

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут державного управління
Кафедра державного управління і місцевого самоврядування

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня магістра

Студентка Захарова Ірина Сергіївна

академічної групи 281М-22з-3 ІДУ

спеціальності 281 Публічне управління та адміністрування

на тему: «Формування державно-приватного партнерства в Україні»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
кваліфікаційної роботи	Шпекторенко І. В.	84	добре	

Рецензент:				
-------------------	--	--	--	--

Нормоконтролер:	Вишневіська О.В.			
------------------------	------------------	--	--	--

Дніпро
2023

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка кваліфікаційної роботи ступеня магістра на тему «Формування державно-приватного партнерства в Україні».

85 стор., 3 табл., 60 джерел.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ, ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ, ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО, ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО, КОНЦЕСІЯ, ОРЕНДА, КОМУНАЛЬНЕ МАЙНО, МІСЦЕВІ ОРГАНИ ВЛАДИ.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, що складаються в процесі становлення державно-приватного партнерства в Україні.

Предметом дослідження є інструменти, механізми, форми державно-приватного партнерства.

Мета дослідження полягає у комплексному аналізі законодавства, матеріалів практики і наукової літератури з питань державно-приватного партнерства (ДПП); вивчення досвіду провідних країн світу; вивчення особливостей та механізму впровадження державно-приватного партнерства; вироблення науково-обґрунтованих рекомендацій, спрямованих на удосконалення процесу переходу державно-приватного в публічно-приватне партнерство (ППП) в Україні.

Рекомендації та пропозиції, надані в роботі, можуть бути застосовані у подальших дослідженнях проблем впровадження державно-приватного партнерства, а також під час підготовки нормативно-правових актів у відповідній сфері.

Сфера практичного застосування результатів роботи – органи місцевого самоврядування, інститути громадянського суспільства.

ABSTRACT

Explanatory note of the qualification work of the master's degree on the topic "Formation of public-private partnership in Ukraine".

85 pages, 3 tables, 60 sources.

PUBLIC ADMINISTRATION, PUBLIC MANAGEMENT, PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP, PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP, CONCESSION, LEASE, MUNICIPAL PROPERTY, LOCAL AUTHORITIES.

The object of the study is the social relations that develop in the process of formation of public-private partnership in Ukraine.

The subject of the study is the tools, mechanisms, and forms of public-private partnership.

The purpose of the study is to comprehensively analyze the legislation, practice materials and scientific literature on public-private partnership (PPP); study the experience of the leading countries of the world; study the features and mechanism of implementation of public-private partnership; develop scientifically based recommendations aimed at improving the process of transition of public-private partnership into public-private partnership (PPP) in Ukraine.

The recommendations and suggestions provided in the paper can be used in further research on the problems of implementing public-private partnerships, as well as in the preparation of regulations in the relevant field.

The scope of practical application of the results of the work is local governments and civil society institutions.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1	
ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В НАУКОВІЙ ЛІТЕРАТУРІ.....	7
1.1. Визначення та характеристики публічно-приватного партнерства	7
2.1. Історія розвитку публічно-приватного партнерства	18
1.3. Стан правового забезпечення ДПП в Україні	22
РОЗДІЛ 2	
ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	36
2.1. Особливості застосування механізму ППП в зарубіжних країнах	36
2.2. Сучасний стан розвитку ДПП в Україні	48
2.3. Простір впровадження проектів державно-приватного партнерства в Україні	57
РОЗДІЛ 3	
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ	63
3.1. Перешкоди й ризики успішного впровадження проектів ДПП	63
3.2. Перспективи та умови ефективного використання механізму ППП у місцевих соціально-економічних проектах	67
3.3. Алгоритм формування, планування та впровадження проектів ППП	74
ВИСНОВКИ.....	83
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	88

ВСТУП

Для подальшого соціально-економічного розвитку України, що знаходиться у стані трансформації та в перспективі післявоєнної відбудови, важливо опиратися на досвід інших країн, враховувати загальносвітові та вітчизняні політичні, економічні, соціальні тенденції, можливість критичного запозичення закордонних механізмів, інструментів і технологій для досягнення цілей публічної політики.

Одним з таких інструментів та механізмів, сформованих у розвинених країнах світу, є взаємодія між органами публічної, державної влади та бізнесом у формі державно-приватного партнерства. Державно-приватне партнерство розглядається як необхідна умова розвитку ефективної ринкової економіки, соціальної сфери, тому проведення аналізу світового досвіду державно-приватного партнерства й визначення шляхів розвитку державно-приватного партнерства в Україні є актуальною проблемою.

Широке запровадження державно-приватного партнерства передбачено для залучення інвестицій визначено одним із основних напрямів реалізації багатьох нормативно-правових актів України з розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні та багатьох національних проектів. На необхідності запровадження державно-приватного партнерства час від часу наголошує вище керівництво держави.

Науковий і практичний інтерес до механізмів реалізації в Україні державно-приватного партнерства значно зріс після прийняття у 2010 році Закону України «Про державно-приватне партнерство» [2]. Питання державно-приватного партнерства, розглянуті в наукових публікаціях вітчизняних вчених (Л. М. Афанасьєва, І. С. Біла, С. Ф. Григорів, Е. І. Іллічова, Ю. С. Вдовенко, М. О. Воробйова, М. І. Зайдель, І. В. Запатріна, С. А. Квітка, М. О. Кнір, Д. С. Лаврентій, Д. В. Лапоног, І. П. Петрова, Т. І. Сабецька, Л. І. Тараш, В. Устименко), містять такі аспекти як: актуальні

проблеми теорії і практики державного та публічного управління і соціального партнерства, форми державно-приватного партнерства та ін.

Мета роботи – аналіз світового досвіду державно-приватного партнерства з метою удосконалення та його розвитку в Україні.

Для досягнення поставленої мети вирішуються такі основні завдання:

- здійснити аналіз нормативно-правової бази державно-приватного партнерства в Україні;
- проаналізувати особливості окремих етапів впровадження державно-приватного партнерства в контексті його історії;
- вивчити новітні підходи до вирішення проблем взаємодії держави і бізнесу, проаналізувавши зарубіжний та вітчизняний досвід реалізації державно-приватного партнерства;
- дослідити перешкоди й ризики успішного впровадження проектів ДПП в Україні та запропонувати напрямки удосконалення державно-приватного партнерства в Україні.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, що складаються в процесі становлення державно-приватного партнерства в Україні.

Предметом дослідження є інструменти, механізми, форми державно-приватного партнерства.

Методи дослідження. Теоретико-методологічною основою дослідження, виходячи з поставленої мети і сформульованих завдань, є система взаємодоповнюючих та спеціальних методів, направлених на отримання об'єктивних результатів з позицій комплексного, системного та структурно-функціонального підходів. Теоретичну базу дослідження склали праці вітчизняних і зарубіжних вчених, що стосується теми магістерської роботи.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В НАУКОВІЙ ЛІТЕРАТУРІ

1.1. Визначення та характеристики публічно-приватного партнерства

Останніми десятиліттями в багатьох країнах світу відбуваються суттєві інституціональні зміни в тих сферах, які раніше завжди перебували в державній власності і діяли в рамках державного управління. Зокрема, це стосується електроенергетики, автодорожного та залізничного транспортів, комунального господарства, портів, аеропортів, магістральних трубопроводів, а також об'єктів соціальної інфраструктури. Зараз існує практика надання державою в довго- та середньострокове користування приватним компаніям об'єктів цих галузей, за умови здійснення державою регулювання і контролю за їх діяльністю.

У сучасному розумінні партнерство державного і приватного секторів означає таку форму співпраці між державними органами влади та світом бізнесу (підприємництва), що має на меті забезпечити фінансування, будівництво, відновлення, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг [2; 26; 29]. Відмінною характеристикою публічно-приватного партнерства є те, що воно формується для досягнення як соціально важливих, так і економічно вигідних цілей.

Необхідність та обґрунтованість системи партнерських відносин між державним і приватним сектором, формування їх взаємодії обумовлюється ідеєю відповідності між формуванням інститутів приватної власності і процесом управління економічного розвитку, а також намаганнями забезпечити більш високий рівень ефективності економіки, що функціонує на засадах приватної власності у порівнянні з господарством, основаним на державній власності та прямому державному управлінні. Згідно з сучасними

уявленнями, економічний ефект партнерства державного і приватного секторів полягає в тому, що суспільство отримує більш якісні товари та вищий рівень обслуговування при скороченні витрат.

Термін «публічно-приватне партнерство» (ППП) застосовується з початку 90-х років ХХ століття, хоча не можна казати про існування єдиної європейської моделі PPP.

Згідно з Європейським звітом про PPP, виданим у 2009 році, спектр форм співпраці в рамках PPP є доволі різноманітним: у деяких країнах поняття PPP співвідноситься виключно з концесією, коли послуги, що надаються, оплачують споживачі (фінансування інфраструктури на концесійних засадах є загальноприйнятою практикою у Великій Британії, Франції, Італії та Іспанії) [30; 38; 53]. У інших країнах публічно-приватне партнерство передбачає будь-яку форму аутсорсингу та спільних підприємств, створених державним та приватним секторами. Публічно-приватне партнерство визначають також якугоду, укладену урядом з приватним оператором – надавачем послуг для отримання послуги визначеної якості та кількості за встановленої ціни на певний період часу.

Поняття «публічно-приватне партнерство» часто перекладається як «державно-приватне партнерство», «приватно-державне партнерство», «публічно-приватне партнерство». Найбільш близьким до відображення змісту концепції уявляється поняття «публічно-приватне партнерство» (скорочено – PPP), до того ж воно найбільш точно відтворює й сутність відносин, оскільки в якості публічного партнера в закордонній практиці часто виступають не лише органи державної влади, але й органи місцевого самоврядування, потужні громадські організації та благодійні фонди. Проте у працях українських науковців найчастіше використовується поняття «державно-приватне партнерство», скорочено – ДПП, як таке, що більш однозначно сприймається науковою громадськістю, оскільки система публічного управління в Україні ще перебуває в процесі формування. У країнах із перехідною економікою, де недостатньо розвинуті інститути

громадянського суспільства, пропозиції про партнерство, як правило, надходять від органів державної влади чи місцевого самоврядування. В таких умовах термін «державно-приватне партнерство» більш правильно відображає провідну роль держави [23; 26]. У цій роботі терміни «державно-приватне» та «публічно-приватне» партнерство вживатимуться як синоніми.

Мета партнерства полягає у поєднанні найкращих сторін державного і приватного секторів для обопільної вигоди, а різноманіття видів, форм і сфер застосування публічно-приватного партнерства роблять його універсальним механізмом для рішення цілого ряду довгострокових задач – від створення і розвитку інфраструктури до розробки та адаптації нових перспективних технологій. Для забезпечення участі приватного сектору в реалізації соціально-важливих інфраструктурних проєктів, держава повинна створювати прийнятний для обох сторін баланс ризиків і переваг.

Хоча загальноприйнятого визначення публічно-приватного партнерства для інфраструктури не існує, у відповідності до Зеленої книги про публічно-приватне партнерство, йому притаманні певні спільні характеристики, що об'єднують всі проєкти публічно-приватного партнерства, а саме:

- відносно тривалий термін відносин, який передбачає співпрацю партнерів, що представляють державний і приватний сектори в різних аспектах запланованого інфраструктурного проєкту;

- метод фінансування проєкту, частково за рахунок приватного сектору, іноді шляхом застосування більш складних схем із залученням різних сторін [30; 32].

Проте, в окремих випадках державні кошти є достатніми і можуть доповнювати фінансування, що забезпечується приватним сектором.

Важлива роль економічного оператора, який виступає на різних етапах проєкту (проєктування, впровадження, фінансування). Партнер, який представляє державний сектор, зосереджується, переважно, на визначенні цілей, яких необхідно досягнути в контексті загальносуспільних інтересів;

якості послуг, що надаються, і цінової політики; та бере на себе відповідальність за моніторинг відповідності встановленим цілям.

Розподіл ризиків між партнерами, які представляють державний і приватний сектори. Хоча партнерство між державним і приватним секторами не обов'язково означає, що партнер, який представляє приватний сектор, приймає на себе всі ризики або навіть більшу частину ризиків. Точний розподіл ризиків визначається в кожному окремому випадку у відповідності до здатності сторін щодо оцінювання, контролю та управління ризиками.

Проект ППП повинен також передбачати проектування, будівництво, експлуатацію та/або утримання основних фондів у поєднанні з приватним фінансуванням. Упродовж терміну дії проекту ППП платежі спрямовуються партнером з державного сектору на користь приватного партнера та узгоджуються з рівнем та якістю фактично наданих послуг. Це визначення не стосується інвестицій, що вносяться регульованими підприємствами, рефінансування проектів, приватизацію, що передбачає продаж основних фондів чи аутсорсинг послуг. У той же час, усі проекти, в яких мають місце сплати споживачів, приховані сплати, сплати за доступ або змішані платежі, вважаються такими, що представляють різні форми розподілу ризиків між партнерами.

Таким чином, проекти публічно-приватного партнерства мають певні характеристики, що відрізняють їх від інших форм відносин держави і приватного бізнесу:

- щоб розглядати проект як форму публічно-приватного партнерства, він повинен ґрунтуватись на довгостроковому договорі (наприклад, у випадку концесії – до 50 років) з чітко розподіленими ризиками між приватним і державним партнерами;
- специфічні форми фінансування проектів, перш за все, за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами, або спільне інвестування декількох учасників;

– реалізація партнерських відносин у конкурентному середовищі, коли для відбору партнера приватного сектору проводиться конкурс за участю декількох потенційних учасників;

– розподіл відповідальності між партнерами, який передбачає, що державний партнер визначав цілі проекту у контексті інтересів суспільства, а також кількісні та якісні показники, виконує моніторинг реалізації проекту, а приватний партнер здійснює оперативну діяльність на різних етапах проекту: розробки, фінансування, будівництва та експлуатації, управління, реалізації послуг споживачам.

Функції та обов'язки партнерів, які представляють приватний і державний сектори, можуть бути різними в рамках окремих проектів з надання тих чи інших суспільно важливих послуг, але загальна роль та відповідальність органів місцевої влади залишається незмінною.

Партнерство державного і приватного секторів – це один із шляхів забезпечення високого рівня функціонування інфраструктури та пов'язаних з нею послуг. Але партнерство не стає заміником сильного та ефективного механізму державного управління й процесу формування і прийняття рішень на місцях. У будь-якому випадку органи влади несуть відповідальність за надання суспільно важливих послуг у такий спосіб, що якнайкраще захищає та підтримує суспільні інтереси.

Партнерство державного і приватного секторів набуває різноманітних форм відповідно до ступеню залучення приватного та державного секторів та відповідно до рівня ризику, який приймають на себе сторони.

В першу чергу, це – контракти, які держава дає приватним компаніям: на виконання робіт та надання суспільних послуг, на поставку продукції для державних потреб тощо [9; 20]. Система короткострокових контрактів достатньо поширена в господарській практиці органів державної влади як за кордоном, так і в Україні.

Інша група форм партнерства державного і приватного секторів охоплює орендні/лізингові відносини, що виникають у зв'язку з передачею

державою в оренду приватному сектору своєї власності: будівель, виробничого обладнання тощо. В якості оплати за користування державним майном приватні компанії сплачують орендну плату.

Ще однією поширеною формою партнерства державного і приватного секторів є державно-приватні компанії. Участь приватного сектору в капіталі державного підприємства може передбачати акціонування і створення спільних підприємств. Ступінь свободи приватного сектору в прийнятті адміністративно-господарських рішень визначається в такому випадку його часткою в акціонерному капіталі. Чим менша частка приватних інвесторів у порівнянні до держави, тим вужчий спектр самостійних рішень вони можуть приймати без втручання держави.

Національна рада з питань публічно-приватного партнерства США пропонує наступну класифікацію форм ППП:

- партнерства, створені з метою якнайшвидшої реалізації пріоритетних інфраструктурних проектів і, таким чином, створені згідно з процедурою пакетного тендеру;
- партнерства, створені для залучення управлінської експертизи приватного партнера для реалізації великих і комплексних програм;
- партнерства, пріоритетною метою яких є залучення нових технологій, розроблених у приватному секторі;
- партнерства, які мають на меті залучити різноманітні фінансові ресурси, доступні для бізнесу;
- партнерства, які дозволяють забезпечити сприятливі умови для розвитку інфраструктури, створеної приватним партнером [14; 51; 55].

У міжнародній практиці найбільш поширеною контрактною формою партнерства державного і приватного секторів, що використовується при реалізації масштабних проектів, вважається концесія [3; 25].

В рамках цієї класичної моделі публічний (державний) сектор передає об'єкт інфраструктури або право надавати послугу приватному оператору, який здійснює управління ППП упродовж встановленого терміну. Досить

часто контракт передбачає проектування і будівництво об'єкту для надання послуги. Типова термінологія для таких контрактів описує в цілому і їх функції. Контракти, в яких передбачено декілька функцій, є концесійними, або контрактами проектування – будівництво – фінансування – експлуатація, оскільки охоплюють всі вищевказані елементи: фінансування, проектування, будівництво, управління і технічне обслуговування. Переважно подібні види контрактів фінансуються за рахунок споживачів (наприклад, плата за питну воду, газ та електрику, громадський транспорт тощо, однак це не поширюється на соціальні проекти публічно-приватного партнерства в таких сферах як охорона здоров'я, освіта, оборона).

Інша модель, яка набула розвитку у Великій Британії, заснована на приватній фінансовій ініціативі. Сьогодні ця модель адаптована для застосування в Канаді, Франції, Нідерландах, Португалії, Ірландії, Норвегії, Фінляндії, Австралії, Японії, Малайзії, США і Сінгапурі як складова програми реформ з надання державних послуг [20].

