сектору в Україні є реалізація великих інфраструктурних проектів. Оскільки державний бюджет обмежений, фінансування багатьох важливих проектів можна відкласти на

невизначений термін. Тому одним із альтернативних шляхів вирішення цієї проблеми є залучення інвестицій великих некомерційних організацій у рамках державно-приватного партнерства.

Загальними умовами успішного впровадження державно-приватного партнерства в Україні є законодавча реформа, забезпечення комерційної привабливості проектів, розвиток інституційної складової та залучення різноманітних фінансових ресурсів.

Розбудова сучасної інфраструктури є одним із можливих напрямків взаємодії держави та приватного сектору в Україні. Орієнтація на високі технології та інновації відіграватиме важливу роль для країни в найближчі десятиліття.

Серед інших сфер співпраці держави та приватного сектору в Україні – інвестиції, пенсійні фонди та реалізація фінансового потенціалу приватних компаній. Стимулювання економіки до реалізації малоприбуткових проектів є головним завданням у цій сфері.

Розвиток соціальної інфраструктури – ще один процвітаючий напрямок співпраці держави та приватного сектору. Вирішенню цих проблем може допомогти використання механізмів державно-приватного партнерства, особливо з огляду на закордонний досвід.

Для розвитку національної економіки необхідно розглядати нові форми державно-приватного партнерства, спрямовані на сучасні галузі. Кожна з цих форм має свої механізми та інструменти, зокрема фіскальні, податкові, митні, економічні, організаційні, правові, адміністративні та інші аспекти.

На нашу думку, Україні слід запровадити нові механізми державно-приватного партнерства, які б відповідали міжнародним моделям. Ці механізми мають бути не лише привабливими та швидко окупними для компаній, а й спрямованими на будівництво та експлуатацію соціально важливих об'єктів, таких як дороги, школи, дитсадки, лікарні тощо. Також необхідно укласти договори державно-приватного партнерства щодо

управління, оренди, спільної діяльності та користування об'єктами загального користування.

Для досягнення успішного державно-приватного партнерства в Україні необхідно враховувати такі важливі фактори, як вдосконалення законодавства, створення комерційно привабливих проектів, розвиток інституційної складової та залучення різноманітних фінансових ресурсів. . . Також варто розглянути нові сфери співпраці, такі як сучасна інфраструктура, фінансовий потенціал та соціальна інфраструктура, що використовуються на базі Народної партії. Усі ці заходи сприятимуть розвитку національної економіки та покращенню якості життя громадян.

Отже, для успішного розвитку державно-приватного партнерства в Україні державі потрібно зробити значні зусилля для створення сприятливого середовища. Необхідно зосередитись на наступних аспектах:

- посилення нормативно-правового регулювання державно-приватного партнерства.
- збільшення державної підтримки та гарантій для приватних партнерів.
- створення сприятливого інституційного середовища для розвитку державно-приватного партнерства, включаючи створення інституційних центрів, зниження адміністративних бар'єрів та боротьбу з корупцією.
- забезпечення юридичної та фінансової підтримки державно-приватного партнерства з урахуванням особливостей малих та середніх підприємств.

Ці заходи сприятимуть створенню сприятливих умов для залучення приватного сектору до реалізації проектів державно-приватного партнерства, сприяючи зростанню економіки та підвищенню якості життя громадян.

Підсумовуючи, ми пропонуємо такі напрямки для поліпшення відносин з ППП: [43].

1. Підвищення привабливості проектів ППП, в основі чого лежить збільшення:

- привабливості проекту, де доцільно розробити закон про проектне фінансування, який захищає та забезпечує права кредиторів;

- позики для майбутніх грошових потоків від проекту, на відміну від традиційного підходу – забезпечені або гарантовані.

Крім того, можна вважати за доцільне залучати світовий досвід набагато активніше. Так, відповідно до світової практики, посилити модель СОТ, поряд із існуючим механізмом оплати споживачів, пропонує запровадити новий механізм - плату за доступність. Цей механізм передбачає, що приватний партнер бере на себе будівництво (реконструкцію) та експлуатацію об'єкта, в той час як він не стягує плату зі споживачів або сплачує збір до державного бюджету.

2. Впровадження нових видів договорів про ППП. Відповідно до українського Закону «Про державно-приватне партнерство». В Україні використовується обмежена кількість моделей ППП (переважно концесії та спільна діяльність). Інші моделі використовуються на міжнародному рівні

Практики, що дозволяють приватному сектору більш активно брати участь у проектах ППП, не передбачені українським законодавством.

