

Міністерство освіти і науки України

Національний університет “Києво-Могилянська академія”

Факультет економічних наук

Кафедра фінансів

Магістерська робота

ОСВІТНІЙ СТУПІНЬ – МАГІСТР

на тему: **«ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ДЖЕРЕЛО
ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ
УКРАЇНИ»**

Виконала: студентка 2-го року навчання,

Спеціальності: 072 «Фінанси, банківська
справа, страхування та фондовий ринок»

Суха Юлія Олександрівна

Керівник: Фарина О.І.

кандидат економічних наук, старший
викладач

Рецензент Закутня А.О., к.е.н., старший
економіст відділу стратегії та формулювання
монетарної політики

Департаменту монетарної політики та
економічного аналізу НБУ

Магістерська робота захищена з оцінкою

«_____»

Секретар ЕК

«___»

2025 р.

Київ 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	7
1.1. Економічні засади виникнення поняття державно-приватного партнерства, його сутність та зміст.....	7
1.2. Розвиток механізму ДПП у світі.....	20
1.3. Підходи до класифікації ДПП, форми та моделі реалізації ДПП	27
1.4. Економічні вигоди та переваги застосування механізму ДПП для державного, приватного секторів та суспільства.	41
1.5. Огляд інституційних основ ДПП в країнах ЄС та розвиток законодавчої бази ДПП в Україні.....	51
1.6. Підходи до вимірювання ефективності проєктів ДПП	59
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ ТА ПЕРЕШКОД ДПП ДЛЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ	74
2.1. Аналіз досліджень щодо оцінки збитків та фінансових потреб для відновлення інфраструктури України.....	77
2.2. Аналіз сучасного стану залучення інвестицій для відновлення інфраструктури України.....	85
2.3. Міжнародний досвід застосування ДПП у фінансуванні проєктів та висновки для України.....	98
2.4. Аналіз здійснення проєктів ДПП в Україні, виокремлення основних перешкод для успішної реалізації	111
РОЗДІЛ ІІІ. СТРУКТУРА, ДЖЕРЕЛА ТА ВАРТІСТЬ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ДПП. АНАЛІЗ ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇЇ ЗНИЖЕННЯ	122
3.1. Загальна характеристика джерел та інструментів фінансування ДПП та їх можливість застосування в Україні	122
3.2. Дослідження чинників, що впливають на вартість капіталу для проєктів державно-приватного партнерства	139
3.3. Рекомендації щодо вдосконалення фінансових механізмів реалізації проєктів ДПП в Україні та зниження вартості капіталу	151
ВИСНОВКИ.....	156
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	158

ВСТУП

Війна в Україні спричинила безпрецедентні економічні та соціальні виклики. Зруйнована інфраструктура, втрата робочих місць, падіння виробничого потенціалу та великі потреби у фінансуванні стають основними перепонами для відновлення. У цих умовах класичні підходи до управління та фінансування проєктів виявляються недостатніми. Тому пошук інноваційних рішень стає критично важливим. Одним із таких рішень є державно-приватне партнерство (ДПП), що дозволяє об'єднати ресурси, досвід та інновації державного й приватного секторів для досягнення спільних цілей.

Світовий досвід свідчить, що ДПП може бути ефективним механізмом реалізації інфраструктурних проєктів, особливо у сферах з високим суспільним значенням – транспорті, енергетиці, охороні здоров'я, освіті. Україна має приклади використання ДПП, але їхня кількість та масштаб залишаються обмеженими через недосконалість правової бази, відсутність належного інституційного супроводу та низький рівень довіри між сторонами. Післявоєнний період створює унікальну можливість для впровадження масштабних реформ у сфері ДПП, які допоможуть вирішити низку системних проблем, пов'язаних із відбудовою та модернізацією економіки.

Державно-приватне партнерство розглядається як ефективний інструмент вирішення завдань, пов'язаних із залученням інвестицій, управлінням великими проєктами та оптимізацією ризиків. У світі успішно реалізовані тисячі проєктів ДПП, які охоплюють сфери транспорту, енергетики, охорони здоров'я, освіти та комунальних послуг. Цей досвід може бути адаптований для України.

Необхідність дослідження державно-приватного партнерства у сфері залучення інвестицій обумовлена сучасними умовами економічної турбулентності, що створюють значні перешкоди для держави, яка часто не в змозі самотійно фінансувати усі проєкти реконструкції. З іншого боку, потреба у відновленні життєво важливих об'єктів, таких

як дороги, мости, електростанції та лікарні, є критичною для забезпечення нормального функціонування суспільства. ДПП здатне стати каталізатором економічного зростання за рахунок інтеграції міжнародного досвіду управління та інноваційних фінансових підходів, що значно знижують ризики та підвищують ефективність використання інвестицій.

Актуальність теми дослідження підтверджується значною увагою до проблематики державно-приватного партнерства з боку як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Зокрема, серед українських науковців питання теорії та практики ДПП досліджували О. Мертенс, Б. Шулюк, К. Павлюк, С. Єрмілов, О. Солодовнік, О. Ляхович, О. Никифорок, Л. Гриценко, а також Ф. Узунов. У зарубіжному науковому просторі важливий внесок у розвиток концепції ДПП здійснили Дж. А. Гомес-Ібаньес, Дж. Р. Маєр, Г. Міллс, А. Боннафу, а також експерти Світового банку, ОЕСР, USAID і РРІАФ. Незважаючи на наявний теоретичний фундамент, повоєнний контекст України потребує поглибленого аналізу теми з урахуванням таких факторів, як вартість фінансування, доступність капіталу та макроекономічні ризики, що безпосередньо впливають на реалізацію проєктів ДПП.