На відміну від класичної концесійної моделі в рамках приватної фінансової ініціативи, контракти щодо державних послуг і робіт, які фінансуються приватним сектором, охоплюють ті ж самі елементи, але з практичних міркувань зазвичай сплачуються не споживачам, а державою, наприклад, вуличне освітлення, лікарні, школи, автомобільні дороги з «тіньовою сплатою», коли плата за користування залежить від обсягу транспортного потоку і виконується державою за фіксованими ставками. Головним елементом фінансування, завдяки якому місцеві органи влади в змозі платити приватному сектору за такі проекти, є кредити, що надаються центральною владою. Приватна фінансова ініціатива – це не просто різновид запозичень; запозичення повертаються після закінчення терміну угоди постачальником послуг, який несе ризик у випадку, якщо послуга належної якості не була надана. У такому випадку місцеві органи влади передають приватному партнеру відповідальність за розробку схеми співпраці й ризику, пов'язані з реалізацією проекту. У результаті вартість такого запозичення

виявляється вищою у порівнянні з вартістю звичайного державного запозичення (хоча може стати і меншою, якщо врахувати краще управління ризиками по проекту).

Ці дві моделі сформували основу для різних видів контрактів і способів передачі ризиків, завдяки чому стає можливим розподіл сфер відповідальності між партнерами в проектах ППП. Зазвичай використовують такі моделі для опису типових партнерських угод:

1. «Придбання – будівництво – експлуатація»: передача державної власності приватній структурі на умовах контракту, згідно з яким майно повинно бути модернізовано та експлуатуватись упродовж встановленого терміну. Державний контроль здійснюється впродовж терміну дії контракту про передачу майна у власність.

2. «Будівництво – володіння – експлуатація»: приватний сектор фінансує, будує, володіє та експлуатує споруду або надає послугу на основі безстрокового володіння або оренди. Державні обмеження встановлюються в контракті, шляхом функціонування постійної регулюючої установи.

3. «Будівництво – володіння – експлуатація – передача»: структура приватного сектору отримує франшизу на фінансування, будівництво та експлуатацію об'єкту (а також на стягнення сплати за користування) на певний період, після закінчення якого право власності повертається державі.

4. «Будівництво – оренда – експлуатація – передача»: структура приватного сектору отримує франшизу на фінансування, проектування, будівництво та експлуатацію орендованого об'єкту (а також на стягнення сплати за користування) на період оренди; при цьому вноситься орендна плата.

5. «Будівництво – експлуатація – передача»: приватний сектор проектує, фінансує і будує нову споруду на основі довгострокової концесійної угоди та експлуатує її упродовж терміну дії цієї угоди. Після

закінчення терміну дії угоди право власності повертається державному сектору.

6. «Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація»: приватний сектор проектує, фінансує, будує та експлуатує новий об'єкт на основі і в період довгострокової оренди. Приватний сектор передає новий об'єкт державному сектору після закінчення терміну дії оренди.

7. «Участь у фінансуванні»: структура приватного сектору (зазвичай, компанія з надання фінансових послуг) фінансує проект напряму або за допомогою різних фінансових механізмів, наприклад, через випуск цінних паперів (облігацій).

8. «Контракт на експлуатацію та обслуговування»: приватна компанія згідно з умовами контракту впродовж встановленого терміну експлуатує майно, яке належить державному сектору. Право власності на майно зберігається за державою. Варто зазначити, що цю форму часто не розглядають як ППП і відносять до групи сервісних контрактів або контрактів на обслуговування.

9. «Проектування – будівництво»: приватний сектор проектує і будує об'єкти інфраструктури на основі будівельного контракту для задоволення потреб державного сектору в послугах, які часто надаються за фіксованою вартістю. Таким чином, ризик перевищення бюджету покладається на приватний сектор. Варто зазначити, що цю модель також досить часто не розглядають як типову для ППП, а скоріше, як контракт на виконання державного замовлення.

10. «Право на експлуатацію»: приватний оператор отримує право (ліцензію) на виробництво і надання суспільної послуги, зазвичай, на певний період. Ця модель часто застосовується в проектах, пов'язаних з інформаційними технологіями [1; 3; 16; 20; 25].

Поряд з існуючим широким спектром видів і форм партнерства державного і приватного секторів Європейська Комісія віднедавна розрізняє:

– концесії договірною характеру, за якими партнерство державного і приватного секторів базується виключно на договірних відносинах. Відповідно до цього, приватному оператору за виконану роботу чи надані послуги гарантується винагорода від держави та/або безпосередніх користувачів. Такі концесії регулюються директивами ЄС щодо проведення публічних тендерів;

– концесії інституційного характеру, за якими співпраця між державним і приватним сектором відбувається в рамках певної структури. Ці концесії охоплюють усі форми спільних підприємств між державними та приватними учасниками [3; 7; 23].

Варто звернути увагу на те, що публічно-приватне партнерство має певні відмінності від системи державних закупівель. Система державних закупівель застосовується для придбання необхідних товарів і послуг, а також для використання можливості обрати серед багатьох постачальників найбільш ефективного для економії витрат. Публічно-приватне партнерство є більш довгостроковим, витратним і складним з точки зору застосування фінансових механізмів. Часто ППП отримує право експлуатації після закінчення терміну дії контракту, право стягнення плати з користувачів і визначення ключових сфер відповідальності, наприклад, проектування, будівництво, фінансування, технічна і комерційна експлуатація, обслуговування тощо. Тим не менш, ППП пов'язане з традиційною системою закупівель в контексті того, що постачальники в рамках реалізації проекту публічно-приватного партнерства обираються на основі регламентованих процедур проведення державних закупівель.

Кожна з наведених вище форм ППП має свої переваги і недоліки, тому структура проекту публічно-приватного партнерства повинна узгоджуватись з пріоритетними потребами сектору та цілями проекту.

Враховуючи широкі можливості щодо вибору найбільш доцільної форми публічно-приватного партнерства, державний сектор розглядає

питання щодо партнерства з приватним сектором, якщо склалися наступні умови та обставини:

- послуги не можуть бути надані або проект не може бути реалізований за наявних ресурсів або досвіду тільки місцевого органу влади.
- приватний оператор може забезпечити вищий рівень якості послуг у порівнянні з тим, який міг би бути наданий самостійно місцевим органом влади.
- приватний оператор може забезпечити більш швидкі темпи реалізації інфраструктурного проекту у порівнянні з тим, якби це було реалізовано тільки в рамках державного сектору.
- споживачі послуги підтримують ідею залучення приватного оператора.
- існує можливість для конкуренції між потенційними приватними операторами.
- існує необхідна законодавча база.
- проект чи послуга створює можливість для інновацій.
- існують можливості для прискорення економічного розвитку.

Таким чином, партнерство державного (публічного) і приватного секторів не можна розглядати як панацею у вирішенні проблем, що постають у сфері інфраструктурних послуг, однак регіональні та місцеві органи влади можуть розглядати та оцінювати суттєві переваги застосування механізму партнерства з приватним сектором у прийнятному контексті соціально-економічного розвитку окремого регіону або міста.

1.2. Історія розвитку публічно-приватного партнерства

Юридична та економічна практика концесійних форм партнерства держави і приватного сектору, як найбільш поширеної форми публічно-приватного партнерства, сформувалась ще в період середньовіччя в процесі будівництва нових укріплених міст та облаштування нових земель у південно-західному регіоні Франції в XII-XIII ст. У відповідності до контрактів на володіння для укріплених міст цілі села передавалися їх мешканцям на основі колективних довгострокових договорів, за якими мешканці зобов'язувались облаштовувати поселення.

Упродовж XVI-XVII ст. європейські монархи, особливо у Франції, поступалися проведення громадських робіт своїм «фінансовим інвесторам», яких називали антрепренерами (від фр. *antepreneur* – підприємець). Зокрема, до таких видів робіт відносились: будівництво та облаштування русла річок і каналів, покриття доріг, збір сміття, освітлення вулиць, доставка пошти, громадський транспорт і навіть оперні театри [25; 38; 39]. Подібна система існувала в багатьох європейських країнах: наприклад, концесії на канали у Великобританії, зокрема, концесія на Оксфордський канал від 1791 р.

Протягом XVII ст. масштабні концесійні контракти, переважно у сфері громадських робіт (канали, мости, дороги), поєднували в собі наступні характеристики, які пізніше стали основою для проектів публічно-приватного партнерства в сучасному розумінні:

- уповноваження діяти впродовж тривалого терміну;
- великомасштабні інвестиції з боку підприємців в об'єкти важливого суспільного значення;
- право стягувати платню зі споживачів за користування послугами.

В XIX ст. концесії найбільш активно розвивались у залізничному транспорті, а також у сфері муніципальних послуг. Коли пропозиції від підприємців стали більш чисельними, а це відбулося наприкінці XIX ст. і

стосувалось будівництва мостів і залізниць, було запроваджено систему проведення конкурсу пропозицій з подальшими переговорами. Органам державної влади потрібно було забезпечити засоби і підтримувати бажання кандидатів завершувати контракт. Це обумовило і становлення чинної міжнародної практики в галузі публічно-приватного партнерства.

У Франції першим концесійним об'єктом став Південний канал, збудований в XVII ст., що з'єднав узбережжя Атлантики та Середземного моря. Законодавство у сфері надання суспільних послуг діє у Франції з часів Наполеона.

Дві суттєві характеристики притаманні французькому підходу:

1. Велика кількість контрактів у різних секторах економіки (водопостачання/водовідведення, відходи, електропостачання, порти, аеропорти, музеї, автомобільні дороги, інші види транспорту тощо);
2. Контракт має визначену структуру, в тому числі й перелік визначених контрактних положень.

Розвиток французької традиції впродовж століть мав своїм результатом докладну і вичерпну договірну структуру. Досвід вказував на труднощі, які можуть виникати у реалізації довгострокових договорів. Таким чином, сформувалася збалансована договірна структура проектів публічно-приватного партнерства.

Британський досвід демонструє той принцип, що громадські роботи та послуги можуть успішно виконуватись та надаватись приватним сектором, тоді як роль державного сектору повинна бути зосереджена на його ключових завданнях і функціях [3; 39; 45].

Хоча традиції двох європейських країн і мають певні відмінності, їх об'єднує застосування схожих методів укладання комплексних довгострокових угод, що пов'язують приватний і державний сектори.

Проекти публічно-приватного партнерства мають свою історію і в сусідніх з нами країнах. У деяких країнах світу десятки тисяч кілометрів залізничних колій в другій половині XIX – на початку XX ст. були збудовані

на концесійній основі. У період НЕПу в СРСР концесії відіграли позитивну роль як інструмент стабілізації економіки. В період відбудови після громадянської війни проекти цієї форми публічно-приватного партнерства дали значний прибуток у казну у формі дольових відрахувань від обороту концесійних підприємств, сплати концесійних платежів, податків, орендної плати, зборів і т. ін. Концесії сприяли і модернізації обладнання підприємств, підвищенню кваліфікації робочої сили, а в соціальному плані – зменшенню рівня безробіття. За кількістю концесій та обсягом капіталовкладень перше місце обіймала в СРСР переробна промисловість (24 концесії), сільське господарство (7 концесій) та торгівля (7 концесій). В окремих галузях концесійне виробництво давало значну частку продукції. Зокрема, наприкінці 1927 року концесійні підприємства виробляли марганцю 40 %, золота – 35 %, міді – 12 %, одягу – 22 % [3; 25; 39].

За походженням капіталу 40 концесій були німецькими, 20 – британськими, 15 – американськими (США), 6 – норвезькими, 5 – польськими, 5 – японськими, 4 – австрійськими, 4 – шведськими, 4 – італійськими, 3 – французькими, 3 – фінськими, 3 – датськими, 2 – голландськими, 17 інвестувалися з інших країн.

У період НЕПу ефективність концесійної політики виявилась настільки високою, що було розроблено спеціальний план досягнення за її допомогою збалансованого розвитку різних секторів економіки на основі передових технологій.

Загалом, концесія не є новим поняттям і для України. В середині XIX ст. в Києві діяли окремі водогони з паровими машинами і насосами для забезпечення міста водою. Однак централізованого водопроводу не було. Місто інтенсивно забудовувалося багатопверховими будинками, носити воду вручну на горішні поверхи ставало дедалі важче. 1865 року в Київському відділенні відомства шляхів сполучення розробляється проект водогону вартістю півмільйона рублів. Через брак коштів міська влада запропонувала концесію терміном на 50 років. Її очолив видатний інженер та

успішний підприємець А. Є. Струве. Він висловив готовність створити свою акціонерну компанію і запропонував Думі такі умови: «Відведення місця від міста для будівництва водопідйомного закладу та надання у 60-річне користування водопроводами... Громада бажає одержати за бочку води за 9 коп, відро – за 1/4 коп, водопій худоби – за 1 коп. із голови. На 100 сажнів водопровідних труб буде влаштовано кран для одержання води під час пожежі, крім того, 4 басейни з фонтанами, з яких користування водою відрами для власного споживання – безплатне». 9 липня 1870 року між міською Думою і Струве був підписаний договір [3; 25; 39; 45].

Урочисте закладення споруд майбутньої водогінної мережі відбулося 22 травня 1871 року в Міському саду. Було побудовано три водонапірні вежі: дві в Міському саду (нині там музей води комунального підприємства «Водоінформаційний центр») і одна на Володимирській гірці. За проектом архітектора А. Шілле споруджено машинні станції. Біля міських купалень пробурили чотири артезіанські свердловини, проклали 24 км водопровідних труб. 1 березня 1872 року водопровідною магістраллю ринула вода. Одним із перших об'єктів, який було підключено до централізованого водогону, був Маріїнський палац. Вода з Дніпра подавалася на Хрещатик, Велику Васильківську, Олександрівську вулиці, Бібіківський бульвар. До 1874 року в Києві налічувалося вже 147 садиб із водопроводами, 1304 з колодзями, 78 користувалися відкритими водоймами, зовсім без води залишалися 3845 садиб.

1890 року довжина водопроводу сягала вже 60 кілометрів, вода подавалася до двох тисяч садиб. На початку ХХ ст. у Києві спалахнула епідемія холери. Це змусило владу перевести місто на артезіанське водопостачання. У квартири киян аж до 1939 року надходила питна вода відмінної якості. Водопровідна концесія проіснувала до 1914 р., потім влада викупила водоканал.

Під час Другої світової війни державно-приватне партнерство у формі концесій перестало приносити плоди в основному через її негативні економічні наслідки для інвесторів.

1.3. Стан правового забезпечення ДПП в Україні

В Україні протягом тривалого часу формуються правові засади для розвитку окремих форм ДПП. Нині законодавчу базу розвитку ДПП становлять: Конституція України, Цивільний кодекс України [50], Господарський кодекс України [6], законодавчі акти України, серед яких:

– Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 р. № 2404-VI [42], який визначає правові, економічні та організаційні засади взаємодії держави та приватних партнерів, регулює відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням і розірванням договорів, які підписуються в рамках ДПП, а також установлює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів;

– Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14 вересня 1999 р. № 1039-XIV (зі змінами) [4], який регулює відносини, що виникають у процесі укладення, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції щодо пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони;

– Закон України «Про концесію» від 3 жовтня 2019 р. № 155-IX [11], визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах), а також особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг та інших об'єктів загального користування на умовах концесії;

– Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21 жовтня 2010 р. № 2624-VI [44], яким передбачено спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора.

Наявність спеціального закону про ДПП не завжди є обов'язковою умовою успішного функціонування цього механізму. Це підтверджує досвід Нідерландів або Туреччини, які, як ми бачили вище, займають одні з провідних позицій на європейському ринку ДПП. З іншого боку, про зворотне свідчить практика реалізації проектів у Франції, яка, є лідером як за кількісним, так і за вартісним показником розвитку співпраці між державою та бізнесом [5, с. 276]. Крім законів, окремі питання розвитку ДПП регулюються постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ДПП. У представленій нижче таблиці (Табл.1.1) проаналізовано ряд нормативних актів стосовно ДПП.

Таблиця 1.1

Розвиток нормативно-методичного забезпечення ДПП в 2011-2020 рр.

Документ	Питання, що врегульовуються документом
1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства» від 9 лютого 2011 р. № 81	Порядок визначає процедуру надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства. Державний партнер готує звіт про виконання договору, що подається до уповноваженого органу виконавчої влади з питань державно-приватного

	партнерства, який проводить моніторинг, узагальнює та оприлюднює результати здійснення державно-приватного партнерства. Затверджена форма звіту, перелік показників.
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними» від 16 лютого 2011 р. № 232	Методикою визначено види можливих ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, методи їх оцінки та форми управління ними. Методика застосовується під час проведення аналізу ефективності державно-приватного партнерства, прийняття рішень про його здійснення, розподіл ризиків між державним і приватним партнерами, укладення договору між ними.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства» від 17 березня 2011 р. № 279	Порядок визначає процедуру надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної власності, форми надання державної підтримки.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства» від 11 квітня 2011 р. № 384	Затверджено Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим. Порядок визначає механізм підготовки та проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства, визначення переможця конкурсу та укладення відповідних договорів. Затверджено Порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства. Порядок визначає механізм проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства.
5. Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України «Про затвердження форми подання пропозиції щодо здійснення державно-приватного партнерства» від 16 серпня 2011 р. № 40	Затверджено Форму подання пропозиції щодо здійснення державно-приватного партнерства.
6. Наказ Міністерства економічного	Затверджено Форму техніко-

<p>розвитку і торгівлі України «Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» від 27 лютого 2012 р. № 255</p>	<p>економічного обґрунтування здійснення державно-приватного партнерства. Затверджено Методику проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства. Методика визначає основні параметри та показники перевірки ефективності здійснення державно-приватного партнерства</p>
<p>Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 рр., схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2013 р. № 739-р</p>	<p>Метою Концепції є визначення єдиного підходу до розроблення механізму ефективної взаємодії між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, приватним сектором та інститутами громадянського суспільства на засадах державно-приватного партнерства для забезпечення успішної реалізації проектів, спрямованих на поліпшення показників національної економіки, якості життя населення і стану навколишнього природного середовища.</p>
<p>Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 7 червня 2016 р. № 944 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними»</p>	<p>Наказ, відповідно до якого методологічні рекомендації використовуються під час аналізу ефективності державно-приватного партнерства, прийняття рішень щодо його реалізації, розподілу ризиків між державними та приватними партнерами на будь-якій стадії партнерства між державними та приватними компаніями, укладання угоди між ними.</p>
<p>Постанова КМУ від 26 квітня 2017 р. № 298 «Про затвердження Порядку заміни приватного партнера за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства» Втрата чинності від 7 липня 2020 р.</p>	<p>Цей Порядок визначав механізм заміни приватного партнера у разі невиконання ним своїх зобов'язань за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства.</p>
<p>Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України «Про затвердження Положення про департамент інвестицій» від 3 березня 2020 р. № 431</p>	<p>Департамент інвестицій є структурним підрозділом Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, основним завданням якого є забезпечення формування та реалізація державної інвестиційної політики, зокрема з управління державними інвестиціями, державної політики у сфері державно-приватного партнерства, створення і функціонування індустріальних (промислових) парків.</p>

Закон України «Про концесію» від 3 жовтня 2019 р. № 155-ІХ.	Цей Закон визначає правові, фінансові та організаційні засади реалізації проектів, що здійснюються на умовах концесії, з метою модернізації інфраструктури та підвищення якості суспільно значущих послуг.
---	--

Розглядаючи можливі форми ППП в Україні, варто порівняти концесію – порівняно нову форму, і оренду.