У цьому контексті пропонується розширити низку договорів про ППП:

- а) використання для будівництва проектів ППП об'єктів за контрактами на управління будівельними операціями, а також з можливістю передачі права власності державі (SBI, BOL, OT, BOLT). Приватна власність цієї моделі на об'єкт за допомогою ППП забезпечує інвестору додаткову зручність і дозволяє зменшити (BOO) або відкласти (BOT) державні витрати на відшкодування витрат на об'єкт. Наприклад, у приватних садочках держава платить орендну плату за утримання та експлуатацію закладу, якщо виплати батьків не покривають цих витрат. Це збільшить привабливість інвестування у

будівництво дитячих садків і, відповідно, збільшить охоплення дітей дошкільними закладами;

б) передача адміністрації об'єктів, що перебувають у державній власності за контрактами на управління «Реконструкція - Експлуатація - Оренда – Управління». За цими типами договорів про ППП передбачається новий фінансовий механізм – «Винагорода адміністрації ДПП». Це надаватиме можливість залучити приватні інвестиції у відновлення існуючих, але фізично зношених об'єктів та підвищення їх ефективності. Як частина контракту на управління, також можливо передати адміністративні будівлі, спортивну та соціальну інфраструктуру тощо під реконструкцію та управління;

в) поєднання всіх видів контрактів з урахуванням особливостей проектів (ДБФО), що використовуються в міжнародній практиці.

3. Удосконалення процедур підготовки до проектів ППП. Тут для реалізації проектів ППП можуть бути встановлені наступні умови:

- зосередження на вирішенні головним чином соціальних проблем (мета проектів ППП повинна бути меншою для отримання прибутку для учасників, ніж покращення якості наданих послуг);

- необхідність інтеграції результатів у відповідну сферу на основі тристороннього партнерства: уряд, приватні інвестори та інші організації (проекти ППП розглядаються як додаткові джерела для розвитку ринкової інфраструктури);

- пріоритетність ролі приватних інвесторів у реалізації проектів ППП та чітке розмежування функцій кожного окремого партнера;

- забезпечити прозорість середовища для формування ППП на основі побудови довіри між партнерами.

Враховуючи існуючі, можна запропонувати вибір найбільш підходящих моделей ППП для впровадження в Україні. Існує три основні групи – кластери моделей ППП.

Кластер 1: Державний сектор дозволяє приватному інвестору у зоні відповідальності, який створює та / або здійснює підприємницьку діяльність у цій установі протягом певного періоду часу.

Кластер 2: Державний сектор створює умови (інфраструктуру) для ділової діяльності приватного інвестора.

Кластер 3: Державний сектор бере безпосередню участь у проекті приватного інвестора з бюджетними асигнуваннями, якщо реалізований проект дозволяє вирішити важливі соціально-економічні завдання.

Звичайно, в даний час концентрація уваги на розвитку державно-приватного партнерства в Україні ускладнена через наявну війну з Російською Федерацією. Однак, при абстрагуванні від поточної ситуації і розгляді перспектив розвитку української економіки після припинення бойових дій, можна виділити світові практики, які уряд України може використовувати для стимулювання розвитку інфраструктури та територіальних громад.

Важливо зосередитися на розробці і вдосконаленні національного законодавства, що регулює державно-приватне партнерство, з метою створення прозорих та стабільних правил гри для інвесторів та бізнесу. Також важливо підтримувати активну комунікацію з потенційними партнерами та інтернаціональними організаціями для обміну досвідом і залучення іноземного капіталу.

Україна має можливість використати кращі світові практики співпраці держави і бізнесу після перемоги в конфлікті. Одним із перспективних напрямків є розвиток енергетичної сфери, що є найбільш вразливим сектором економіки як в Україні, так і в країнах Європи. Країни ЄС успішно зменшують свою залежність від російських газу та нафти, шукаючи альтернативні джерела енергії. Україна може використати їх досвід і удосконалити розвиток "зеленої" енергетики.

Україні потрібно сформулювати нову енергетичну стратегію, яка передбачатиме повну відмову від енергоресурсів з Російської Федерації. Це

означає не лише збільшення власного видобутку газу, вугілля та нафти, а й використання інноваційних технологій, таких як біопаливо, водень, батарейні накопичувачі та інші. Україна може навчитися від європейських країн, які вже успішно впроваджують "зелені" технології, та адаптувати їх до своїх потреб.

Такий підхід до енергетичної стратегії дозволить Україні зменшити свою залежність від імпорту енергоресурсів, забезпечити сталість постачання та сприяти екологічно сталому розвитку країни. Крім того, це створить нові можливості для розвитку вітчизняного енергетичного сектора, створення робочих місць та повернення інвестицій.

Пріоритетним завданням є розробка відповідного законодавства, що сприятиме розвитку "зеленої" енергетики та приватного інвестування в цей сектор. Україна повинна створити сприятливе регуляторне середовище, включаючи прозорі та стабільні правила гри, що заохочуватимуть інвесторів до участі в проектах "зеленої" енергетики. В Додатку Б можна розглянути запропоновані шляхи ДПП для відбудови України.