Поняття та правові засади регулювання відносин державного та комунального майна, а також умови та порядок її здійснення з метою підвищення ефективності використання державного і комунального майна, визначаються Господарським кодексом України [6] та Законом України «Про концесію» [11].

Концесія – це надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб’єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об’єкта концесії (строкове платне володіння) [3; 13; 39]. Концесія відбувається за умови взяття суб’єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов’язань по створенню (будівництву), суттєвому поліпшенню та (або) управлінню (експлуатації) об’єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику.

Надання об’єкту у концесію відбувається на підставі концесійного договору. Претендентом на отримання об’єкту у концесію визнається суб’єкт підприємницької діяльності (юридична або фізична особа), резидент або нерезидент, який подав заявку на участь у концесійному конкурсі.

Відповідно до зазначеного Закону у концесію можуть надаватися об’єкти права державної чи комунальної власності, які використовуються для здійснення діяльності у ряді сфер господарської діяльності, зокрема у сферах водопостачання, водовідведення та очищення стічних вод, надання послуг,

пов'язаних з постачанням, споживачам тепла, надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері, охорони здоров'я, будівництва та експлуатації готелів, туристичних комплексів, кемпінгів та інших відповідних об'єктів туристичної індустрії тощо.

Об'єктами права державної та комунальної власності, які надаються у концесію є:

- майно підприємств, які є цілісними майновими комплексами або системою цілісних майнових комплексів;
- об'єкти незавершеного будівництва та законсервовані об'єкти, які можуть бути добудовані з метою використання їх для надання послуг;
- спеціально збудовані об'єкти відповідно до умов концесійного договору.

Якщо для здійснення концесійної діяльності необхідні земельні ділянки, вони надаються в користування концесіонеру на умовах оренди на термін дії концесійного договору.

Об'єкти права державної чи комунальної власності, надані у концесію, не підлягають приватизації протягом дії концесійного договору. У разі прийняття після завершення строку дії концесійного договору рішення про приватизацію майна об'єкта концесії, у колишнього концесіонера виникає право на викуп цього майна згідно з умовами приватизації, якщо у зв'язку з виконанням умов договору концесії це майно було створено концесіонером або здійснено його поліпшення вартістю не менш як 25 відсотків вартості майна на момент приватизації.

Передача концесіонером своїх майнових прав відповідно до концесійного договору третім особам можлива тільки за згодою концесієдавця. Відносини щодо надання в концесію об'єктів державної чи комунальної власності регулюються концесійним договором. Визначення переліку об'єктів права комунальної власності, які можуть надаватися у концесію, здійснюється тільки на пленарних засіданнях відповідних рад. Уповноважений орган місцевого самоврядування приймає рішення про

надання концесії на об'єкт за результатами концесійного конкурсу. У разі, коли після оголошення концесійного конкурсу заявку на участь подав лише один претендент, концесійний договір може бути укладений з цим претендентом шляхом погодження з ним істотних умов договору.

Відповідно до Закону підставою для недопущення претендента до участі у конкурсі може бути неподання у заявці необхідної інформації, подання її у неповному обсязі або подання неправдивої інформації.

Концесійний договір укладається на термін, зазначений у договорі, який має бути не менше 10 років та не більше 50 років. Концесійний договір вважається укладеним з дня досягнення домовленості з усіх істотних умов і підписання сторонами тексту договору. Концесійний договір підлягає державній реєстрації.

21 жовтня 2010 р. Верховна Рада України ухвалила Закон «Про особливості передачі в оренду та концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» [44]. Закон визначає особливості передачі в оренду чи концесію лише тих об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності, особливості оренди та концесії таких об'єктів. Дія цього закону поширюється на відносини, пов'язані з:

- передачею в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності;
- передачею в концесію об'єктів незавершеного будівництва та законсервованих об'єктів, що перебувають у комунальній власності, які можуть бути добудовані з метою їх використання для провадження діяльності у сферах водопостачання, водовідведення та очищення стічних вод, надання послуг, пов'язаних з постачанням споживачам тепла;
- наданням концесії на створення (будівництво) об'єкта централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення.

Законом встановлено, що рішення про передачу в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності, приймають:

- стосовно об'єктів, що перебувають у комунальній власності територіальної громади села, селища, міста – відповідні сільські, селищні, міські ради;

- стосовно об'єктів, що перебувають у спільній власності територіальних громад і в управлінні районної, обласної ради – відповідна районна, обласна рада за дорученням відповідних рад територіальних громад.

Органи, уповноважені приймати рішення про передачу в оренду та концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, здійснюють відбір орендарів і концесіонерів виключно шляхом проведення конкурсу. Умови конкурсу погоджуються з центральним органом виконавчої влади з питань житлово-комунального господарства.

Відносини, пов'язані з передачею в оренду майна державних підприємств або підприємств, що знаходяться у держаній або комунальній власності (надалі – підприємства), а також відносини між орендарями та орендодавцями щодо громадського використання державного та комунального майна регулюються Господарським кодексом України [4] та Законом України «Про оренду державного та комунального майна» [43].

У відповідності до Закону України «Про оренду державного та комунального майна» об'єктами оренди можуть бути:

- цілісні майнові комплекси підприємств, їх структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць). При цьому грошові кошти та цінні папери, з урахуванням дебіторської та кредиторської заборгованості, орендодавець надає орендареві на умовах кредиту за ставкою рефінансування Національного банку України, а інші оборотні матеріальні засоби викуповуються орендарем;

- нерухоме майно (будівля споруди, приміщення) та інше окреме індивідуально визначене майно підприємств;

– майно, що не увійшло до статутних фондів господарських товариств, створених у процесі приватизації.

Орендодавцями відповідно є: Фонд державного майна України, його регіональні відділення та представництва – щодо цілісних майнових комплексів підприємств, що перебувають у державній власності; органи, уповноважені органами місцевого самоврядування управляти майном – щодо цілісних майнових комплексів підприємств, які перебувають у комунальній власності; підприємства – щодо окремого індивідуально визначеного майна та нерухомого майна, загальна площа якого не перевищує 200 кв. м. на одне підприємство, а з дозволу органів зазначених вище – також щодо структурних підрозділів підприємств (філій, цехів, дільниць) та нерухомого майна, що перевищує площу 200 кв. м.

Орендарями згідно з Законом можуть бути господарські товариства, створені членами трудового колективу підприємства, юридичні особи та громадяни України, фізичні та юридичні особи іноземних держав, міжнародні організації, особи без громадянства [43]. Ініціатива щодо укладання договору оренди може виходити від осіб, які можуть бути орендарями. Пропозиція може надходити від орендодавців. Орендодавець може оголосити конкурс на право оренди майна, в порядку, передбаченому законом.

При наявності ініціативи щодо оренди цілісного майнового комплексу, орендодавець повідомляє трудовий колектив підприємства, щодо майна якого подано заяву про оренду. Відповідно трудовий колектив має право прийняти рішення про оренду цілісного майнового комплексу підприємства або його структурного підрозділу, утворити господарське товариство та подати орендодавцю заяву щодо оренди відповідного майна.

Укладення договору оренди здійснюється за умови відсутності заяви господарського товариства, створеного трудовим колективом або чинного орендаря, який належним чином виконував свої обов'язки.

За наявності заяв про оренду цілісного майнового комплексу підприємства (за умови відсутності заяви господарського товариства, створеного членами трудового колективу) від двох або більше фізичних або юридичних осіб, орендар визначається орендодавцем шляхом проведення конкурсу. Порядок проведення конкурсу для об'єктів, що перебувають у комунальній власності, визначається органами місцевого самоврядування. У разі проведення конкурсу орендодавець надсилає копії проекту договору та інших матеріалів відповідно органу Антимонопольного комітету та органу, уповноваженому управляти майном, у п'ятиденний термін після дати оголошення матеріалів конкурсу.

Окрім істотних умов, що встановлені законом, за згодою сторін можуть бути передбачені й інші умови договору оренди. Умови договору оренди є дійсними на весь термін дії договору і навіть у випадку, коли після укладення договору законодавством встановлені правила, що погіршують становище орендаря.

Договір вважається укладеним з моменту досягнення сторонами домовленості з усіх істотних умов та підписання сторонами тексту договору. Термін договору оренди визначається за погодженням сторін і не може бути менший ніж 5 років, якщо орендар не пропонує менший термін. За погодженням сторін термін може бути продовжений.

Передача об'єкта оренди відбувається на умовах і в строки, визначені договором. Орендоване майно (крім приміщень, споруд та іншого індивідуально визначеного майна) включається на баланс орендаря із зазначенням, що це майно є орендованим.

Орендним підприємством визнається підприємство, створене орендарем на основі оренди цілісного майнового комплексу існуючого державного або комунального підприємства з метою здійснення підприємницької діяльності. Припинення діяльності підприємства, майно якого передано в оренду, здійснюється шляхом його реорганізації через приєднання до орендаря. Приєднання підприємства або його структурного

підрозділу до орендаря здійснюється за відповідним рішенням органу управління орендаря. Орендар стає правонаступником прав та обов'язків підприємства відповідно з договором оренди. Працівникам підприємства, що припинили свою діяльність, і з якими орендар не уклав трудові договори, забезпечуються соціально-правові гарантії відповідно до законодавства як для працівників, що звільняються у зв'язку із змінами в організації виробництва та праці.

Орендна плата вноситься незалежно від наслідків господарської діяльності. Річна орендна плата за користування цілісним майновим комплексом підприємства не може перевищувати 10% вартості орендованого майна. Орендарям збиткових підприємств, а також об'єктів, що мають важливе соціальне значення, орендодавець може надати пільги щодо орендної плати. Порядок визначення таких підприємств, а також умови надання пільг встановлюються Кабінетом Міністрів України – для підприємств державної форми власності, органами місцевого самоврядування – для підприємств комунальної форми власності. Орендна плата вноситься, як правило, у грошовій формі, хоча залежно від специфіки виробництва може бути встановлена натуральна або грошово-натуральна форма орендної плати.

Основна відмінність цих форм публічно-приватного партнерства відображена вже у визначенні понять «оренда» та «концесія».

Так, «оренда» – це засноване на договорі термінове платне користування майном, яке необхідне орендарю для здійснення підприємницької та іншої діяльності. «Концесія» ж – це надання із метою задоволення громадських потреб юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії. Крім того, істотна відмінність концесії від оренди – у встановленому законодавством порядку припинення дії концесійного договору та договору оренди. Якщо договір оренди може бути припинений у випадку приватизації об'єкта оренди, то для концесійного

договору ця умова виключається, оскільки під час його дії об'єкт не підлягає приватизації.

Таким чином, це надає право та гарантію, з одного боку, концесіонеру – самостійно управляти об'єктом концесії протягом тривалого періоду (не менше 10 років), а, з іншого боку, концесієдавцю – залучати інвестиції в розвиток зданого в концесію об'єкта, зберігати його в комунальній власності та одержувати додатковий прибуток в бюджет (за умови постійного контролю за концесійною діяльністю). Відповідно до діючого законодавства комунальне підприємство, майно якого передане в оренду, припиняє свою діяльність шляхом реорганізації через приєднання до орендаря. Таким чином, відповідно з договором оренди, орендар стає правонаступником прав та обов'язків підприємства, що було реорганізовано, тобто приймає на себе всі його права та зобов'язання (в тому числі і боргові).

Комунальне підприємство, майно якого передається у концесію, припиняє свою діяльність шляхом ліквідації. Таким чином, після завершення процедури ліквідації всі його зобов'язання вважаються погашеними.

Відповідно до Закону України «Про оренду державного та комунального майна» [43] не допускається одностороння відмова від договору оренди. У разі невиконання однією стороною умов договору оренди, на вимогу іншої сторони договір може бути розірваний за рішенням суду. Відповідно до умов Типового концесійного договору концесієдавець має право в односторонньому порядку відмовитися від концесійного договору на об'єкти тепло-, водопостачання у разі невиконання або неналежного виконання концесіонером істотних умов договору. Договір вважається розірваний з дати повідомлення концесієдавцем про відмову від договору.

Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство», для реалізації державно-приватного партнерства можуть підписуватися договори про концесію, спільну діяльність, розподіл продукції тощо. Документ визначає правові, економічні та організаційні засади взаємодії

держави та приватних партнерів, регулює відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням і розірванням договорів, які підписуються в рамках державно-приватного партнерства, а також установлює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів.

Згідно закону, державно-приватне партнерство – співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами

У законі сформульовані основні ознаки публічно-приватного партнерства, серед яких:

- забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;
- довготривалість відносин (від 5 до 50 років);
- передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;
- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Закон передбачає, що державно-приватне партнерство може застосовуватися для регулювання відносин, які виникають при реалізації проектів у ряді сфер. Зокрема, йдеться про пошук, розвідку родовищ корисних копалин, їхній видобуток; виробництво, транспортування і поставку тепла та розподіл і поставки природного газу; будівництво і/або експлуатацію автострад, шляхів, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктуру.

Державно-приватне партнерство також може реалізовуватися в таких сферах, як машинобудування; збирання, очищення та розподіл води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура і спорт; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; обробка відходів; виробництво, розподіл і поставки електричної енергії; управління нерухомістю.

Крім того, документ визначає об'єкти, які можуть бути предметом державно-приватного партнерства, а також умови проведення конкурсу з визначення приватного партнера, умови підписання договорів в рамках зазначеного партнерства, норми щодо контролю над виконанням договорів, укладених в рамках державно-приватного партнерства [5].

Згідно закону, проекти ДПП повинні забезпечити вищу ефективність діяльності, ніж у разі її здійснення лише державним партнером, Такий підхід до розуміння ДПП в цілому відповідає загальноновизнаним вимогам до таких проектів, зокрема принципам, сформульованим Європейською Комісією.

РОЗДІЛ 2

ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

2.1. Особливості застосування механізму ППП в зарубіжних країнах

За останні 10-15 років реалізовані тисячі великих і малих, успішних і невдалих концесійних проектів. Концесійне законодавство існує більш ніж в 120 країнах світу з різним суспільним і державним устроєм.

Спектр об'єктів, збудованих в рамках концесійних угод, надзвичайно широкий: від грандіозного проекту століття «Євротунель» вартістю 15 млрд. дол. США до контрактів муніципальних органів влади у сфері дозвілля і відпочинку вартістю в декілька тисяч доларів. Більше всього концесій відмічається в сферах водопостачання і каналізації, газового і електроенергетичного господарства, автодоріг та залізниць, міського будівництва, лісового господарства, розробки надр. Загалом, з 1990 по 2009 рр. в Європейському Союзі було укладено більше 1300 угод з ППП загальною вартістю капіталу, що перевищує 250 млрд. євро [3; 39; 52; 54].

За кількістю угод за проектами публічно-приватного партнерства в Європейському Союзі провідне місце обіймають Велика Британія, Португалія, Франція, Німеччина, Іспанія та Італія, і саме на ці країни припадає приблизно 92% укладених угод ППП.

За даними ЕРЕС (European PPP Expertize Centre) станом на вересень 2010 р. було укладено 67 угод за проектами публічно-приватного партнерства із загальними обсягами фінансування в 13.9 млрд. євро [48; 56]. З 1990 по 2020 роки в країнах ЄС реалізовано 2023 проекти загальною вартістю 406,3 млрд. євро. До 2006 року спостерігалось поступове збільшення кількості угод та обсягів фінансування. Однак під впливом світової фінансово-економічної кризи з 2008 р. мало місце подальше скорочення як договорів ДПП, такі і обсягів капіталовкладень. Водночас

протягом аналізованого періоду існує невідповідність між зменшенням обсягів залучених інвестицій та збільшенням кількості угод. Це пояснюється довготривалістю реалізації проєктів, які були укладені до 2007 р. та продовжували реалізовуватись. Отже, згідно з дослідженнями, проведеними Європейським інвестиційним банком протягом 2016-2020 рр. в ЄС реалізується 210 проєктів ППП з обсягом інвестицій 58,7 млрд. євро [5, с. 271-272].

Слід зазначити, що в різних країнах Європи розвиток механізму ППП відбувається різними темпами: якщо у Великобританії, Франції, Німеччині даний механізм вже досить розвинений, то є і інші країни, які не володіють значним досвідом реалізації ППП або тільки почали опановувати цей механізм співпраці.

Розподіл проєктів ППП серед країн-учасниць у 2016-2020 р. наведено у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Розподіл проєктів ППП серед країн-учасниць ЄС у 2016-2020 р.

Країна	Кількість проєктів ППП, од.	Вартість проєктів ППП, млрд. євро
Франція	67	13,54
Великобританія	58	10,29
Німеччина	22	6,63
Туреччина	16	12,68
Нідерланди	11	4,93
Італія	9	4,05
Бельгія	7	4,05
Австрія	5	0,44
Греція	5	1,02
Литва	4	0,07
Іспанія	3	0,57

Продовження табл. 2.1		
Польща	2	0,47
Сербія	2	0,79
Болгарія	1	0,88
Фінляндія	1	0,17
Словакія	1	1,00

Джерело: 5, с. 272.

Аналіз європейського ринку розвитку ППП за останні 5 років показав, що Франція займає лідируючу позицію як за кількісним критерієм, так і за вартістю укладених угод серед країн-учасниць ЄС. Також серед країн з великою кількістю проєктів із застосування механізму ППП слід відзначити Великобританію, яка протягом 2016-2020 займала першу позицію серед інших країн, а також Туреччину, Німеччину та Нідерланди. Інші країни мають значно нижчі показники як за кількістю, так і за вартістю проєктів.

У галузевому розрізі у країнах Європейського Союзу пріоритетною сферою державно-приватного партнерства у 2016-2020 рр. за кількістю угод є сфера освіти, якій належить найбільша частка угод серед загальної кількості проєктів. Також значна кількість угод спостерігаються у сфері транспорту, охорони здоров'я, навколишнього середовища та телекомунікацій. Незначною залишається частка в сферах захисту, громадського порядку та безпеки, відпочинку та культури, надання суспільних послуг та житлово-комунального господарства.

У свою чергу, у вартісному виразі, найбільша частка приватних інвестицій спрямована на фінансування розвитку транспортної інфраструктури. Значно менша, але також значна частка інвестиційних ресурсів серед інших секторів спрямована в розвиток освіти, охорони здоров'я, навколишнє середовище та телекомунікації. Найменша частка капіталовкладень припадає на сфери надання суспільних послуг, захист, громадський порядок та безпеку, житлово-комунальне господарство, відпочинок та культуру. У процесі відбору та підготовки проєктів публічно-

приватного партнерства органи державної влади повинні звертати увагу на ті сектори економіки, в яких така взаємодія може виявитись найбільш успішною і доцільною.

Зокрема, Велика Британія зосередила проекти ППП на таких об'єктах інфраструктури, як школи, госпіталі, тюрми, оборонні об'єкти і автомобільні дороги. Канада значну кількість проектів ППП виконує в таких галузях, як енергетика, транспорт, захист навколишнього середовища, водні ресурси, водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти, інформаційні технології, охорона здоров'я, освіта.

Греція виконує переважно проекти ППП в транспортній галузі, зокрема стосовно автомобільних доріг та аеропортів. Ірландія визначила такі ППП, як автомобільні дороги та міські транспортні системи.

Австралія в якості пріоритетних напрямків для ППП визначила транспорт і системи життєзабезпечення міст.

Нідерланди застосовують механізм ППП в громадському житловому секторі та системах життєзабезпечення міст.

Іспанія реалізовує проекти ППП в галузі платних автомобільних доріг та системах життєзабезпечення міст.

США переважно виконує проекти ППП, які об'єднують природоохоронну діяльність, і життєзабезпечення сільських населених пунктів [3; 10; 20; 39].

Проекти публічно-приватного партнерства впродовж багатьох років впроваджуються в секторі водопостачання та водовідведення. Наприклад, концесії на будівництво та експлуатацію об'єктів водопостачання та очистки стічних вод функціонують у Франції впродовж принаймні п'ятдесяти років, що стало поштовхом для розвитку великих і диверсифікованих приватних компаній-операторів об'єктів водопостачання та водовідведення.

З введенням у дію вимог директив Європейської Комісії щодо якості питної води та очистки стічних вод суттєво зросла і відповідальність органів державної влади в питанні забезпечення споживачів якісною питною водою.

Для того, щоб виконати вимоги директив, багато з країн повинні інвестувати значні кошти в будівництво нових або реконструкцію існуючих об'єктів водопостачання та очистки стічних вод. В результаті країни, які дотепер не залучали до цієї комунальної сфери приватний сектор, розглядають можливість використання технологій, досвіду та ресурсів приватного сектору для виконання вимог зазначених вище директив.

Разом з тим механізм державно-приватного партнерства активно функціонує і в країнах, що розвиваються. За результатами недавнього дослідження Світового банку, яке стосувалось реалізації 65 великих проектів публічно-приватного партнерства в секторі комунального водопостачання та водовідведення на основі таких форм ППП, як контракти на управління, договори концесії та оренди, протягом останніх 15 років в 32 країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою, найбільші успіхи приватних операторів полягають у підвищенні ефективності господарської діяльності та якості послуг.

Наприклад, переважна більшість приватних операторів, діяльність яких була розглянута Світовим банком, успішно скоротили втрати води, особливо в Західній Африці, Бразилії, Колумбії і Марокко. Хоча в окремих випадках не вдалось досягти значного прогресу, і показники втрати води залишались дуже незадовільними (більше 50%). Проведений аналіз також вказав на те, що залучення приватного оператора може суттєво підвищити рівень збору платежів за надані послуги. За даними зазначеного дослідження в країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою спостерігається постійне зростання кількості населення, що обслуговується приватними операторами з водопостачання (зокрема, завдяки збільшенню частки приватного сектору в Алжирі, Китаї, Малайзії) [39; 49; 58]. Тим не менш, багатьом концесіонерам не вдалось інвестувати обіцяні фінансові ресурси у відповідності до початкових зобов'язань і, відповідно, плани щодо охоплення населення відповідними послугами не були повністю виконані.

У той же час, концесії, які поєднували приватне і публічне фінансування (наприклад, в Колумбії, Еквадорі та Аргентині), а також договори оренди з інвестиційними зобов'язаннями, в рамках яких інвестиції переважно напряду фінансуються державним партнером, виявились більш успішними стосовно розширення доступу населення до водопостачання.

Декілька рядків варто присвятити досвіду Чилі. Успіхи Чилі щодо поліпшення ефективності водопровідно-каналізаційного господарства пов'язані з трьома основними факторами:

- стан водопровідно-каналізаційного господарства до залучення приватного сектору;
- стабільність політики в галузі;
- якість нормативно-правової бази, що передбачає:
 - чіткий розподіл ролей між залученими органами, які відповідають за регулювання і нагляд, а також розмежування цих функцій і діяльності з надання послуг;
 - регулювання, спрямоване на забезпечення операційної та інвестиційної ефективності;
 - зосередження на стабільному і вільному доступі до послуг (зокрема, через надання субсидій найбільш вразливим верствам населення);
 - процес моніторингу, що передбачає перевірку результатів діяльності операторів і високі штрафи у випадку невиконання зобов'язань;
 - інноваційний механізм врегулювання суперечок, які виникають між регулюючими органами та операторами (зокрема, в частині регулювання тарифів), через експертні консультації тощо [32; 46].

Аналіз динаміки розвитку державно-приватного партнерства у світі у регіональному розрізі свідчить про те, що у період 2016-2020 років реалізовується 1777 проєкти державно-приватного партнерства з обсягом залучених інвестицій 415,55 млрд. дол. Найбільша кількість проєктів припадає на країни Східної Азії та Тихоокеанського регіону та країни Латинської Америки та країни Карибського басейну, а саме 707 та 431

проектів відповідно. Найменше проектів реалізується у регіоні Близького Сходу та країнах Північної Африки – 69 проектів. Подібна ситуація стосується й обсягів інвестицій в інфраструктурні проекти. Найбільший обсяг інвестицій у проекти ДПП спостерігається у країнах Східної Азії та Тихоокеанського регіону, а найменший – у країнах Близького Сходу та країнах Північної Африки, що складає 171,03 млрд. дол. та 10,82 млрд. дол. Відповідно [5, с. 274-275].

Найбільш активно механізм ДПП серед країн, що розвиваються у аналізованій період реалізовується у Китаї, де реалізується 543 проекти загальною вартістю 98,68 млрд. дол. Друге місце займає Бразилія з 215 проектами та обсягом інвестицій 56,44 млрд. дол, третє – Індія (198 проектів на суму 33,13 млрд. дол.) [39; 49; 58]. Віднедавна проекти публічно-приватного партнерства поширюються на ті сфери, в яких значно зросло фінансове навантаження з точки зору традиційних обов'язків та функцій, покладених на державний сектор, зокрема це стосується управління відходами.

З економічних причин, а також зважаючи на питання збереження навколишнього середовища, місцеві органи влади все менше розглядають традиційні сміттєзвалища/полігони твердих побутових відходів (ТПВ) як єдиний прийнятний варіант щодо вирішення проблеми відходів та забруднення навколишнього середовища. Більш сучасні методи, такі як «відходи – в енергію» та сортувальні станції потребують значних інвестицій та спеціалізованих технологій.

Вибір прийнятної форми публічно-приватного партнерства базується на всебічному аналізі тих же передумов для проекту ППП, що і в інших секторах комунальної інфраструктури, таких як водопостачання, водовідведення і теплопостачання, та включає в себе розгляд обсягів та масштабів проекту, можливостей для застосування економічно обґрунтованих тарифів та співвідношення розподілених ризиків.

У Ванкувері (Канада), було прийнято рішення про укладення спільної угоди з приватним сектором з модернізації захоронення промислових відходів для використання в комерційних цілях. Угодою було передбачено утилізацію метану і вуглекислого газу для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

В рамках укладеної угоди ППП приватний партнер взяв на себе зобов'язання з проектування, фінансування і будівництва теплоелектростанції. Планувалося, що теплоелектростанція буде використовувати газ, отриманий з органічних відходів, в якості альтернативного джерела енергії, та реалізуватися приватним партнером для потреб місцевої промисловості: тепло, що вивільняється в процесі виробництва електроенергії, використовується для підігріву води і продається приватним партнером великому тепличному комплексу для задоволення потреб в опаленні. Приватна компанія і місто (міська адміністрація) розподіляють доходи від продажу виробленої електроенергії і теплової енергії.

Міська адміністрація Ванкуверу виступає в якості державного партнера. Місту належить ділянка, де відбувається захоронення відходів, місто також управляє звалищем, яке перебуває у власності міста. Приватним партнером виступає компанія з виробництва електроенергії, яка здійснює проектування, фінансування, будівництво і управління проектами комбінованого виробництва теплової та електричної енергії, а також спеціалізується на їх продажу. Компанія підзвітна міністерству енергетики і природних ресурсів Канади, є покупцем і дистриб'ютором електроенергії. Ще одним приватним партнером виступає агропромисловий сектор, який купує гарячу воду для використання в тепличному господарстві.

У 2001 р. місто оголосило конкурс на пошук партнера з фінансування, проектування, будівництва, управління та ефективного використання (з точки зору прибутковості) проекту комбінованого виробництва теплової та електричної енергії. На конкурс надійшло 5 пропозицій від приватних

компаній, кожна з яких була розроблена на абсолютно різних підходах до утилізації і захоронення відходів. За результатами оцінки пропозицій в 2002 р. міською радою було затверджено і підписано контракт ППП терміном на 20 років. Згідно із прийнятою структурою контракту місто продовжує управляти захороненням відходів (полігоном твердих побутових відходів). Будівництво трубопроводу довжиною 2,9 км було здійснено приватним оператором для збору і передачі газу з місця захоронення відходів найближчому аграрному комплексу шляхом спорудження між ними електростанції з комбінованого виробництва теплової та електричної енергії.

Будівництво електростанції завершилось в 2003 р., і в тому ж році об'єкт почав працювати з повним навантаженням (початкове навантаження складало 5,55 МВт на рік і збільшилось до 7,4 МВт в рік після введення в експлуатацію в 2004 р. четвертого генератора). Використання газу з органічних відходів подібним способом сприяє скороченню викидів вуглекислого газу в атмосферу в більшій мірі, ніж їх переробка шляхом спалювання, і може порівнятися з видаленням 6000 автомобілів з доріг Канади [5; 39; 49; 58]. За угодою, міська адміністрація не здійснює будь-яких виплат приватним партнерам, які беруть участь в проекті, але гарантує поставку газу з органічних відходів протягом 20 років згідно з контрактом. У такий спосіб місто приймає ризик обмеження поставок в рамках проекту, але в той же час, мінімізує цей ризик через збереження відповідальності над управлінням системою збору газу. Загальний обсяг інвестицій в проект з боку приватних партнерів склав близько 10 млн. доларів. Доходи від продажу електричної енергії відходять приватному партнеру за виключенням 10% виплат місту.

Соціально-економічні переваги проекту:

- проект сприяє створенню додаткових робочих місць (близько 300);
- Ванкувер отримує прибуток до 300 тис. доларів в рік від реалізації проекту, що дозволить покривати поточні експлуатаційні витрати;

– проект публічно-приватного партнерства перетворив досить дорогу програму захисту навколишнього середовища в більш ефективну економічну програму і створив додаткове джерело прибутку для міста.

Крім того, реалізація проекту сприяє скороченню викидів парникових газів приблизно на 200 тис. т. в рік, що відповідає викидам вуглекислого газу близько 40 тис. автомобілів; проект сприяє видобутку близько 500 тис. ГДж енергії в рік, що відповідає потребам в електроенергії від 3 тис. до 4 тис. домогосподарств; проект сприяє скороченню споживання природного газу аграрним комплексом на 20%.

Програма суперкластерів є новою ініціативою, яку просуває канадський федеральний уряд, щоб зміцнити найперспективніші кластери Канади та дозволити інноваційним компаніям працювати більш продуктивно у пошуках ресурсів та доступу до інформації, знань і технологій. Програма інноваційних суперкластерів має багато позитивних результатів як новітня платформа з перегляду інноваційної стратегії Канади на основі моделі державно-приватного партнерства [37].

Публічно-приватні партнерства найбільш поширені в комунальній і транспортній інфраструктурі, і в той же час у багатьох країнах світу набувають поширення проекти ППП і в окремих секторах соціальної інфраструктури, таких як охорона здоров'я, освіта, туристична галузь та збереження культурної спадщини.

Публічно-приватні партнерства в сферах освіти та охорони здоров'я формуються, виходячи із наступного:

– освіта та охорона здоров'я – це основоположні сфери діяльності для національного розвитку;

– характер сфер охорони здоров'я та освіти як суспільного блага, а також необхідні зусилля і ресурси для задоволення потреб суспільства в цих двох сферах діяльності потребує тісного співробітництва всіх залучених сторін як державного, так і приватного сектору.

Публічно-приватні партнерства у зазначених сферах є досить поширеними у Великій Британії, що підтверджується збільшенням кількості відповідних проектів з 1% у період 1995-1999 рр. до майже 20% у період 2005-2009 рр. від загальної кількості ППП в різних секторах транспортної, комунальної та соціальної інфраструктури. Для континентальної Європи публічно-приватні партнерства у галузі освіти – це відносно нове явище, і їх кількість в цих країнах залишається незначною.

Велика Британія також є одним з світових лідерів за кількістю укладених угод ППП у галузі охорони здоров'я. Якщо у період 1990-1994 рр. публічно-приватні партнерства склали близько 5% від загального обсягу інвестицій у галузь охорони здоров'я Великої Британії, то у період 2005 – 2007 рр. цей показник зріс до 40%. У галузі освіти проекти із залученням приватного фінансування складають близько 19%.

В інших країнах проекти ППП в галузі охорони здоров'я не набули такого широкого застосування, хоча, безперечно, і залишаються прийнятною та доцільною для розгляду формою залучення інвестицій в умовах обмеженості бюджетних ресурсів.

В Австралії перша програма з реалізації ППП в галузі освіти була завершена у 2005 р. В рамках цієї програми було збудовано дев'ять шкіл в Новому Південному Уельсі загальною вартістю 129 млн. дол. США. Успіх програми обумовив реалізацію другого етапу програми, за якою на період 2006-2009 рр. було заплановано будівництво 10 шкіл загальною вартістю 168 млн. дол. США. Три інші провінції Австралії – Квінсленд, Південна Австралія та Вікторія готуються до залучення приватних компаній/консорціумів до фінансування, проектування, будівництва, ремонту та утримання шкільних будівель, але при цьому надання освітніх послуг залишається за державними органами [5; 39; 49; 53; 57; 58].

Уряд Єгипту підписав цілий ряд угод з приватними партнерами терміном на 15-20 років, спрямованих на проектування, фінансування та утримання 300 шкіл в 23 регіонах.

Приклади окремих країн Європи також підтверджують зацікавлення їхніх урядів та перспективність ефективного партнерства в цій галузі. Провінція Фландрія у Бельгії затвердила проект публічно-приватного партнерства, у відповідності до якого планується відібрати єдиний консорціум для фінансування, будівництва та утримання всіх шкіл, споруджених в рамках ініціативи приватного фінансування для того, щоб отримати найкращі результати від економії на масштабі.

Німеччина також застосовує механізм ППП в освітній галузі шляхом укладання угод з приватними операторами на ремонт, утримання та управління 90 школами в провінції Оффенбах строком на 15 років, а також на ремонт та управління 7 школами в Кельні строком на 25 років.

Уряд Індії у своєму п'ятирічному плані на 2019-2024 рр. підтвердив необхідність участі приватного сектору у наданні послуг як у галузі охорони здоров'я, так і в галузі освіти [5; 49; 58].

Механізм ППП для реалізації проектів, пов'язаних із збереженням пам'яток історії та культури переважно застосовується для спорудження нових об'єктів (музеї, бібліотеки), що пояснюється наступними причинами:

- програми публічно-приватного партнерства зосереджуються, в більшості випадків, в тих сферах, які визначені в якості загальнонаціональних або регіональних/місцевих пріоритетів (транспортна галузь, охорона здоров'я, освіта);

- більшість проектів публічно-приватного партнерства в даній сфері передбачають будівництво нових об'єктів, на противагу реконструкції старих (навіть історичних) споруд, та базуються на визначених довгострокових схемах фінансування.

В той же час, існує й інший підхід до реалізації проектів ППП стосовно культурної спадщини.

Зокрема, у Франції компанія Culture-Espaces, дочірня компанія групи Suez забезпечує делеговане управління та розвиває цілий ряд історичних об'єктів без державних дотацій. Компанія Culture-Espaces – одна з небагатьох

в Європі, яка забезпечує комплексне управління багатьма історичними будівлями та музеями від імені державних і приватних організацій. Зазначені організації уповноважують компанію впродовж тривалого терміну здійснювати популяризацію, організацію культурно-освітньої діяльності та загальне управління об'єктами історії та культури. Компанія шляхом організації регулярних виставок, впровадження освітніх програм та нових технологій значно розширює кількість відвідувачів та підтримує постійний інтерес до таких об'єктів культурної спадщини. Ефективний менеджмент прилеглих територій дозволяє генерувати додаткові кошти для проведення реставраційних робіт [54; 58].

За даними Європейського інвестиційного банку, в період 2008-2017 рр. у ЄС реалізовувалося більше ніж 6000 проєктів ППП. У різноманітні державні інфраструктурні проєкти загальний обсяг інвестицій за участю приватного капіталу становив у 2017 році 107, 5 млрд євро. Протягом останніх 15 років середній обсяг інвестицій у проєкт має тенденцію до зростання і становив у 2017 році 351 млн євро (для порівняння у 2016 році ця цифра складала 174 млн євро) [20, с. 130].