## ВИСНОВКИ

Державно-приватне партнерство (ДПП) є важливим інструментом співпраці між державою та приватним сектором для реалізації великих проектів у різних галузях, таких як інфраструктура, енергетика, соціальні послуги та інші. Основна сутність ДПП полягає у поєднанні ресурсів, експертизи та фінансових зусиль обох сторін з метою досягнення спільних цілей.

Використання ДПП дозволяє державі залучити приватний капітал та експертизу для реалізації проектів, які були б складні або неможливі для державного сектору самотійно. Це дозволяє прискорити впровадження проектів, знизити фінансові ризики для держави, покращити якість та ефективність наданих послуг.

Однак, успішне ДПП вимагає належного регулювання та правової бази, що забезпечить чіткість, стабільність та прозорість у взаємодії держави та приватного сектору. Необхідно створити сприятливе інвестиційне середовище, використовуючи ефективні механізми фінансування та залучення приватного капіталу. Розробка імплементація стратегічних проектів та визначення ролі кожної сторони в процесі реалізації також є ключовими етапами.

Державно-приватне партнерство (ППП) продовжує активно розвиватися та отримує все більш широке поширення по всьому світу. При цьому країни, такі як США та Канада, виступають лідерами у сфері PPP, забезпечуючи реалізацію 31% проектів PPP у 2022 році. Найбільш активними регіонами у розвитку PPP є країни Європи, Близького Сходу та Латинської Америки.

Залежно від галузевого розподілу, найбільш популярними сферами для реалізації PPP є транспортна інфраструктура (38%) та охорона здоров'я (30%). Це означає, що значна кількість проектів PPP спрямована на розвиток транспортних систем та удосконалення системи охорони здоров'я. У 2022 році

більшість проектів PPP у світі мали рівень інвестицій ВВВ і вище. Це означає, що більшість проектів залучають середні та високі рівні інвестиційної привабливості, що вказує на впевненість інвесторів у рентабельність та стабільність таких проектів.

Якщо дослідити кількість завершених контрактів державно-приватного партнерства (ДПП) в Україні, то можна помітити значну різницю між кількістю розпочатих проектів та кількістю завершених контрактів. Наприклад, у 2019 році було укладено 187 договорів, але лише 52 з них успішно виконано, а 135 договорів не виконано з різних причин. Це означає, що рівень виконання угод у проектах ДПП становив 28%. Також було зазначено, що 60% контрактів були незавершеними, а 12% були скасовані з різних причин.

Порівнюючи кількість завершених контрактів (52 контракти) з кількістю розпочатих проектів (13 проектів), можна зрозуміти, що в середньому було укладено 4 контракти для кожного з цих завершених проектів.

На кінець 2020 року виконано 192 договори ДПП, 39 договорів успішно реалізовано в рамках такої ж кількості проектів ДПП.

В цілому, ці дані свідчать про поширення та успішність державно-приватного партнерства у світі, показуючи його значимість як механізму співпраці між державою та приватним сектором для розвитку різних галузей економіки.

Аналіз показав, що в період з 2018 по 2021 рік в Україні активно розвивалися державні та приватні проекти. Основна увага приділялася енергетичним проектам, портам і транспортній інфраструктурі. Однак через вторгнення російської армії реалізація всіх державних і приватних проектів призупинена або припинена.

Наразі в Україні триває оцінка постраждалих та збитків, завданих війною. У результаті проведеного аналізу виділено перспективні напрямки розвитку державно-приватного співробітництва в економіці України. Одним

із них є створення спеціальної організації (установи чи комітету) у структурі національної адміністрації та внесення змін до національних законів.

Під час оцінювання враховувався світовий досвід публічно-приватних відносин, особливо в Європейському Союзі, США та країнах Азії. Спостерігали за співпрацею польського уряду та приватних партнерів і проводили статистичний аналіз. Порівняльний аналіз української практики дав змогу висвітлити сильні та слабкі сторони державно-приватного партнерства, а також визначити можливості та загрози для його розвитку.

Щодо військового конфлікту з Росією були встановлені нові пріоритети. Основними причинами розвитку постконфліктного державно-приватного співробітництва будуть проекти відновлюваної енергетики, розвиток виробництва валюти, використання ІТ-технологій та розвиток інфраструктури в країні. муніципалітету. Для успішної реалізації програми відбудови України в післявоєнний період та розвитку державно-приватного партнерства представлені наступні пункти:

Розвиток відновлюваної енергетики: Використання відновлюваних джерел енергії, таких як сонце, вітер, гідроенергія та біопаливо, є перспективним напрямком для України. Приватні інвестори можуть сприяти розвитку будівельних проєктів і встановлення відновлюваних джерел енергії.

Розвиток виробництва на експорт: Україна має можливість розвивати своє виробництво та імпортозаміщення. Державно-приватне партнерство може сприяти створенню сприятливих умов для приватних компаній, які раніше займалися виробництвом імпортованих товарів.