Таким чином, завдяки механізму ППП, приватний оператор забезпечує кращий рівень обслуговування широкого кола відвідувачів та долучається до реконструкції об'єктів. Діяльність в рамках інфраструктурних проєктів викликала зацікавлення до форм залучення приватних інвестицій і в інших сферах. Зокрема, розглядається можливість організації партнерства в галузі охорони здоров'я, переробки сміття, благоустрою та інших галузях міського господарства.

2.2. Сучасний стан розвитку ДПП в Україні

За даними Світового банку щодо проєктів ДПП в сфері інфраструктури [46], в Україні протягом 1992-2011 років було реалізовано 25 проєктів, в які

інвестовано 12 млн дол. США, з них близько 11,5 млн дол. США – в сфері телекомунікацій (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Проекти ДПП в Україні в 1992-2011 рр., за оцінкою Світового банку

Сфера реалізації проекту	Кількість проектів, одиниць	Обсяг інвестицій, млн. дол. США
Енергетика	12	225
Телекомунікації	10	11416
Транспорт	1	130
Водопостачання та каналізація	2	202
Всього	25	11973

Кількість проектів державно-приватного партнерства в Україні щороку зростає. Однак, незважаючи на збільшення загальної кількості проектів державно-приватного партнерства, результативність та ефективність їх виконання не простежується.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 1 січня 2021 р. на засадах ДПП укладено 192 договори. При цьому, спостерігається позитивна тенденція до збільшення кількості проектів ДПП. Якщо на початок 2016 р. на засадах державно-приватного партнерства функціонувало 186 проектів, то на початок 2021 р. – 192 проекти. Водночас серед них реалізувалось на цю дату лише 39 договорів, зокрема 29 концесійних договорів, 6 договорів про спільну діяльність, та 4 договори укладені з використанням іншої договірної форми. При цьому більшість договорів (153) не реалізується, зокрема 118 – не виконується, 35 – розірвані/закінчився термін дії. Дані щодо загальної вартості таких проектів, на жаль, відсутні.

Доцільно зауважити, що відповідні угоди реалізувалися станом на 1 січня 2021 р. лише у 16 областях України (табл. 4). Так, найбільше таких угод реалізується в Миколаївській (7), Львівській (5), Київській (4), Донецькій (4), Закарпатській (4) та Запорізькій областях [5, с. 271-272]. Станом на 1 січня

2023 р. за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні на умовах ДПП укладено 193 договори, з яких реалізується 18 договорів (9 – концесійних договорів, 5 – договорів про спільну діяльність, 4 – інші договори), 162 договори не реалізується (116 – не виконується, 46 – розірвані/закінчився термін дії), 13 призупинені у зв'язку зі збройною агресією російської федерації [24; 47]. Зазначені проекти реалізуються у різних сферах господарської діяльності, зокрема, найбільша кількість проектів зосереджена у сфері збору, очищення та розподілення води (13 проектів). Значна частина проектів державно-приватного партнерства в Україні також реалізується у сфері виробництва, транспортування і постачання тепла та розподілу і постачання природного газу (8 проектів).

До складу проектів ДПП, згідно методології Світового банку [46], включено проекти, що реалізуються на основі договорів управління, оренди, концесії, продажу активів. При цьому проект вважається ДПП, якщо участь приватного партнера у його реалізації становить не менше 25 %, а проект продажу активів – якщо хоча б 5 % акцій належать приватним власникам. Такий підхід до розуміння ДПП не відповідає вимогам українського законодавства, згідно якого, зокрема, об'єкти ДПП не можуть бути приватизовані протягом усього строку дії угоди, об'єктами ДПП не можуть бути об'єкти, щодо яких прийнято рішення про приватизацію. Таким чином, наведені дані моніторингу Світового банку не можна вважати ілюстрацією реального стану розвитку ДПП в Україні. Між тим, офіційна систематизована інформація щодо ДПП в Україні відсутня.

Загалом слід констатувати, що практичне застосування ДПП не набуло достатнього розвитку в Україні, прикладів успішних інвестиційних проектів на принципах ДПП досі немає.

Зокрема, на сьогодні в Україні немає жодного діючого концесійного договору в сфері автомобільних шляхів. Було оформлено два договори концесії на будівництво автомобільних доріг: Львів-Краковець [34] та Львів-Броди [34; 47]:

1) у грудні 1999 р. було підписано першу в Україні концесійну угоду між Укравтодором та консорціумом «Концесійні транспортні магістралі» на будівництво та експлуатацію автомобільної дороги Львів-Краковець, яка мала стати складовою автомагістралі А-4 (Берлін-Вроцлав-Львів-Київ) третього Критського коридору. Загальна кошторисна вартість будівництва дороги становила близько 1,635 млрд грн [11]. Фінансування будівництва мало здійснюватись спільно: 60 % – за рахунок концесіонера, 40 % – за рахунок концесієдавця (Укравтодору). Завершення будівництва планувалось у 2012 р. до початку проведення фінальної частини чемпіонату Європи з футболу Євро-2012. Проте з початку реалізації проекту станом на листопад 2008 р. вартість виконаних робіт становила 37 млн грн, з них кошти концесіонера – 7,3 млн грн, кошти Укравтодору – 29,6 млн грн [12]. Тобто приватний партнер не виконував взяті на себе інвестиційні зобов'язання;

2) у грудні 2002 р. було підписано концесійну угоду між Укравтодором та ВАТ «Виробничо-наукова компанія «Розточчя СТ» на будівництво та експлуатацію автомобільної дороги Львів-Броди. Загальна кошторисна вартість будівництва дороги становила 2,7 млрд грн, фінансування будівництва мало здійснюватись спільно: 79 % – за рахунок концесіонера, 21 % – за рахунок Укравтодору. Станом на листопад 2008 р. концесіонером було погоджено місце розташування зазначеної автомобільної дороги та виконано проектних робіт на суму 2,4 млн грн [13].

Внаслідок фактичного невиконання умов концесійних договорів їх в судовому порядку було розірвано (договір на будівництво та експлуатацію автомобільної дороги Львів-Броди – у березні 2012 р.) з причин: 1) невідповідності умов концесійного договору умовам національного законодавства, яке сталось внаслідок змін у національному законодавстві про концесії та невиконання умов договору концесії (для договору концесії Львів-Краковець), 2) неспроможності приватного партнера виконати свої концесійні зобов'язання (для договору концесії Львів-Броди).

Водночас, потенційні можливості для запровадження концесійних проектів ДПП у сфері автомобільних доріг є доволі значними. За даними Державної служби автомобільних доріг України (Укравтодор), забезпеченість автомобільними дорогами з твердим покриттям становить 280 км на 1000 км² території (це у декілька разів менше, ніж у розвинених європейських країнах), 90 % доріг давно потребують ремонту. За розрахунками Укравтодору, у найближчі роки необхідно збудувати понад 4,5 тис. км автомобільних доріг, орієнтовна вартість цих робіт – 31,5 млрд дол. США. Таких коштів в державному бюджеті України немає.

Інвестиційні пропозиції щодо будівництва автошляхів, які розміщено на офіційному сайті Укравтодору, скоріше виконують функцію інформації про наміри. Укравтодором на рівні технічної тендерної документації розроблено два проекти: Автомагістраль I категорії від східного кордону України до автодороги Київ-Харків-Довжанський протяжністю 48,7 км та Автомобільна дорога Одеса-Рені протяжністю 261 км (входить до переліку Національних проектів). Проте тендерний конкурс за цими проектами свого часу не було оголошено через непогодження з боку Міністерства інфраструктури України з аргументацією, що держава не може гарантувати необхідне завантаження концесійних автошляхів для покриття платою за проїзд вартості будівництва та/або експлуатації автомобільної дороги, а це призводить до ризиків для Державного бюджету [15; 29; 47]. Інші моделі відшкодування повної чи часткової вартості концесіонеру не опрацьовуються.

Великий потенціал для розвитку концесійних відносин має сфера ЖКГ. Потреби підприємств ЖКГ в інвестиційних ресурсах сягають сотень мільярдів гривень для модернізації та відновлення житлового фонду і житлово-комунальної інфраструктури, підвищення енергоефективності будівель, зменшення обсягів споживання природного газу підприємствами комунальної енергетики, поліпшення якості питної води тощо.

Ведеться робота щодо запровадження окремих проектів ДПП і в інших сферах економіки. У 2011 р. ТОВ «ДТЕК» (Донбаська паливно-енергетична компанія) перемогла в конкурсі з концесії підприємств «Свердловантрацит» і «Ровенькиантрацит». Запланований обсяг капітальних інвестицій в «Ровенькиантрацит» в 2012-2016 роках становив майже 3 млрд грн, «Свердловантрацит» – 2,7 млрд грн[29; 45].

Невдалою була спроба запровадити ДПП на основі угоди про розподіл продукції щодо видобування вуглеводнів на континентальному шельфі Чорного моря. 19 жовтня 2007 р. була підписана угода між Україною та компанією «Венко Інтернешнл Лімітед» (США) про розподіл вуглеводнів, які видобуватимуться в межах Прикерченської ділянки надр континентального шельфу Чорного моря. Від укладеної на 30 років угоди Україна очікувала отримати більш ніж 15 млрд дол. США інвестицій для геологічного вивчення та видобутку вуглеводнів, а також видобутку понад 200 млн т вуглеводнів. Планувалось, що реалізація проекту забезпечить понад 200 млрд грн додаткових надходжень до бюджету та створення кількох тисяч нових робочих місць [19; 22]. Проте реалізація цього проекту не розпочалась. У травні 2008 р. Міністерство екології та природних ресурсів України скасувало спеціальний дозвіл на користування надрами, наданий компанії «Венко Прикерченська ЛТД» з огляду на порушення угоди, після цього суперечку намагались вирішити в Стокгольмському арбітражному суді. У квітні 2011 р. Кабінет Міністрів України схвалив Мирову угоду між державою Україна та компанією «Венко Прикерченська ЛТД».

Слід зазначити, що після прийняття закону про ДПП органи влади на регіональному та місцевому рівнях активізували роботу щодо формування організаційних засад розвитку ДПП: розробляються та приймаються місцеві програми розвитку ДПП, формуються бази інвестиційних проектів.

Певну роботу щодо інформаційно-методичної підтримки ДПП в Україні поводять громадські організації у взаємодії з органами влади та за фінансової і організаційної підтримки Агентства США з міжнародного

розвитку (USAID). Зокрема, вони організують навчально-методичні семінари, розповсюджують інформаційно-аналітичні та методичні матеріали щодо підготовки проектів ДПП тощо [9; 15].

Окремо варто зупинитися на прикладах угод ППП в галузі теплопостачання та водопостачання. У м. Чернігів Дві приватні компанії забезпечують місто теплом на основі договорів оренди: ТОВ «Технова» та ВАТ «Теплокомуненерго». В м. Краматорськ у 2006 р. компанія ContourGlobal разом з місцевою владою створили нову компанію – ТОВ «Краматорськтеплоенерго», яка орендує у міста енергогенеруюче обладнання теплоелектроцентралі потужністю 150 мВт строком до 50 років. Ця ТЕЦ, управління якою здійснює закордонна компанія, постачає електричну та теплову енергію населенню та основним промисловим підприємствам міста Краматорськ. В цілому у 2007-2009 рр. інвестиції в Краматорську ТЕЦ склали 20 млн. дол. США [24; 35]. Протягом цього часу була виконана повномасштабна реконструкція та модернізація основного і допоміжного обладнання Краматорської ТЕЦ.

У м. Кіровоград в 2006 р. цілісний майновий комплекс комунального підприємства «Кіровоградводоканал» був наданий в оренду на 49 років ТОВ «Водне господарство». За час роботи ТОВ «Водне господарство» впродовж 2006-2008 років фінансово-економічні показники підприємства погіршуються [17; 33]. Головною причиною різкого погіршення фінансового стану підприємства була невідповідність тарифів на послуги з водопостачання та водовідведення, що призвело до додаткових збитків майже на 2 млн. грн.

Основні проблеми на підприємстві:

- умови вкладення інвестицій у розвиток водопровідно-каналізаційного господарства м. Кіровограда договором оренди не передбачено;
- невідповідність затверджених тарифів собівартості послуг;

– зношеність основних фондів, висока енергоємність та ресурсотратність у виробничих процесах централізованого питного водопостачання та водовідведення.

У м. Артемівськ до сфери комунальної теплоенергетики на сьогодні в концесію переданий один цілісний майновий комплекс – МКП «Артемівськтепломережа» терміном на 40 років. У ході оголошеного та проведеного конкурсу був визначений переможець – литовська компанія, що зареєструвала на території України підприємство ТОВ «Артемівськенергія».

В 2007 р. з ТОВ «Артемівськенергія» був підписаний договір про передачу цілісного майнового комплексу МКП «Артемівськтепломережа» в концесію. Передача у концесію не надає право власності на майно концесіонеру, власником майна, переданого у концесію, залишається територіальна громада [23; 48].

До передачі в концесію МКП «Артемівськтепломережа» мало заборгованість зі сплати податків та зборів як місцевого значення, так і державного, розстрочені податкові зобов'язання, а також заборгованість перед Пенсійним фондом України на загальну суму 6695,8 тис. грн. Вся сума заборгованості була сплачена концесіонером за рахунок концесійних платежів майбутніх періодів до процедури передачі МКП «Артемівськтепломережа» в концесію.

У 2008 р. між власником (розпорядником) майна – Бердянською міською радою та ТОВ «Чиста вода – Бердянськ» (концесіонер) був укладений концесійний договір про надання в управління майна цілісного майнового комплексу ДКП «Бердянський міськводоканал» терміном на 30 років. У відповідності до умов концесійного договору концесіонер зобов'язаний інвестувати в технічне переоснащення та реконструкцію мереж водопостачання та водовідведення не менше ніж 120 млн. грн. власних та запозичених коштів. Не зважаючи на те, що передбачається повне покриття витрат, муніципалітет не підтримує підвищення тарифів із підвищенням витрат. Таким чином, підприємство функціонує у збиток і не має достатніх

ресурсів для покриття операційних та інвестиційних витрат, оскільки споживачі покривають лише 80% витрат на водопостачання, водовідведення і очищення стічних вод.

Наприкінці 2010 р. Львівська облдержадміністрація передала в концесію терміном на 49 років замок XVII ст. – пам'ятку архітектури і містобудування національного значення у селі Старе Село Пустомитівського району Львівської області [23, 34].

Учасникам концесійного конкурсу пропонувалось здійснити консервацію замку, виготовити проектно-кошторисну документацію реставрації та пристосування пам'ятки. Пропозиція претендента мала передбачити:

- проведення протиаварійних робіт;
- повний комплекс консерваційних робіт оборонних мурів;
- проведення ремонтно-реставраційних робіт з відновлення споруд комплексу із збереженням та відтворенням основної планувальної структури, фасадів замку;
- проведення реставраційних робіт на наріжних вежах, реставруючи при цьому білокам'яні елементи;
- влаштування повного комплексу інженерних мереж та комунікацій.

У відповідності до плану робіт на період 2010-2015 років концесіонер до 2012 року планує вивести пам'ятку з аварійного стану, до 2013 – відновити функціонально одну з веж, а до кінця 2015 року – ввести об'єкт в експлуатацію. Після відновлення, замок функціонуватиме як туристично-відпочинковий центр.

Замок у Старому Селі (XVII ст.) – пам'ятка архітектури національного значення. Він розташований у центрі села, котре відноситься до древніх поселень. Замок використовувався як оборонна споруда, тому неодноразово зазнавав руйнувань, але відбудовувався та зміцнювався [34].

Пам'ятка займає територію 1,1 га, оточена товстими мурами і стінами висотою до 8 м. Раніше замок мав шість башт, проте зараз залишилися лише три. Найкраще збереглася східна вежа із вцілілими зубцями корони. Нині пам'ятка перебуває у незадовільному стані – необхідно провести термінові протиаварійні та ремонтно-реставраційні роботи.

2.3. Простір впровадження проектів державно-приватного партнерства в Україні

У житлово-комунальному секторі України впродовж тривалого часу відчувається значна нестача фінансових ресурсів, необхідних для надання якісних послуг. Стан господарства обумовлений певними недоліками законодавчого регулювання та організації функціонування сектору, результатом чого стали труднощі у залученні необхідних інвестицій. Тим часом, потреби в інвестиціях в житлово-комунальний сектор постійно зростають через економічні проблеми і недостатні обсяги обслуговування сектору. На нашу думку, найбільш пріоритетними сферами для розвитку державно-приватного партнерства є централізоване теплопостачання, водопостачання і водовідведення.

Великий обсяг інвестиційних потреб енергетичного сектору України обумовлений їх значною недостатністю на протязі останніх 20 років. Щорічні інвестиційні потреби в галузі енергоефективності оцінюються на рівні 1-5 млрд. дол. США впродовж найближчих п'яти років. Згідно з Енергетичною стратегією України, затвердженою Кабінетом міністрів України в 2006 р. загальні інвестиційні потреби в контексті пропозиції енергетичного сектору оцінюються в більш ніж 1 трлн. грн. (200 млрд. дол. США) на період 2005-2030 рр., що обумовлює суттєво вищий рівень необхідних інвестицій у порівнянні до попередніх 15 років. Газовий сектор потребує інвестування близько 2 млрд. дол. США на рік впродовж наступних 5 років для модернізації компресорів, заміни застарілих трубопроводів і

газорозподільних станцій, а також оновлення систем обслуговування і контролю. В секторі теплопостачання реконструкція мереж, бойлерних та ТЕЦ також потребує принаймні 1,5 млрд. дол. США на рік. З іншого боку, інвестиційні потреби вугільної галузі складають 1,8 млрд. дол. США на рік для реалізації заходів з безпеки та збільшення пропозиції через зростаючі потреби. Енергетичний сектор (включаючи реконструкцію гідроелектростанцій, мережі, ядерний сектор і сектор відновлювальних джерел) потребує більш, ніж 2,6 млрд. дол. США на рік для модернізації існуючих основних фондів.

У той же час, енергетичний сектор залишається цікавим для інвесторів, в т.ч. у контексті біопалива.

Централізоване теплопостачання є критичним сектором з точки зору соціального значення і величезних багатомільйонних інвестиційних потреб. Централізованим теплопостачанням охоплено приблизно 2/3 будинків в Україні, що забезпечується близько 900 комунальними підприємствами.