Використання ІТ-технологій: Інформаційні технології є важливим фактором розвитку сучасної економіки. Україна має потенціал стати центром розробки програмного забезпечення, високотехнологічних стартапів та інших інноваційних проєктів. Уряд може сприяти розвитку цієї галузі у співпраці з приватним сектором.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Aikenhead, J. (2005). Public-Private Partnerships: An International Performance Review. *Public Administration Review*, 65(5), 710-720.
2. Cumming, D. (2012). Public-Private Partnerships in Canada: Theory and Evidence. *Journal of the Canadian Historical Association*, 23(2), 181-207.
3. Totten, P. P. (2009). *Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance*. Cambridge University Press.
4. Бручанов, В. А. (2017). Публічно-приватне партнерство як форма співробітництва держави та бізнесу: національний та міжнародний аспекти. *Фінанси України*, 8, 58-69.
5. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
6. Державно-приватне партнерство (Public-Private Partnerships). Міністерство інфраструктури України.  
URL: <https://mtu.gov.ua/content/erzhavnoprivatne-partnerstvo-publicprivate-partnerships.html>
7. Полякова О. М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення. *Коммунальное хозяйство городов*. 2009. № 87. С. 317–322.
8. Павлюк К. В., Павлюк С. М., 2010, Сутність і роль державноприватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави, *Наукові праці КНТУ, Економічні науки*, № 17, С. 10–19.
9. Малін О. Л. Становлення державно-приватного партнерства як системи організаційно-економічних відносин. *Ефективна економіка*. 2019. №—  
URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8588>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.8.46

10. Куліков А.І. Передумови виникнення партнерства між державою і підприємницькими структурами. Держава та регіони. Серія: Державне управління. 2021. №1(37). С. 29-33

11. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проєктів. Звіт 2017. URL: [http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP\\_report\\_U-LEAD\\_30\\_10\\_2017.pdf](http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf)

12. Про концесію. Закон України від 03.10.2019 р. № 155-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text>

13. Directive 2014/23/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on the award of concession contracts (Text with EEA relevance). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0023&rid=2>

14. Gawroński H. Formy umowne partnerstwa publiczno-prywatnego w samorządach terytorialnych. PRAVO.PL.23.07.2010. URL: <https://www.prawo.pl/samorzad/formy-umowne-partnerstwa-publiczno-prywatnego-w-samorzadach-terytorialnych,78727.html>

15. Круглов В.В. Розвиток державно-приватного партнерства в Україні: механізми державного регулювання. Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр». 2019. 252 с. URL: [https://www.researchgate.net/profile/Vitalij-Kruglov/publication/342871827\\_Rozvitok\\_derzavno-privatnogo\\_partnerstva\\_v\\_Ukraini\\_mehanizmi\\_derzavnogo\\_reguluvanna/links/5f11f4a34585151299a1f177/Rozvitok-derzavno-privatnogo-partnerstva-v-Ukraini-mehanizmi-derzavnogo-reguluvanna.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Vitalij-Kruglov/publication/342871827_Rozvitok_derzavno-privatnogo_partnerstva_v_Ukraini_mehanizmi_derzavnogo_reguluvanna/links/5f11f4a34585151299a1f177/Rozvitok-derzavno-privatnogo-partnerstva-v-Ukraini-mehanizmi-derzavnogo-reguluvanna.pdf)

16. Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2011 р. №384. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/384-2011-%D0%BF#Text>

17. Про затвердження методики розрахунку концесійних платежів: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.08.2020 р. №706. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/706-2020-%D0%BF#Text>

18. Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форм управління ними: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.02.2011 р. №232. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF#Text>

19. Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 15.03.2012 р. №255. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0399-12#Text>

20. Криничко Л.Р., Петрик С.М., Криничко Ф.Р., 2020, Удосконалення правового механізму реалізації державно-приватного партнерства як інвестиційного проекту у сфері охорони здоров'я, Інвестиції: практика та досвід, №23, С. 131-137. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.23.131

21. Стан здійснення ДПП в Україні, Сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini&isSpecial=true>

22. Country Snapshots. Ukraine. Private Participation in Infrastructure (PPI) World Bank Group. URL: <https://ppi.worldbank.org/en/snapshots/country/ukraine>

23. Yaroshenko L. Public-private partnership risks and their management. Ринок цінних паперів України: журнал. 2018. №1-2. С. 57-63.