На опалення через централізоване теплопостачання та індивідуальні котли припадає найбільший обсяг природного газу в Україні. Застарілі фонди і неефективне функціонування сектору дають 60% втрат в мережах генерації, передачі і кінцевого споживання. Найгірший сценарій справдився взимку 2006 р. в Алчевську, після чого послуги теплопостачання не надавались впродовж тривалого часу, і мешканців треба було відселити в помешкання з опаленням.

Централізоване опалення в будинках є суттєвим джерелом для енергозбереження, оскільки в Україні споживання тепла в будинках в декілька разів перевищує аналогічне споживання в країнах Західної Європи. Зростання попиту загострюється також втратами тепла в мережах, які приблизно вдвоє перевищують рівень втрат тепла в Західній Європі, а також неефективними технологіями котелень.

Тарифи на опалення не відображають реальних затрат, а їх затвердження є заполітизованим. Системи централізованого опалення

потребують запровадження обліку і контролю, зокрема з боку кінцевого споживача. Окремим питанням галузі є те, що опалення вважається соціальним благом і, відповідно, розглядається багатьма як таке, що повинно бути поза ринковими умовами. Таким чином, відбувається вплив на формування тарифів, що ускладнює утворення і функціонування ефективних підприємств в даному секторі.

Вважається, що внутрішні ціни на газ для опалення не покривають витрат на виробництво, і населення сплачує преференційні ціни за газ. Тарифи на опалення все ще залишаються в політичній площині, загальний обсяг субсидії на газ для централізованого опалення складає приблизно 2,4 млрд. дол. США на рік. Тарифи на централізоване опалення, які затверджуються на місцевому рівні, приблизно на 50% нижчі від тих, які існують в ефективних теплопостачальних підприємствах Західної Європи. В результаті, теплопостачальні підприємства не можуть повністю сплачувати за спожитий газ.

Облік споживання тепла кінцевими користувачами залишається відкритим питанням, оскільки дуже невеликий обсяг тепла в будинках охоплений системами обліку і контролю. В Києві, наприклад, лише 3% багатоквартирних будинків обладнані приладами обліку тепла, і лише 1,8% обладнані приладами обліку гарячої води. Без приладів обліку і регулювання споживачі не можуть контролювати своє споживання тепла, а підприємства не вмотивовані скорочувати величезні втрати в мережах [25; 37]. За відсутності приладів обліку неможливо точно визначити втрати тепла, що, у свою чергу, ускладнює процес покращення функціонування в даному секторі.

У 1995 р. Кабінет Міністрів затвердив національну програму, спрямовану на сприяння встановленню приладів регулювання і обліку води і тепла в житловому секторі. Через труднощі в реалізації програми уряд подовжив термін її впровадження, але програма все ще реалізується досить повільно.

Фінансові проблеми, які постають перед сектором, залишаються комплексними та взаємопов'язаними. Слабкий фінансовий стан підприємств теплоенергетики обумовлений недостатністю обігових коштів. Що, в свою чергу, спричинене невідповідними тарифами і неплатежами.

Зусилля із залучення інвестицій обмежені низькою кредитоспроможністю підприємств теплоенергетики та місцевих бюджетів. Приватний капітал зіштовхується з певними законодавчими та фінансовими бар'єрами. Будь-які значні інвестиції з боку міжнародних фінансових установ чи уряду вимагають комплексної стратегії для визначення органами влади і підприємствами теплоенергетики оптимального варіанту залучення необхідних інвестицій.

Централізованим водопостачанням охоплено близько 70% населення (лише 26% – в сільській місцевості) України. Вода постачається переважно з поверхневих горизонтів (75%), що вимагає складного комплексного очищення. 53% населення підключено до систем водовідведення та водоочищення (74% в містах і лише 9% в сільській місцевості).

Стосовно водопостачання і водовідведення поточний стан справ в Україні вказує на наступне:

- у більшості населених пунктів рівень надання послуг залишається на низькому рівні. Багато підприємств сектору не можуть забезпечити цілодобове постачання води;
- часто якість води не є стабільною і періодично погіршується (зокрема, під час паводків);
- мережі водопостачання і водовідведення перебувають в дуже поганому стані через недостатність інвестицій в обслуговування та ремонт.

За оцінками Світового банку пріоритетні потреби на відновлення сектору водопостачання і водовідведення склали 7 млрд. дол. США до 2012 р. Інвестиції в водопостачання складають близько 60% цієї суми, інша частина необхідна для відновлення системи водовідведення і очистки стічних вод [46].

У загальному плані інвестиції в водопостачання повинні бути спрямовані на:

- скорочення споживання електроенергії;
- зменшення технічних і комерційних втрат;
- приведення якості води у відповідність до вищих стандартів.

Відновлення систем водовідведення і очистки стічних вод спрямоване на пом'якшення негативного впливу на навколишнє середовище та скорочення споживання електроенергії. Пріоритетність повинна надаватись інвестиціям, які мають найбільший потенціал енергозбереження (наприклад, модернізація насосного обладнання), а також тим, які сприяють комерціалізації підприємств водопостачання та раціональному споживанню ресурсів (наприклад, запровадженню систем обліку).

Потреби в інвестиціях у сектори тепlopостачання та водопостачання в Україні набагато перевищують наявні можливості територіальних громад, держави, донорських організацій. Інвестиції приватного сектору необхідні для того, щоб принести капітал і комерційну практику, що потрібні для відновлення і модернізації систем і покращення якості послуг, що надаються споживачам.

У відповідності до чинного законодавства, приватизації не підлягають об'єкти інженерної інфраструктури та благоустрою міст, включаючи мережі, споруди, устаткування, які пов'язані з постачанням споживачам води, газу, тепла, а також відведенням і очищенням стічних вод. У галузі тепlopостачання та водопостачання використовують декілька форм участі приватного сектору, в тому числі концесію та оренду об'єктів комунальної власності.

Таким чином, процес впровадження публічно-приватного партнерства в Україні потребує вдосконалення, враховуючи успішний досвід та існуючі проблеми налагодження партнерства в різних країнах світу. Виходячи із зарубіжного досвіду успішного розвитку публічно-приватного партнерства в Україні, рекомендовано реалізувати у вітчизняній практиці такі рекомендації:

забезпечити політичну, економічну та соціальну стабільність, створити якісне законодавство та належне інституційне середовище, усунути бюрократичні перепони, забезпечити прозорість проектів, забезпечити високу якість персоналу організацій державного сектору, залучити досвідчених консультантів, створити умови для добросовісної конкуренції, усунути корупцію, забезпечити сприятливий інвестиційний клімат.

Важливим є створити єдиний координаційний орган у вигляді спеціалізованого агентства з розвитку ДПП, який ініціюватиме, готуватиме та реалізовуватиме впровадження проектів, розвиток освітньої діяльності, експертиза проектів, підготовка професіоналів, конкуренція серед претендентів, контроль за реалізацією проектів, супроводження проектів, розробка методик та методичне забезпечення, допомога органам влади щодо укладення та контролю за виконанням контрактів. Важливо, що до компетенції агентства входитимуть лише питання, пов'язані з ДПП.

РОЗДІЛ 3

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

3.1. Перешкоди й ризики успішного впровадження проектів ДПП

Українське законодавство містить широкий перелік сфер застосування ДПП, зокрема пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, виробництво, транспортування і постачання тепла та електроенергії, розподіл і постачання природного газу, будівництво та експлуатація об'єктів транспортної інфраструктури, машинобудування, збір, очищення та розподілення води, охорона здоров'я, туризм, оброблення відходів, управління нерухомістю тощо. Водночас, світовий досвід показує, що, як правило, держава визначає обмежену кількість сфер та форм реалізації ДПП, що дозволяє ефективно використати державні ресурси і спрямувати їх на вирішення найбільш гострих проблем.

В українському законодавстві закладено широкий підхід до розуміння ДПП, відсутній виключний перелік форм його реалізації: у рамках здійснення ДПП можуть укладатися договори про концесію, спільну діяльність, розподіл продукції та інші договори.

Слід зазначити, що ДПП має спільні риси з іншими формами розподілу функцій та передачі державою окремих функцій на виконання до сторонніх організацій, серед яких: державні закупівлі, аутсорсинг тощо. Відмінною особливістю проектів ДПП є те, що їх взаємовигідність базується на спільній зацікавленості партнерів у ефективному використанні суспільного ресурсу на всіх стадіях життєвого циклу проекту: проектування, будівництва та експлуатації.

Створена в Україні законодавча база в цілому забезпечує регламентування та регулювання концесійної діяльності. У 2011-2020 рр. прийнято низку нормативних документів щодо методик і процедур,

пов'язаних із реалізацією ДПП. Згідно цих документів, ще на етапі до підписання угоди про ДПП приватному партнерові потрібно пройти складні процедури узгоджень. Водночас, він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань [8; 14; 17]. Згідно затвердженого порядку, спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ДПП.

При досить широкому опрацюванні ряду питань, нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є складною, багаторівневою і забюрократизованою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму для активізації інвестиційної діяльності. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності численних реальних проектів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів.

Існує також низка суперечностей у інституційному забезпеченні ДПП. Міністерство економіки України є спеціально уповноваженим органом з питань державно-приватного партнерства. До його основних завдань віднесено формування та забезпечення реалізації політики у сфері ДПП. Міністерство проводить моніторинг ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері ДПП, організовує перевірки виконання договорів, укладених у рамках ДПП [16; 21; 25].

Водночас, Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України до 2015 року забезпечувало реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності, ДПП та управління національними проектами, бере участь в укладенні та виконанні договорів концесії, інших договорів, забезпечує розробку та реалізацію проектів ДПП [37; 47]. Окрім того, інші центральні органи виконавчої влади беруть участь у реалізації політики ДПП у відповідних сферах. Місцеві органи влади формують і забезпечують реалізацію політики розвитку ДПП на

відповідному рівні управління. Така ситуація породжує дублювання функцій та виникнення суперечностей між органами влади.

Суттєвою перешкодою для практичного запуску інвестиційних проектів на засадах ДПП, особливо на регіональному та місцевому рівнях, є відсутність кадрового забезпечення із відповідним рівнем методологічної та методичної підготовки. Діяльність працівників структурних підрозділів, які відповідають за сферу інвестиційної діяльності, спрямована насамперед на перерозподіл бюджетних коштів, виділених на інвестиційну діяльність, а не на створення сприятливих умов для залучення приватного капіталу в реальний сектор економіки.

Успішний розвиток ДПП як механізму активізації інвестиційної діяльності та залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі для держави сфери можливий лише за умови, коли буде забезпечено баланс інтересів держави і приватного інвестора. Правова форма здійснення ДПП повинна забезпечити для інвестора привабливість, безпеку вкладення коштів в державну власність і реалізувати основну мету проекту, тобто розвивати ту сферу, яка стратегічно важлива для держави. Для цього держава повинна сприймати приватного інвестора як рівноправного партнера. Вимагаючи від нього виконання передбачених угодою зобов'язань, держава має, зі свого боку, гарантувати виконання власних зобов'язань в повному обсязі.

До ризиків та перешкод успішного практичного впровадження проектів ДПП на даному етапі насамперед належать:

- можливості неефективного управління з боку приватного партнера майном, наданим державним партнером для виконання умов договору, несвоєчасного введення в експлуатацію предмета договору та його невідповідності критеріям, передбаченим договором;

- невпевненість приватних партнерів щодо виконання своїх фінансових зобов'язань у довгострокових проектах через те, що держава не може гарантувати мінімальний обсяг споживання товарів або послуг та встановлення цін (тарифів) на товари, що виготовляються, або послуги, які

надаються приватним партнером, на рівні, що відповідає економічно обґрунтованим витратам на їх виготовлення чи надання та забезпечує окупність інвестицій;

- відсутність у Бюджетному кодексі можливості гарантування компенсації збитків приватного партнера, пов'язаних з невідповідністю попиту на товари та послуги запланованим показникам, невиконанням державою зобов'язань за договорами ДПП, відшкодуванням різниці в тарифах тощо;

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

- відсутність податкових і митних пільг для реалізації проектів ДПП, що знижує їхню привабливість для приватних партнерів за наявності таких пільг для інших форм державного стимулювання інвестиційної діяльності;

- можливість зміни нормативної бази, зокрема, внесення змін до податкового та регуляторного законодавства, зміни стандартів якості (підвищення вимог) до товарів і послуг, які надаються приватним партнером за умовами договору, що може спричинити істотну зміну умов участі приватних партнерів у проектах;

- відсутність впевненості приватного партнера у можливості рівноправного з державою захисту своїх інтересів у системі правосуддя, зокрема, можливості вимагати від держави виконання зобов'язань та компенсації понесених втрат через невиконання зобов'язань;

- відсутність гарантії отримання приватним партнером від органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування дозвільних документів та погоджень, необхідних для виконання умов договору, у тому числі отримання права користуватися земельною ділянкою, необхідною для виконання умов договору;

- наявність високого рівня корупції в органах влади, що призводить до подорожчання проектів ДПП для приватного партнера. Водночас можна

стверджувати, що ця проблема не є принципово нездоланною. Зокрема, за умови запуску перших реальних концесійних договорів та належного виконання державою взятих на себе зобов'язань можна прогнозувати поступове здешевлення концесійних договорів до загальносвітових рівнів.

3.2. Перспективи та умови ефективного використання механізму PPP у місцевих соціально-економічних проектах

Основне завдання місцевої влади полягає у тому, щоб формувати політику на місцевому рівні та служити громаді. Цього можна досягти, в тому числі і тоді, коли приватний сектор бере на себе відповідальність за виконання не ключових для органів державної влади функцій, зокрема й таких, як забезпечення функціонування та утримання інфраструктури.

Застосування механізму публічно-приватного партнерства у сфері комунального обслуговування та соціальної інфраструктури є рішенням, яке має багато переваг, але залишається складним для реалізації і розвитку впродовж тривалого часу.

Таким чином, сама сутність партнерства державного і приватного секторів передбачає більшою мірою надання послуг, аніж просто фінансування або реалізацію інфраструктурних проектів.

На основі наведеного вище, можна розділити переваги від впровадження проектів з публічно-приватного партнерства на три умовні групи:

- фінансові вигоди для органів влади;
- соціально-економічні вигоди для громади;
- політичні переваги.

Зупинимось більш докладно на кожній з наведених вище груп переваг.

Фінансові вигоди для органів державної влади

Залучення приватного сектору до виконання того чи іншого проекту може не потребувати виділення коштів з державного чи місцевого бюджету.

Витрати на обслуговування у багатьох випадках можуть бути покладені на споживачів, через зобов'язання сплачувати вартість близьку до фактичних витрат, що досягається, в тому числі, за допомогою інформаційних кампаній, спрямованих на підтримку такого рішення населенням.

Окремі рентабельні проекти можуть навіть створювати нові фінансові ресурси шляхом розподілу прибутку між приватним оператором та органами влади. Таким чином, проект може виконуватись, не створюючи тягар для бюджету. У такому випадку бюджетні ресурси можна спрямовувати на інші цілі, такі як охорона здоров'я, освіта та інші соціальні проекти. Також приватні оператори можуть зменшити витрати, пов'язані з експлуатацією та утриманням устаткування за рахунок економії на масштабах виробництва, впровадження інноваційних технологій, більш гнучкої системи закупівель або через скорочення накладних витрат.

Таким чином, за допомогою ППП часто можна надавати послуги з більшою ефективністю витрат у порівнянні з традиційними підходами. Отриманий в результаті ефект економії може бути спрямований на фінансування інших необхідних послуг. Крім того, оператор-представник приватного сектору вмотивований ефективно використовувати устаткування та оснащення, найбільш повно ефективно використовувати комерційні можливості для того, щоб отримати доходи від вкладених інвестицій. Результатом може стати вищий рівень послуг і кращий доступ до отримання послуги.

Соціально-економічні вигоди для громади. Якщо учасники партнерства переслідують виключно фінансові цілі, то проект такого партнерства може виявитися невдалим. Соціально-економічна складова повинна бути покладена в основу створення партнерства державного і приватного секторів і, перш за все, тому, що проект, який фінансуватиметься переважно з доходів від його експлуатації, повинен розроблятися з метою забезпечення кращого обслуговування за кращою ціною, яка могла б задовольнити найбільш широке коло користувачів наданих послуг.

Саме поняття партнерства державного і приватного секторів базується на тому, що органи державної влади несуть відповідальність за послуги, які надаються населенню, однак зовсім не обов'язково, щоб вони відповідали безпосередньо і за інвестиції.

Таким чином, завдяки партнерству державного і приватного секторів, уповноважений орган влади може звільнитись від проблем інвестування, зосередившись на контролі за якістю обслуговування. У свою чергу, приватний оператор шукатиме шляхи оптимізації свого фінансування для забезпечення необхідного рівня якості обслуговування. З іншого боку, оскільки споживач стає клієнтом, приватний оператор повинен буде покращувати якість послуг, що надаються.

Коли проект оцінюється як корисний для суспільства, формування публічно-приватного партнерства може прискорити його виконання. У такому випадку він менше буде залежати від наявних бюджетних ресурсів. Прискорена реалізація проекту дозволяє в більш стислі строки отримати вигоду і для громади.

Позитивні економічні ефекти та опосередковані вигоди пов'язані з тим, що прискорюючи реалізацію проектів, ППП сприяють модернізації економіки країни. Розвивається інфраструктура і швидше впроваджуються нові технології. При реалізації проектів, які зосереджені на якості послуг, краще враховується попит і швидше відбувається адаптація до нього. Внаслідок цього з'являються й опосередковані вигоди для економічного розвитку країн [31; 36; 59].

Ширше залучення місцевих органів влади до партнерства з приватним сектором може сприяти і розвитку приватного сектору економіки, і підвищенню рівня зайнятості, і економічному зростанню.

Політичні переваги. Зміщуючи акцент діяльності місцевої влади в сферу контролю, публічно-приватне партнерство дозволяє трансформувати його з органу, який володіє та експлуатує, в орган адміністративний і

контролюючий. Це дозволяє розвивати ефективні комунальні служби, які орієнтовані на попит споживачів.

Разом з цим, така політична вигода може мати й зворотний бік: якщо партнерство державного і приватного секторів реалізується в несприятливих умовах, особливо, коли орган державної влади неналежно готує свої підприємства і установи до формування партнерства і, що більш важливо, не здійснює за ними ефективного контролю.