24. Бабяк Н.Д. Контролінг ризиків проектів державно-приватного партнерства. Фінанси України. 2014. №6. С. 95-111. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu\\_2014\\_6\\_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu_2014_6_10.pdf)

25. Fischer K., H Alfen. Incentive and payment mechanisms as part of risk management in PPP contracts. *Journal of Interdisciplinary Property Research*. 2009. Vol. 1. Pp. 5–25.
26. Юрченко А.С. Економічне обґрунтування концесій у дорожньому будівництві. Дисертація на здобуття наук. ступ. доктора філософії. Київ: НТУ. 2021. 205 с.
27. Ковальчук В.В. Концесія як форма реалізації проектів державно-приватного партнерства: загальна характеристика об'єкта бухгалтерського обліку. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2019.
28. Брайловський І.А. Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку. Дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук. Донецьк: ДНУ. 2014. 462 с.
29. Безбах Н.В. Проблеми формування державно-приватного партнерства у сфері матеріальних резервів. *Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика*. Одеса. 2011. Т. 2. С. 9–10.
30. Безбах Н.В. Аналіз ризиків при формуванні механізмів державно-приватного партнерства у сфері матеріальних резервів. *Наукові розвідки з державного та муніципального управління*. 2011. Вип. 2. С. 284-291.
31. Барб'є Ж.-П., Хансен Е., Самородов О. Партнерство державних та приватних структур у сфері послуг з працевлаштування. Женева: Міжнар. бюро праці. 2008. 31 с.
32. Кредісов А.І., А.О. Білоус Державно-приватне партнерство: світовий досвід та його використання в Україні. *Економіка України*. 2016. № 2(651). С. 4-15.
33. Private Participation in Infrastructure (PPI). 2020 Annual Report. The World Bank. 2021. 34 p. URL: <http://worldbank.org/ppp>
34. The National council for public-private partnerships (USA). URL: <http://www.ncppp.org>

35. National Council for Public-Private Partnerships.  
URL: <https://www.causeiq.com/organizations/national-council-for-public-private-partnerships,133341234/>.
36. Norment R. PPPs – American. The PFI Journal. 2002. №39. P. 26–27.
37. National Council of Public-Private Partnerships (NCPPP) Workshops.  
URL: <https://www.transit.dot.gov/funding/funding-finance-resources/private-sector-participation/national-council-public-private#IntrotoPPPs>
38. Кириленко В.І., Потапенко Д.О. Державно-приватне партнерство як умова і фактор модернізації економіки. Вчені записки. 2013. №15. С. 31-37.  
URL:[http://projects.dunehd.com/bitstream/handle/2010/4690/vcheni\\_zapysky\\_15\\_13\\_%2831-37%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://projects.dunehd.com/bitstream/handle/2010/4690/vcheni_zapysky_15_13_%2831-37%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
39. Кириченко С.О. Використання світового досвіду задля розвитку соціальної інфраструктури в регіонах України. Економічний вісник Економічний вісник НТТУ «Київський політехнічний інститут». 2016. №13.  
URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/80088/75647>
40. Зарубіжний досвід державно-приватного партнерства і можливість його адаптації в Україні / О.О. Шутаєва, В.В. Побірченко, М.О. Грищенко. Економіка: теорія та практика. 2015. № 1. С. 47–54. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econom\\_2015\\_1\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econom_2015_1_9).
41. Partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce s jego funkcjonowanie na przykladzie wybranychprojektow. Pod redakcja J. Rutkowskiego. Lodz: Wydawnictwo Uniwersytetu Lodzkiego. 2010. 344 p.
42. Sześciło D. PPP in Poland: a second attempt to create a legislative framework. European Public-Private Partnerships Law Review. 2009. pp. 230-238.
43. Godlewska M. Impact of formal institutions on the development of public – private partnership in Poland. Conference: WINIR Conference Institutions
44. Open Societies. Netherlands: University of Utrecht. 2017.

URL:[https://www.researchgate.net/publication/319702008\\_Impact\\_of\\_formal\\_institutions\\_on\\_the\\_development\\_of\\_public-private\\_partnership\\_in\\_Poland](https://www.researchgate.net/publication/319702008_Impact_of_formal_institutions_on_the_development_of_public-private_partnership_in_Poland)

45. Partnerstwo publiczno-prywatne. Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej. 2022. URL: <https://www.gov.pl/web/fundusze-regiony>

46. Analiza rynku PPP. Ministerstwo funduszy i polityki regionalnej – Centralna jednostka do spraw partnerstwa prywatno-publicznego. 2022. URL: <https://www.ppp.gov.pl/analiza-ryнку-ppp/>

47. Raport rynku PPP 2009-2021. Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej

48. Departament Partnerstwa Publiczno-Prywatnego. 2022. URL: [https://www.ppp.gov.pl/media/system/slowniki/Raport-roczny-z-ryнку-PPP-2021\\_3.pdf](https://www.ppp.gov.pl/media/system/slowniki/Raport-roczny-z-ryнку-PPP-2021_3.pdf)