Хоча іноді і використовується помилково термін «прихована приватизація», ППП не обов'язково означає приватизацію. Воно дозволяє залучити приватних інвесторів, не відчужуючи об'єкти інфраструктури на користь приватного сектору. Запровадження такого партнерства дозволяє зберегти «суспільну» сутність комунального обслуговування та уникнути звинувачень у розпродажі комунального майна.

У проектах, які виконуються на засадах публічно-приватного партнерства інтереси держави полягають в наступному:

- витрати з інвестування та утримання державного/комунального майна покладаються на приватний сектор для підвищення ефективності таких витрат;
- державний/місцевий бюджет поповнюється за рахунок надходжень від сплати концесійних/орендних платежів;
- вирішуються соціально-економічні проблеми.

Інтереси приватного бізнесу полягають у наступному:

- приватний оператор отримує в довгострокове користування державні активи, що не належать йому, на умовах сплати концесійних/орендних платежів. Інвестуючи, приватний оператор має достатні гарантії повернення коштів, оскільки держава, як партнер, несе певну відповідальність за забезпечення мінімального рівня рентабельності;
- в окремих випадках (проекти у сфері водо-, газо-, теплопостачання, або об'єкти соціальної інфраструктури) держава

погоджується на те, щоб доплачувати з бюджету концесіонеру за умови, що приватний оператор підвищуватиме якість обслуговування;

– приватний оператор, маючи свободу у прийнятті рішень, пов'язаних з господарською діяльністю, може за рахунок підвищення продуктивності праці, нововведень збільшувати прибутковість бізнесу в період дії проекту.

За всіх очевидних переваг застосування механізму публічно-приватного партнерства для розвитку інфраструктури в Україні, такі проекти стикаються з низкою серйозних перешкод. За наявності відповідної законодавчої бази кількість укладених та результативних концесійних договорів залишається незначною.

Використовуючи на міжнародний досвід, Україна зробила досить суттєві кроки в напрямку застосування публічно-приватного партнерства. Але для того, щоб надати відчутного імпульсу для залучення інвестицій в інфраструктурні проекти, необхідно запровадити серію економічних, фінансових, правових та інституційних зрушень.

Багаторічний досвід та широкий спектр застосування публічно-приватного партнерства свідчить про те, що успішність та ефективність таких проектів, залежить від наявності та взаємодії наступних обов'язкових компонентів:

1. Політична воля для впровадження механізму публічно-приватного партнерства, законодавче і регуляторне поле, що забезпечує стимулювання та результативність дії ППП.

2. Відбір та структурування проектів, пріоритетних для загальнонаціонального та місцевого розвитку, а також залучення висококваліфікованих спеціалістів і проектної групи, необхідної для підготовки проекту.

3. Стабільний потік доходів на основі фінансової життєздатності проекту та виважений розподіл ризиків між партнерами залежно від того, хто з партнерів найкраще управляє ризиками та мінімізує їх дію.

4. Залучення приватного фінансування (як місцевого, так і іноземного), що задовольняє інвестиційні потреби проекту на всіх етапах його реалізації.

Проект ППП не може бути успішно реалізований за відсутності будь-якого зі вказаних компонентів, оскільки вони є взаємопов'язаними і взаємозалежними. Відсутність одного з компонентів не може бути компенсована дією інших компонентів.

За наявності достатньо повної законодавчої бази, яка включає нормативні документи і підзаконні акти, для України важливим питанням є пошук найбільш прийнятної інституціональної структури: органів виконавчої влади, які займатимуться питаннями партнерства державного і приватного секторів, фінансово-економічних інститутів, які б забезпечували інвестування і гарантування приватних інвестицій (наприклад, інвестиційного фонду), організацій, які здійснюють експертизу проектів і консалтинг і т. ін. У рішенні цієї проблеми варто спиратись на досвід, накопичений в інших країнах, оскільки, на відміну від законодавства, організаційна структура є більш універсальною.

Доречно включити в спектр завдань, які повинен виконувати даний орган виконавчої влади, наступні:

- формування єдиної державної політики із залучення приватного сектору до реалізації інфраструктурних проектів.
- створення механізмів, які б забезпечили залучення кваліфікованих спеціалістів до розробки інфраструктурних проектів для їх реалізації на засадах партнерства державного і приватного секторів.
- забезпечення технічної, правової та фінансової підтримки органів державної влади, які ініціюють впровадження проектів з партнерства державного і приватного секторів.
- надання підтримки і сприяння участі приватного сектору в модернізації інфраструктури.

Для того, щоб виконати визначені вище завдання, такий орган виконавчої влади спрямовуватиме свої зусилля на виконання наступних кроків:

1. Встановлювати пріоритетність інфраструктурних проектів у відповідності до місцевих програм розвитку, фінансових ресурсів та соціально-економічних потреб.

2. Забезпечувати виконання техніко-економічних обґрунтувань проектів та структурування проектів. Це варто реалізовувати у співпраці із залученими інституціями для визначення фінансової моделі та форми партнерства. Такі обґрунтування повинні надаватись інвестору на його запит та регулярно оновлюватись спеціалістами. Витрати, пов'язані з виконанням такого обґрунтування, можуть бути покладені на компанію, якщо вона приймає рішення про інвестування у визначений проект.

3. Розробляти та поширювати посібники із застосування форм партнерства державного і приватного секторів в різних сферах, таких як транспортна інфраструктура, житлово-комунальне господарство і т. ін. у відповідності до встановленої міжнародної практики та національного законодавства.

4. Розробляти положення про проведення оцінки пропозицій, що надходять у рамках оголошеного концесійного конкурсу.

5. Координувати свою діяльність з міжнародними фінансовими установами, такими як ЄБРР, Світовий банк, а також іншими міжнародними організаціями для отримання фінансової і технічної підтримки.

Не менш важливим фактором, що визначає розвиток публічно-приватного партнерства в Україні, є підготовка громадської думки до передачі приватному сектору функцій управління і користування об'єктами державної і комунальної власності, сприйняття владою, громадськістю і населенням цього нового для них типу господарських відносин. Тільки за підтримки громадськості в процесі запровадження доцільних форм ППП можна буде запобігти чисельних помилок у підготовці, проведенні

конкурсного відбору та подальшому виконанню угоди у відповідності до обраної форми ППП.

У той же час, зважаючи на недостатність досвіду партнерства з приватними операторами для управління підприємствами житлово-комунальної галузі, прийнятним форматом для початку може стати «полегшений» варіант співпраці з приватним сектором, наприклад, договір оренди, за умови якщо муніципалітет має власні ресурси, або ж може залучити кошти державного бюджету (або міжнародних організацій) для інвестування в підприємство.

Публічно-приватне партнерство може принести багато користі для реалізації суспільно важливих проектів, але є досить складним у реалізації інструментом. Передусім, не варто розраховувати, що інфраструктурний проект без реального соціально-економічного інтересу може бути виконано завдяки партнерству з приватним сектором.

3.3. Алгоритм формування, планування та впровадження проектів ППП

Процес розвитку успішного партнерства може бути досить складним і потребувати всебічного досвіду у плануванні та виконанні відповідних проектів. Всі етапи формування партнерства є важливими і обумовлюють успіх або невдачу проекту в цілому. Недостатня увага до одного з етапів може поставити під загрозу всю успішну діяльність, виконану в рамках інших етапів.

У зв'язку з цим практичні кроки з впровадження ППП повинні розпочинатись після того, як проаналізовані наступні ключові питання:

1. Яка доцільність реалізації ППП?

- Які цілі ППП?
- Які необхідні передумови ППП?
- Чи зацікавлений приватний сектор у ППП?

2. Які завдання вирішує ППП?

- якого якісного рівня інфраструктури необхідно досягти?
- які ризики, та яка із сторін бере їх на себе?
- яким буде співвідношення витрат до отриманих результатів?
- яка форма ППП є прийнятною?

3. Чи забезпечить ППП необхідну ефективність використання ресурсів?

У міжнародній практиці визначають декілька основних етапів формування, планування та впровадження проектів ППП, а саме:

Етап 1. Оцінка можливостей для надання послуг в рамках публічно-приватного партнерства.

Етап 2. Підготовка до надання послуги або реалізації проекту в рамках публічно-приватного партнерства.

Етап 3. Вибір партнера.

Етап 4. Переговорний процес та укладання договору.

Етап 5. Виконання та моніторинг контракту.

Зупинимось більш докладно на кожному з етапів.

Етап 1. Оцінка можливостей для надання послуг в рамках публічно-приватного партнерства.

На цьому етапі місцеві органи влади визначають послуги або проекти, які можуть бути надані і реалізовані в рамках партнерства державного і приватного секторів. Оцінка виконується для того, щоб визначити, які з нових чи існуючих послуг підходять для партнерства на основі регіональної чи місцевої програми розвитку і встановлених критеріїв [51; 60].

Час та ресурси, витрачені в процесі відбору та підготовки проектів, дозволяють зменшити вірогідність невдачі і підвищити ефективність реалізації проекту.

Процес відбору проекту зазвичай включає декілька етапів:

- укладання переліку стратегічних проектів, які відповідають вимогам державного партнера і обумовлені суспільним значенням;
- проведення попереднього відбору цих проектів;

– підготовка техніко-економічного обґрунтування та оцінка доцільності застосування механізму ППП для реалізації таких проектів.

На цьому етапі важливим є усвідомлення та обговорення ролі і функцій кожної із залучених сторін в майбутньому проекті ППП. Роль кожної з груп залучених сторін є критичною для досягнення цілей проекту публічно – приватного партнерства в кожному окремому випадку.

Після цього за відібраними проектами виконується підготовка, зокрема, оцінюються і розподіляються ризики, визначаються ринкові вимоги і встановлюється конкурентний процес відбору для вибору приватного партнера.

Нерідко з ініціативою щодо реалізації проектів ППП виступають не органи державної влади, а компанії-представники приватного сектору. Подібні пропозиції можуть бути хорошим джерелом інноваційних ідей та рішень, і можуть допомагати органам державної влади у визначенні нових концепцій проектів. Водночас, такі ініціативні пропозиції можуть перешкоджати вільній конкуренції і навіть сприяти шахрайству і корупції в разі відсутності прозорого конкурсного відбору [17; 54]. У зв'язку з цим необхідні процедури, які сприяють приватній ініціативі і одночасно гарантують застосування конкурсного процесу для відбору найкращого інвестора. Такі процедури повинні передбачати ретельний аналіз отриманих ініціатив на предмет їх повноти, доцільності та потреби для громади.

Один із шляхів оцінка доцільності проекту – розробка техніко-економічного обґрунтування (ТЕО). Для початку структурування проекту і розподілу основних ризиків, партнер, який представляє державний сектор, виконує техніко-економічне обґрунтування (ТЕО), зазвичай із залученням консультантів, які володіють необхідною кваліфікацією. ТЕО містить дані технічної та фінансової експертизи, що використовуються для побудови фінансової стратегії та матриці ризиків, необхідних для розробки державним партнером плану проекту і відповідної документації, що підтверджує

життєздатність і фінансову надійність для банків. Таким чином, до ТЕО включаються:

- аналіз стратегічних завдань державного партнера і галузі; джерел фінансування; бюджету і обсягу проекту, в тому числі і його соціального і політичного значення;

- визначення юридичних ризиків і перешкод, які необхідно пом'якшити та/або подолати. Наприклад, хто надає право концесії, як придбати земельну ділянку, які дозволи необхідно отримати до того, як проект почне надавати послуги;

- визначення політичних і нормативних бар'єрів, наприклад, які владні структури повинні ухвалити проект, та яку координацію необхідно забезпечити між органами управління для успішної реалізації проекту;

- дослідження ринку з метою визначення зацікавленості інвесторів, фінансових організацій, а також ключових інтересів ринку по відношенні до проекту;

- аналіз можливих варіантів структурування проекту і можливого розподілу ризиків, розробка всебічної матриці ризиків для управління і пом'якшення всіх проектних ризиків; огляд закладених в проект припущень;

- проведення консультацій з потенційними інвесторами та іншими зацікавленими сторонами;

- розробка юридичного рішення і структури договору/контракту з метою задоволення потреб державного партнера і виконання вимог фінансових установ;

- розробка технічних специфікацій по проекту за участю всіх зацікавлених сторін у відповідності до:

- довгострокових галузевих планів, планів соціально-економічного розвитку регіону/міста/селища;

- оцінки інших ключових ризиків по проекту, наприклад, доступу до права на землю;

- екологічне планування і досягнення технічної життєздатності;
- фінансова оцінка, включно прогнози витрат і доходів, всі прогнози, отримані в результаті моделювання (включаючи вплив рівня інфляції і відсоткових ставок);
- аналіз чутливості проекту (наприклад, у випадку збільшення витрат і зменшення доходів), а також узагальнення результатів базової фінансової моделі, включно всі запропоновані форми державної підтримки;
- економічна оцінка, включно доходи державного/місцевого бюджету, збільшені за рахунок обов'язкових податкових та інших відрахувань, митних платежів, акцизних зборів; створення робочих місць; місцевий розвиток; підвищення добробуту населення, яке мешкає в зоні дії проекту; екологічний вплив тощо;
- розробка плану реалізації проекту до етапу фінансового закриття, розробка тендерної документації, підготовка інформаційного пакету проекту та інших необхідних документів.

Етап 2. Підготовка до надання послуги або реалізації проекту в рамках публічно-приватного партнерства

Другий етап передбачає підготовку до успішного формування партнерства. Визначається група управління проектом для забезпечення ефективного управління ризиками в процесі підготовчого етапу. Необхідно розробити такий процес підготовки проекту, який би створив умови для відкритої і широкої конкуренції, відповідав вимогам публічного партнера, але водночас враховував би кращу міжнародну практику, а також забезпечив швидке та виважене прийняття необхідних рішень.

Чим більше буде зроблено на ранніх етапах процесу підготовки проекту, тим менше буде потрібно часу на проведення переговорів, і тим менше компромісних рішень треба буде приймати в останню хвилину.

Варто зазначити, що ППП ґрунтується, перш за все, на конкуренції. Інвестори будуть проводити відбір проектів для своєї участі і акцентувати увагу на тих проектах, які мають чітко сформульовані цілі, добре підготовлені, відповідають стратегічним пріоритетам держави/регіону і, відповідно, мають велике політичне значення. Шляхом підготовки детальних, зроблених згідно ринковими стандартами, документів можна залучити до участі в конкурсі значно більше професійних учасників.

Етап 3. Вибір партнера. Впродовж третього етапу місцеві органи влади розпочинають процес відбору приватного партнера для реалізації проекту ППП.

З метою відбору найбільш кваліфікованого партнера та усунення можливості успіху для учасників з недостатнім досвідом, ресурсами, кваліфікацією тощо, процес відбору партнера для проекту ППП у багатьох країнах проводиться у два етапи: (1) попередній відбір; (2) проведення тендеру.

У відповідності до загальної практики проведення попереднього відбору в рамках тендерного процесу всі компанії-учасники повинні продемонструвати, що вони володіють:

- професійною та технічною кваліфікацією;
- фінансовими та людськими ресурсами;
- обладнанням/устаткуванням;
- системою управління;
- досвідом, необхідним для виконання проекту, наприклад, якісними показниками по виконаних у відповідному секторі проектах).

На етапі розгляду тендерних пропозицій державний партнер надає компаніям-учасникам конкурсного відбору тендерну документацію (включно проектну документацію і технічні специфікації), а також доступ до іншої необхідної інформації. Варто зазначити, що чим більше уваги, часу та ресурсів приділено підготовці проекту, тим якісніша інформація надається

учасникам тендеру, а це, в свою чергу, стимулює конкуренцію і сприяє отриманню більш якісних та інноваційних тендерних пропозицій.

Зазвичай, для оцінки тендерних пропозицій використовуються наступні групи критеріїв:

- технічні критерії, наприклад, порівняння пропонованих проектно-конструкторських рішень, технологій, інноваційних рішень, темпів будівництва, реалістичності запропонованих планів, вартості всього циклу проекту;

- комерційні критерії, наприклад, пропоновані поправки до контрактів пов'язаних з виконанням проекту, залучення субпідрядників;

- фінансові критерії, наприклад, вартість тендерної пропозиції, обсяг державної підтримки, надійність запропонованих джерел фінансування, готовність кредиторів надати фінансування для реалізації проекту, а також стабільність/стійкість фінансової моделі.

При цьому кожній з груп критеріїв надається певний обсяг балів оцінки для того, щоб учасники тендеру чітко розуміли пріоритети, які ставить перед собою державний партнер в процесі конкурсного відбору.

Етап 4. Переговорний процес та укладання договору. Після вибору приватного оператора обидві сторони розпочинають переговори. Переговорний процес з укладання договору концесії (або іншої форми ППП) є одним із найважливіших етапів у формуванні ефективного партнерства.

Загальні рекомендації щодо підготовки до проведення переговорів стосуються:

- 1) підтвердження цілей, які ставить перед собою партнер, який представляє державний сектор, у процесі укладання концесійного договору. Це стосується, перш за все: а) положень угоди про якість послуг, ефективність роботи підприємства, а також ті положення, які не можуть бути змінені після укладання угоди; б) розподілу ризиків між місцевим органом влади та приватним партнером; в) захисту інтересів населення.

2) утворення групи, яка вестиме переговори та узгодження процедури їх проведення. Важливим є призначення/уповноваження посадової особи, яка проводитиме переговори. Необхідно, щоб був саме один керівник переговорної групи, таким чином інша сторона не може «розділяти і володарювати», а дана уповноважена особа відповідає за підготовку та проведення переговорів, а також його результати. Члени переговорної команди відіграють важливу дорадчу роль у підготовці і проведенні переговорів, добре володіючи окремими питаннями, що стосуються об'єкту, який передається в концесію.

Цілі, яких необхідно досягти в переговорному процесі, можуть бути наступними:

- остаточне визначення/уточнення обов'язків місцевого органу влади та приватного партнера;
- визначення відповідальності сторін;
- встановлення чітких стандартів послуг, що надаються, та/або терміни виконання передбачених робіт;
- забезпечення безпеки, відповідності до існуючих вимог з виконання робіт;
- врівноваження розподілу ризиків та позитивних ефектів між органом місцевої влади та приватним партнером (заощадження від прибутків, прибутки на інвестований капітал, збільшення обсягів послуг);
- заходи щодо усунення негативних наслідків порушення однією із сторін своїх зобов'язань в разі закриття, банкрутства приватного партнера, порушення ним умов договору чи припинення дії договору;
- визначення механізмів моніторингу виконання робіт, якості послуг тощо;
- чітке обумовлення механізмів врегулювання суперечок.

Етап 5. Виконання та моніторинг контракту.

Після укладання контракту розпочинається процес його виконання.

В рамках реалізації проекту ППП та з розширенням діяльності приватного сектору дещо змінюються ролі сторін. Найбільш важливим тут є трансформація ролі публічного партнера від оператора до ролі регулятора та адміністратора, а це потребує як розвитку ефективної регуляторної системи, так і практики моніторингу.

Запровадження дієвого моніторингу та управління ризиками у відповідній угоді ППП – це ключовий фактор стосовно надання послуг та забезпечення економічної ефективності проекту.

Моніторинг виконання проекту передбачав виконання низки важливих завдань, зокрема:

- вивчення та аналіз показників діяльності приватного оператора;
- вивчення діючих процедур контролю та забезпечення якості;
- проведення незалежного моніторингу публічним партнером з метою перевірки достовірності даних по моніторингу, виконаному приватним виконавцем.

Важливо зауважити, що спільним для всіх проектів ППП є зобов'язання дотримуватись принципів відкритої конкуренції, що повинно бути забезпечено на всіх етапах проведення конкурсного відбору приватного партнера і покладено в основу успішної реалізації проекту в рамках ППП.

ВИСНОВКИ

З урахуванням того, що розмаїтість видів, форм і сфер застосування державно-приватного партнерства роблять його універсальним механізмом для вирішення цілого ряду довгострокових задач – від створення і розвитку інфраструктури до розробки і адаптації нових перспективних технологій, його активне впровадження в Україні є нагальною потребою.

Мету даного дослідження досягнуто завдяки вирішенню таких завдань:

1. Здійснено аналіз нормативно-правової бази державно-приватного партнерства. Практика впровадження державно-приватного партнерства в Україні, знаходиться на досить ранній стадії становлення. Взаємодія влади і бізнесу сьогодні гальмується через відсутність повної законодавчої бази, яка легітимізує державно-приватне партнерство, через непослідовність і безвідповідальність владних структур, нестачу фінансових стимулів для приватного партнера брати участь у проекті. З іншого боку, не можна не відмітити, що процес популяризації ідеї державно-приватного партнерства в Україні набирає силу. Важливо, щоб успіх перших проектів державно-приватного партнерства каталізував процес масового впровадження передових форм партнерства держави з приватним бізнесом.

В Україні було також укладено декілька договорів, названих концесійними договорами і угодами про розподіл продукції. Однак їх кількість та якість ще не дозволяють говорити про повномасштабне впровадження державно-приватного партнерства в Україні.

Поступово збільшується кількість проектів, розширюється сфера застосування, зміцнюється законодавча база. У багатьох країнах світу створено спеціалізовані агентства, які відіграють важливу роль у розвитку ППП. Аналіз сучасного стану розвитку державно-приватного партнерства в Україні показує, що цей механізм взаємодії влади та бізнесу перебуває на стадії становлення. Кількість проектів продовжує збільшуватися, але

якісного розвитку в реалізації немає. Причина цього полягає в тому, що існують деякі перешкоди, які заважають реалізації проекту.

2. Проаналізовано особливості окремих етапів впровадження державно-приватного партнерства в контексті його історії. Публічно-приватне партнерство має багато форм залежно від рівня участі приватного та державного секторів та рівня ризику, який бере на себе кожна сторона. Перш за все, це контракти, які держава надає приватним компаніям: на виконання робіт і надання комунальних послуг, на постачання необхідної державі продукції тощо. Система короткострокових контрактів дуже поширена в господарській практиці іноземних та українських органів публічного управління. Застосовуючи цю класичну модель, публічний (державний) сектор передає право надавати об'єкти інфраструктури чи послуги приватному оператору, який протягом певного часу управляє ППП.

3. Вивчено новітні підходи до вирішення проблем взаємодії держави і бізнесу, проаналізувавши зарубіжний та вітчизняний досвід реалізації державно-приватного партнерства. Для стимулювання ППП у різних країнах використовуються різні інструменти та механізми розвитку публічно-приватного партнерства, тому кожна країна реалізує проекти ДПП різними темпами. Застосовуючи цю класичну модель, публічний (державний) сектор передає право надавати об'єкти інфраструктури чи послуги приватному оператору, який протягом певного часу управляє ДПП.

На приватній фінансовій ініціативі (PFI), розробленій у Великобританії, базується інша модель ППП. У наш час модель PFI використовується в США, Канаді, Франції, Нідерландах, Португалії, Норвегії, Фінляндії, Австралії, Ірландії, Японії, Малайзії та Сінгапурі в рамках програм реформування державної служби. На відміну від класичної моделі франшизи в рамках приватних фінансових ініціатив, контракти на державні послуги та роботи, що фінансуються приватним сектором, охоплюють ті самі елементи, але з практичних причин зазвичай оплачуються державою, а не споживачами (вуличне освітлення, лікарні,

школи, дороги, коли плата за користувачів залежить від обсягу трафіку та стягується державою за фіксованою ставкою). Позики центрального уряду є основним джерелом фінансування для місцевих органів влади для оплати приватному сектору таких проектів.

Кожна з перерахованих вище форм ППП має свої переваги та недоліки, тому проекти ППП в Україні повинні бути структуровані відповідно до пріоритетних потреб галузі та цілей проекту.

4. Досліджено перешкоди й ризики успішного впровадження проектів ДПП в Україні та запропонувати напрямки удосконалення державно-приватного партнерства в Україні. Серед проблем, які перешкоджають розвитку державно-приватного партнерства у Україні, основними є: неготовність приватного сектору: невелика кількість приватних операторів у вкрай невеликій кількості секторів. Сприйняття в середовищі українського бізнесу державно-приватного партнерства і концесій як проектів із вкрай високими ризиками й низькою прибутковістю, невизначеністю щодо майбутніх умов, а також неготовність органів влади до партнерських відносин і реалізації проектів державно-приватного партнерства.

На основі успішного досвіду та проблем налагодження партнерства в різних країнах світу висувуються пропозиції, які варто впровадити у вітчизняну практику. Зокрема, практика використання ППП в окремих країнах світу показує, що ефективний розвиток державно-приватного партнерства в Україні можливий за умови створення спеціалізованих незалежних інституцій. Це забезпечить якісний та кількісний стрибок у розвитку державно-приватного партнерства.

Для практичного запровадження основних форм ППП з метою залучення приватних інвестиційних ресурсів для модернізації української економіки необхідне проведення цілеспрямованої послідовної державної політики розвитку ППП. Вона має бути спрямована на формування сприятливого економічного та управлінського середовища для розроблення й реалізації проектів ППП, а саме:

- удосконалення нормативно-правової бази регулювання відносин ППП;
- удосконалення інституційного забезпечення розвитку ППП;
- підвищення гарантій захисту інтересів державних та приватних партнерів ППП у процесі розроблення, затвердження та реалізації проектів.

Необхідною передумовою ефективного розвитку ППП є формування загального сприятливого середовища для бізнесу, що передбачає покращення інвестиційного клімату, податкового та регуляторного середовища.

З метою якнайшвидшого усунення найбільш гострих проблем і перешкод у розвитку основних форм ППП та активізації їх практичного запровадження необхідно:

- передбачити проведення щорічного моніторингу ефективності реалізації проектів ППП та у разі необхідності внесення за його результатами пропозицій щодо вдосконалення відповідного законодавчо-нормативного забезпечення;
- сформувати на державному, регіональному та місцевому рівнях бази інвестиційних проектів, що можуть бути реалізовані на засадах ППП, розробити техніко-економічне обґрунтування проектів. При цьому можна передбачити, що витрати на таке обґрунтування будуть компенсовані приватним інвестором після прийняття рішення щодо реалізації проекту;
- прискорити підготовку та розпочати реалізацію пілотних проектів ППП у сфері будівництва автомобільних доріг та модернізації ЖКГ;
- опрацювати фінансові моделі та форми ППП для їх застосування з метою реформування сфер охорони здоров'я та освіти.

Для удосконалення інституційного та правового забезпечення підготовки й реалізації проектів ППП необхідно:

- чітко визначити повноваження органів влади, які залучаються на всіх етапах підготовки та реалізації проектів ППП на державному, регіональному і місцевому рівнях з метою усунення дублювання функцій; визначити органи, які можуть укласти договір ППП в якості його сторони;

- створити Центр державно-приватного партнерства при Кабінеті Міністрів України, що втілюватиме проекти з ППП, в тому числі а рамках реалізації Національних проектів;
- опрацювати можливість спрощення законодавчо-нормативної бази ППП;
- розробити і затвердити регіональні програми комплексного оновлення основних фондів та розбудови інфраструктури;
- внести корективи до навчальних планів закладів, що готують фахівців для державного та муніципального управління шляхом запровадження спеціалізованих курсів щодо механізмів ППП;
- запровадити програми підвищення кваліфікації працівників місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з питань впровадження ППП у сфері ЖКГ;
- забезпечити підготовку та розповсюдження посібників із застосування форм ППП в різних сферах економіки, таких як транспортна інфраструктура, житлово-комунальне господарство тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Афанасьєва Л. М. Державно-приватне партнерство як інструмент розвитку інфраструктури: міжнародний досвід та перспективи в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2015. Вип. 12 (1). С. 48-53.
2. Біла І. С., Іллічова Е. І. Світовий досвід державно-приватного партнерства. *Вісник Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухомлинського*. 2018. Вип. 21. С. 126-129.
3. Вдовенко Ю. С. Економіко-правова сутність концесії: методологічний аспект. *Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту: Серія «Економіка і управління»*. Вип. 6. КУЕТТ, 2004. С. 62-69.
4. Власенко С. *Оренда та концесія підприємств житлово-комунального господарства України: аналіз перших здобутків та прорахунків в регіонах*. URL: <http://iskra.kiev.ua>
5. Воробйова М. О. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та вітчизняні реалії. *Наукові перспективи. Серія «Економіка»*. 2021. № 5 (11). С. 272. С. 267-283.
6. Господарський кодекс України. URL:
7. *Державне-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проєктів*. С. 78-81. URL: http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf (дата звернення 29.04.2023).
8. Димченко О. В. *Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління*. Монографія. Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Харків: ХНАМГ, 2009. 356 с.
9. Діденко Н. Г. *Державне управління і соціальне партнерство: актуальні проблеми теорії і практики*. Монографія. Донецьк, 2007. 404 с.

10. Зайдель М. І. Публічно-приватне партнерство: європейський досвід та українські реалії. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. Серія: Питання політології. 2012. № 20. С. 152-158.
11. Закон України «Про концесію» від 3 жовтня 2019 р. № 155-IX. URL://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-IX#Text
12. Закон України «Про публічні закупівлі». *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2019. № 45. Ст. 289.
13. Залознова Ю. С., Бутенко Н. В., Петрова І. П. Публічно-приватне партнерство в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 2 (44). С. 21-28.
14. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 4. С. 62-68. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2010_4_8 (дата звернення 01.05.2020).
15. Івашова Л. М. Теоретичні засади розвитку державно-приватного партнерства у світі та в Україні. *Вісник Академії митної служби України*. Серія: Державне управління. 2015. № 1. С. 71-5.
16. Квітка С. А. *Державне управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом в умовах соціальних перетворень*. Монографія. Дніпро: Грані, 2017. 268 с.
17. Кнір М. О. Державно-приватне партнерство: світовий досвід і досвід України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Економіка». 2018. № 10 (38). С. 10-14.
18. *Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр.*, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2013 р. № 739-р.
19. Косач І. А., Дегтярьов А. В. Розвиток державно-приватного партнерства в умовах децентралізації влади в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2020. № 3. URL: <http://www.du.nauka.com.ua/?op=1&z=1589> (дата звернення: 16.06.2020).

20. Лаврентій Д. С. Європейський досвід публічно-приватного партнерства: case study кращих практик для України. *Вчені записки ТНУ ім. Вернадського. Серія: Державне управління.* 2017. Т. 29 (68). № 5. С. 130-137.
21. Лапоног Д. В. Аналіз тенденцій розвитку системи державно-приватного партнерства на ринку послуг автомобільного транспорту. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки.* 2020. № 5 (151). С. 94-103.
22. Лапоног Д.В. Аналіз тенденцій розвитку системи державно-приватного партнерства на ринку послуг автомобільного транспорту. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки.* 2020. № 5 (151). С. 94-103.
23. Левченко Я. С. Формування державно-приватного партнерства: від історії до сьогодення. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва.* 2019. № 1. С. 90-100. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2019_1_11 (дата звернення: 20.12.2022).
24. Міністерство економіки України. *Стан здійснення ДПП в Україні.* URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>
25. Мостовий В. О. Публічно-приватне партнерство в Україні: історія зародження та еволюція. *Публічне управління та адміністрування в Україні.* Вип. 20. 2020. С. 142-149.
26. Надолішній П. Партнерство і міжсекторна взаємодія в державному управлінні: інституційний аспект. *Актуальні проблеми державного управління.* Зб. наук. пр. Дніпропетровськ: Дніпропетр. регіон. ін-т НАДУ при Президентові України. 2003. Вип. 2 (12). С. 59-70.
27. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 7 липня 2016 р. № 944 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0944731-16#Text> (дата звернення: 19.10.2023).

28. Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України «Про затвердження Положення про департамент інвестицій» від 3 березня 2020 р. № 431.
29. Наумов Д. Ю. Державно-приватне партнерство як інструмент державного управління економікою України, розвитку ринку праці та трудового потенціалу промисловості. *Економіка та держава*. 2011. № 2. С. 33-40.
30. Офіційний сайт Європейського Експертного центру з ППП (European PPP Expertise Centre, EPEC). URL: <http://www.eib.org/epec>
31. Офіційний сайт Європейської Комісії. URL: ec.europa.eu
32. Офіційний сайт Консалтингового агентства з публічно приватного партнерства в інфраструктурі (The Public – Private Infrastructure Facility, PPIAF). URL: <http://www.ppiaf.org>
33. Офіційний сайт Кропивницької міської ради. URL: <https://kr-rada.gov.ua>.
34. Офіційний сайт Львівської державної обласної адміністрації. URL:
35. Офіційний сайт м. Краматорськ. URL: <https://krm.gov.ua>
36. Офіційний сайт Організації з економічного співробітництва та розвитку. URL: <http://www.oecd.org>
37. Пирог О. В. Глобальні інноваційні кластери: досвід державно-приватного партнерства Канади. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2022. № 2 (8). С. 402-413.
38. Підгаєць С. Європейський досвід застосування моделей державно-приватного партнерства. *Журнал європейської економіки*. 2011. Т. 10 (№ 3). С. 291-305.
39. Попович Д. В. Концесія як форма державно-приватного партнерства: сутність, переваги і недоліки застосування. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2015. № 1 (17). С. 49-53. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html> (дата звернення 21.09.2023).

40. Постанова КМУ від 26 квітня 2017 р. № 298 «Про затвердження Порядку заміни приватного партнера за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/298-2017-п>
41. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гарантування прав концесіонерів. Закон України № 2880-VI від 23 грудня 2010 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/>
42. Про державно-приватне партнерство. Закон України № 2404-VI від 1 липня 2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17/#Text>
43. Про оренду державного та комунального майна. Закон України від 3 жовтня 2019 р. № 157-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157->
44. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності. Закон України № 2624-VI від 21 жовтня 2010 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
45. Сабецька Т. І., Григорів С. Ф. Зародження, становлення та розвиток публічно-приватного партнерства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 518-524.
46. Світовий банк. URL: <http://www.worldbank.org>.
47. Стан здійснення ДПП в Україні. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>.
48. Тараш Л. І., Петрова І. П. Світові та європейські тенденції розвитку державно-приватного партнерства у визначенні пріоритетних сфер застосування. *Вісник економічної науки України*. 2015. № 1 (28). С. 133-141.
49. Устименко В., Джабраїлов Р. Проблеми та перспективи впровадження державно-приватного партнерства у відносини у сфері господарювання. *Схід*. 2011. № 1 (108). С. 175-178.
50. Цивільний кодекс України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/>

51. Buenstorf G. (2016). Regional Co-Evolution of Firm Population, Innovation and Public Research? Evidence from the West German Laser Industry. *Research Policy*, № 45 (4). PP. 857-868.
52. *Dedicated PPP Units. A survey of institutional and governance structures. OECD.* URL: https://read.oecd-ilibrary.org/governance/dedicated-public-private-partnership-units_9789264064843-en#page1
53. Delgado M., Porter M. E. & Stern S. Clusters, Convergence, and Economic Performance. *Research Policy*. 2014. № 43 (10). PP. 1785-1799.
54. Doloreux D. & Shearmur R. Moving maritime clusters to the next level: Canada's Ocean Supercluster initiative. *Marine Policy*. 2018. № 98. C. 33-36.
55. Doloreux D., Shearmur R. & Figueiredo, D. (2016). Quebec coastal maritime cluster: Its impact on regional economic development. *Marine Policy*. № 71. C. 201-209.
56. European PPP Expertise Centre (EPEC). *Market Update Review of the European PPP Market in 2019.* URL: https://www.eib.org/attachments/epec/epec_market_update_2019_en.pdf
57. European PPP Expertise Centre (EPEC). *Market Update Review of the European PPP Market in 2020.* URL: https://www.eib.org/attachments/epec/epec_market_update_2020_en.pdf
58. Guidelines for successful public-private partnerships. *European Commission Directorate General regional Policy*. March 2003.
59. Knubley J. (2021). *Building Superclusters for Canada.* URL: https://brookfieldinstitute.ca/wp-content/uploads/Superclusters_Final2.pdf.
60. Renda A., Schrefler L. *Public Private Partnerships: National Experiences in the European Union.* Briefing note № IP/A/IMCO/SC/2005-160 governed by the provisions of Framework Service Contract IP/A/IMCO/FWC/2005-33. URL: <http://euro2005.inform/news/11/h7273> (дата звернення: 14.01.2023)