49. Kania M. Partnerstwo publiczno-prywatne. Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego. 2017. 374 p.

50. SWOT аналіз реалізації проектів ДПП в інфраструктурі в Україні. Основні фактори. Київ:SPILNO. 2017. 17с.

51. Новіков В. Яким має бути «План Маршалла» для України після війни. Економічна правда. 11.03.2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/03/11/683811/>

52. Україні потрібен власний план Маршалла задля відновлення економіки після війни. Голос України 30.03.2022. URL: <http://www.golos.com.ua/article/357982>

53. Інфографіка (імпорт). Зовнішня торгівля (аналітика). Міністерство економіки України. 21.10.2021. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=7e82c6e6-e65b-44ae-8a9a-48b6851f6d47&tag=Infografika-import->

54. Співпраця між Україною та Білоруссю: скільки діє угод та як змінювався товарообіг. Слово і діло: Аналітичний портал. 30.09.2021. URL:

<https://www.slovoidilo.ua/2021/09/30/infografika/polityka/spivpracya-mizh-ukrayinoyu-ta-bilorussyu-skilky-diye-uhod-ta-yak-zminyuvavsya-tovaroobih>

55. Хотин Р. «Неподобство». Чому росте торгівля України з Росією в час війни і збільшується імпорт з Росії?. Радіо Свобода. 18.02.2022. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/ukrayina-rosiya-economika-eksport-import-nebezpeky/31708814.html>

56. Нафтопереробний комплекс України: надії нема, але вихід є – енергонезалежність. Перший український інформаційний канал. 04.12.2017. URL: <https://www.5.ua/ekonomika/naftopererobnyi-kompleks-ukrainy-nadii-nema-ale-vykhid-ie-enerhonezalezhnist-160580.html>

57. Шосте загальнонаціональне опитування: адаптація українців до умов війни (19 березня 2022), Соціологічна група «Рейтинг» (Rating Group Ukraine).

URL:[https://ratinggroup.ua/research/ukraine/shestoy\\_obschenacionalnyy\\_opros\\_adaptaciya\\_ukraincev\\_k\\_usloviyam\\_voyny\\_19\\_marta\\_2022.html](https://ratinggroup.ua/research/ukraine/shestoy_obschenacionalnyy_opros_adaptaciya_ukraincev_k_usloviyam_voyny_19_marta_2022.html)

58. Данилишин Б. Як відновлювати економіку після війни. Програмна відбудова Боснії та Герцеговини: уроки для України. LB.ua. 25.03.2022. URL: [https://lb.ua/blog/bogdan\\_danylysyn/510994\\_yak\\_vidnovlyuvati\\_ekonomiku\\_pisly\\_a.html](https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/510994_yak_vidnovlyuvati_ekonomiku_pisly_a.html)

## ДОДАТКИ

## Додаток А

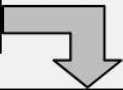

Класифікація дефініцій державно-приватного партнерства за типами  
[авторська розробка]

Підхід	Автор	Дефініція ППП
1	2	3
Організаційно-правовий	The World Bank Group	«...засноване на угоді або контракті між державою і приватним сектором для спільної реалізації інфраструктурних проектів з можливим передаванням прав власності на отримані результати приватному сектору»
	Сильвестров С.М.	«...складний комплекс договірних взаємовідносин між внутрішніми і зовнішніми інвесторами, позичальниками, замовниками, постачальниками, регулювальними органами влади різного рівня»
	Варнавський В.А.	«...юридично закріплена форма взаємодії між державою і приватним сектором щодо об'єктів державної і муніципальної власності, а також послуг, що надаються державними і муніципальними органами, установами, підприємствами з метою реалізації суспільно-значимих проектів у широкому спектрі видів економічної діяльності»
Функційо	Ясін Є.	«...спільна робота, консультації і спільні проекти»
	Акітої Б., Хеммінг Р., Шварц Г.	«...домовленості, у рамках яких приватний сектор надає активи і послуги інфраструктури, які традиційно надаються органами державного управління»
	Самуельсон П.	«...це взаємовідносини між державним і приватним секторами, що встановлюються з метою розподілу ризиків і вигід від здійснення якого-небудь підприємницького проекту»
	Варнавський В.	«...інституціональний і організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значимих проектів»
	Махортов Є. А., Семченков О. С.	«ППП – це конструктивна взаємодія влади і бізнесу не тільки в економіці, але й інших сферах суспільного життя – політиці, культурі, науці тощо»
	Міхєєв В. А.	«...система співпраці приватного сектора, підприємств і організацій бізнесу з державними установами; а також регіональних корпорацій з державними підприємствами, установами, спрямована на досягнення спільних економічних цілей, на вирішення актуальних соціально-економічних завдань»

	Греф Г.О.	«...можливість сконцентрувати увагу державних органів на найбільш властивих їм адміністративних функціях і скоротити державні ризики за рахунок їх розподілу між приватним партнером і владою»
	Колектив авторів	«... це своєрідний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значимих проектів»
<b>Функціонально-</b>	Федоров Є. О.	«Державно-приватне партнерство (ДПП) — найважливіший і універсальний механізм розвитку економіки, значення якого щороку зростає і який уже приносить суспільству необхідний соціально-економічний ефект»
	ЛІГАБізнесІнформ	«Йдеться про співпрацю між державою і приватним капіталом, саме про довгострокове співробітництво, і в цьому випадку оренда й лізинг насправді не є предметом ДПП. Це співробітництво між державою, органами місцевого самоврядування і приватними фірмами, які між собою розподіляють ризики певного бізнесу, по-перше, і, по-друге, приватні фірми беруть на себе якісь державні, муніципальні завдання і управляють цими завданнями самостійно і на свій ризик»
	IA REGNUM	«... об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів суспільства, держави або органів місцевого самоврядування і приватного бізнесу на довготривалій і взаємовигідній основі»
	Герасимов Є.	«... альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значимих проектів»
<b>Мікроекономічний</b>	«Міжнародна вища школа бізнесу «МІРБІС» (Москва)	«...партнерство включає розподіл ризиків і доходів, а також використання кваліфікації і ресурсів державного і приватного сектора для досягнення намічених стратегічних результатів в інтересах держави»
	Соснова С.	«...одна з форм концесійних угод застосовується, коли держава зацікавлена в приватних інвестиціях при збереженні за собою власності на об'єкт»
	Барсукова Н., Саланін В.	«... спільний розвиток об'єктів, повністю або частково приналежних державі»
	Вікіпедія	«...сукупність форм середньо- і довгострокової взаємодії держави й бізнесу для вирішення суспільно значимих завдань на взаємовигідних умовах»

## Додаток Б

## Сильні та слабкі сторони реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні

<b>Сильні сторони</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Вигідне географічне положення на перетині міжнародних торговельних коридорів, значний транзитний потенціал;</li> <li>2) Зацікавленість уряду України у розвитку державно-приватного партнерства, наявність Департаменту інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України, що здійснює підтримку та урегульовує питання з реалізації проектів;</li> <li>3) Достатньо розроблена для реалізації проектів законодавча база, наявність дорожньої карти, положень, інструкцій, методичних розробок, її постійне удосконалення;</li> <li>4) Можливості використання передового досвіду з державно-приватного партнерства провідних країн світу;</li> <li>5) Фінансова та технічна підтримка з боку європейських країн та міжнародних організацій зі значним досвідом реалізації проектів державно-приватного партнерства;</li> <li>6) Кваліфікована робоча сила за найнижчою в Європі вартістю;</li> <li>7) Можливість застосування різних форм і моделей реалізації проектів з точки зору структури фінансування та розподілу відповідальності і ризиків між партнерами;</li> <li>8) Наявність досвіду приватних партнерів у реалізації масштабних проектів державно-приватного партнерства в Україні</li> </ol>	
<b>Слабкі сторони</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Війна на території країни та всі ризики, що з нею пов'язані. Окупація територій України, де розпочаті масштабні проекти державно-приватного партнерства. Неможливість реалізації проектів під час воєнних подій;</li> <li>2) Нестабільна економічна ситуація, високий рівень інфляції, перерозподіл проектних коштів на потреби першочергової важливості для держави, втрати коштів приватних інвесторів на окупованих територіях, вивід частини українського бізнесу закордон;</li> <li>3) Складність ведення бізнесу, недосконалість господарського законодавства, високі підприємницькі ризики;</li> <li>4) Відсутність стратегії розвитку інфраструктури та визначення пріоритетів для реалізації проектів державно-приватного партнерства на перспективу;</li> <li>5) Необхідність значних інвестицій у модернізацію інфраструктури та відсутність ресурсів у державному бюджеті;</li> <li>6) Низька операційна ефективність наявної інфраструктури;</li> <li>7) Недостатній передовий досвід щодо реалізації проектів державно-приватного партнерства, відсутність програм обміну досвідом та стажування українських спеціалістів у країнах ЄС;</li> <li>8) Нефективна взаємодія між державними та місцевими органами влади, складна процедура погодження проектів через Кабінет міністрів України.</li> </ol>	

## Можливості



- 1) Потреба у відновленні інфраструктури після перемоги у війні з Російською Федерацією, можливості відкриття нових проектів щодо стратегічно та соціально важливих інфраструктурних об'єктів;
- 2) Угода про асоціацію та зону вільної торгівлі з ЄС, збільшення долі ЄС та Азії у зовнішній торгівлі України, наміри України стати членом ЄС;
- 3) Наявність суспільної підтримки реалізації інфраструктурних проектів державно-приватного партнерства;
- 4) Велика потреба у завершенні розпочатих інфраструктурних проектів;
- 5) Вільні інвестиційні ресурси на міжнародному ринку капіталу та спрямування частини інвестиційних коштів нові інфраструктурні проекти в Україні;
- 6) Розподіл довгострокових ризиків з приватним партнером;
- 7) Можливість залучення партнерів, що мають досвід ефективного управління інфраструктурою, високий рівень контролю фінансових ресурсів, стандартів якості надання послуг;
- 8) Розвиток технологій та використання передових підходів в управлінні інфраструктурою, приклади розвинутих країн;
- 9) Запевнення окремих європейських країн прийняти участь у відновленні України.




## Загрози



- 1) Поглиблення економічної кризи, наслідок війни, інфляція, падіння купівельної спроможності населення, відтік частини населення закордон, інші наслідки війни;
- 2) Неможливість фінансування проектів державно-приватного партнерства внаслідок фінансового покриття життєво необхідних завдань;
- 3) Неможливість достовірно оцінити всі існуючі ризики ;
- 4) Обмежена кількість учасників, зацікавлених у реалізації проектів;
- 5) Переоцінка ефекту від залучення приватного партнера до управління інфраструктурними об'єктами, переоцінка його фінансових можливостей, необхідність залучення додаткового фінансування;
- 6) Більш висока вартості приватного капіталу у порівнянні з державним фінансуванням;
- 7) Конкуренція на ринку державно-приватного партнерства, у тому числі закордонні альтернативи;
- 8) Відсутність гарантій захисту інвестицій, компенсації збитків та виконання своїх зобов'язань державою в нестабільних економічних умовах

## Додаток В

## Напрями успішної реалізації програмної відбудови України та державно-приватного партнерства в поствоєнний період

<b>Концептуальні передумови успішної відбудови економіки України</b>	
	<p>1. Наявність чіткої стратегії відбудови. 2. Забезпечення безпечного середовища для відбудови. 3. Сильне лідерство.</p>
<b>Основні напрями реалізації успішної відбудови економіки України</b>	
	<p>1. Розробка та затвердження Стратегічної програми розвитку економіки України в поствоєнний період з обґрунтуванням її ефективності.</p> <p>2. Утворення державного органу, який має визначати пріоритетні напрями розвитку економіки України та проекти, втілення яких є першочерговим і перспективним, здійснювати від імені уряду країни загальне керівництво, координацію проектів відновлення економіки, комунікацію між окремими донорами і виконавцями, контролювати відповідальність обох сторін та комунікувати зі Світовим банком, іншими міжнародними організаціями, країнами-донорами.</p> <p>3. Стратегічну програму розвитку економіки України в післявоєнний період потрібно реалізовувати у 3 етапи:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) невідкладна гуманітарна допомога та відновленні інфраструктурних об'єктів;</li> <li>2) відновлення існуючих та створення нових виробництв, технологічне оновлення виробничого потенціалу України, створення секторів економіки з високою доданою вартістю та для імпортозаміщення;</li> <li>3) структурні реформи економіки України, перепрофілювання робочих місць, залучення інвестицій, підтримка економічного зростання у перспективі в умовах скорочення міжнародної допомоги по завершенню Стратегічної програми.</li> </ol>
<b>Основні напрями реалізації державно-приватного партнерства в Україні</b>	
	<p>1. Визначення ролі державно-приватного партнерства при реалізації Стратегічної програми розвитку економіки України в післявоєнний період, створення національної стратегії розвитку державно-приватного партнерства на 5-15 років.</p> <p>2. Утворення державного органу, який повинен визначати державну політику щодо розвитку державно-приватного партнерства, завдання національного рівня, здійснювати представницьку, координаційну, контролюючу функції при реалізації спільних проектів.</p> <p>3. Забезпечення активної участі приватних (національних та іноземних) партнерів у розробці та реалізації відновлення інфраструктурних об'єктів та створенні нових виробництв, забезпечення міжнародної підтримки проектів, створення системи державних гарантій і підтримки, усунення корупції.</p>

Имя пользователя:  
Міжнародних фінансів Ананьєв Микола

ID проверки:  
1015540849

Дата проверки:  
10.06.2023 11:12:50 EEST

Тип проверки:  
Doc vs Internet + Library

Дата отчета:  
10.06.2023 12:25:10 EEST

ID пользователя:  
100005723

Название файла: Руденко Антон Юрійович

Количество страниц: 52    Количество слов: 9694    Количество символов: 76858    Размер файла: 1.20 MB    ID файла: 1015193685

## 3.74% Совпадения

Наибольшее совпадение: 1.85% с Интернет-источником (<https://ela.kpi.ua/handle/123456789/23089>)

3.02% Источники из Интернета	133	.....	Страница 54
2.72% Источники из Библиотеки	335	.....	Страница 55

## 0% Цитат

Исключение цитат выключено

Исключение списка библиографических ссылок выключено

## 0% Исключений

Нет исключенных источников