Метою даної роботи є обґрунтування доцільності використання державно-приватного партнерства як ефективного інструменту залучення інвестицій для повоєнного відновлення України.

Для досягнення поставленої мети передбачається вирішення таких **завдань**:

- 1) Вивчити теоретико-методологічні основи державно-приватного партнерства, проаналізувати ключові економічні та інституційні теорії, що пояснюють доцільність і механізми його застосування.
- 2) Проаналізувати ключові методики оцінювання ефективності проєктів ДПП у фінансовому, економічному та соціальному розрізах.
- 3) Дослідити міжнародний та український досвід застосування механізму ДПП у фінансуванні інфраструктурних проєктів.

- 4) Проаналізувати законодавчу базу України, що регулює ДПП, у порівнянні з міжнародними практиками.
- 5) Вивчити оцінки збитків та фінансових потреб для відновлення інфраструктури України, зокрема у сферах транспорту, енергетики та соціальної інфраструктури.
- 6) Дослідити структуру та вартість потенційних джерел фінансування проєктів ДПП.
- 7) Провести емпіричний аналіз факторів, що впливають на вартість капіталу, та сформулювати рекомендації щодо оптимального вибору джерел фінансування.

Об'єктом дослідження є процес залучення інвестиційних ресурсів для повоєнного відновлення України.

Предметом дослідження виступає механізм державно-приватного партнерства як інструмент залучення інвестицій: його форми, ефективність, законодавче регулювання та умови застосування в умовах постконфліктного відновлення.

Методи дослідження. У процесі дослідження використовувалися такі методи: аналіз і синтез для опрацювання теоретичних основ і узагальнення міжнародного досвіду; порівняльний метод для зіставлення практики впровадження ДПП в Україні та за кордоном; індукція і дедукція для формування висновків на основі емпіричних спостережень і даних; емпіричний аналіз для вивчення статистики, аналітичних звітів і макроекономічних показників. Для оцінки чинників, що впливають на вартість капіталу, використовувався метод економетричного моделювання.

Інформаційну базу дослідження становили закони та нормативно-правові акти, аналітичні звіти Міністерства економіки, Міністерства фінансів, Державної служби статистики України, НБУ, матеріали міжнародних фінансових організацій (Світовий банк, EIB, EBRD), результати досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців, статистичні бази даних, офіційні ресурси Prozorro.

Наукова новизна одержаних результатів. У роботі набула подальшого розвитку методика оцінювання ефективності ДПП з урахуванням макроекономічного контексту. Емпірично доведено вплив таких факторів, як інфляція, ВВП, накопичення та

демографічні показники на вартість фінансування проєктів ДПП. Запропоновано підхід до вибору джерел капіталу залежно від чутливості до ризику, доступності та ціни ресурсів.

Практичне значення одержаних результатів. Результати дослідження можуть бути використані для формування стратегії державної політики щодо ДПП у період післявоєнного відновлення. Надані аналітичні рекомендації можуть бути корисними для розробки законодавчих ініціатив, визначення пріоритетних секторів для залучення приватного капіталу, а також для застосування на практиці механізмів вибору оптимальних джерел фінансування проєктів.

Структура магістерської роботи. Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. У першому розділі розглянуто теоретико-методологічні засади державно-приватного партнерства, зокрема економічну сутність, класифікацію форм, моделі реалізації, інституційні аспекти в Україні та країнах ЄС, а також підходи до оцінки ефективності проєктів. У другому розділі проаналізовано потенціал та перешкоди для застосування ДПП у повоєнному відновленні України, зокрема оцінку збитків, стан інвестицій, законодавчу базу та міжнародний досвід. Третій розділ присвячений аналізу структури та джерел фінансування проєктів ДПП, оцінці вартості капіталу, моделюванню факторів, що впливають на фінансові умови, та формуванню практичних рекомендацій щодо залучення інвестицій.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1. Економічні засади виникнення поняття державно-приватного партнерства, його сутність та зміст

Сучасні економічні та соціальні виклики, обмеженість бюджетних ресурсів і зростаючі суспільні потреби зумовили пошук нових підходів до державного управління, зокрема в частині розвитку інфраструктури та надання публічних послуг. У цьому контексті державно-приватне партнерство (ДПП) стало інструментом, що поєднує можливості держави та приватного сектору для досягнення спільних цілей. Його поява й поширення є наслідком еволюції управлінських концепцій – від неоліберальних ідей мінімального втручання до моделей, що передбачають активну координацію з боку держави та створення сприятливого нормативного середовища для реалізації спільних проєктів.

З точки зору економічної історії, категорія державно-приватного партнерства виникла відносно нещодавно. Її наукова парадигма перебуває на етапі становлення, проте ідеї, що лягли в основу цього поняття, можна знайти в працях представників різних економічних шкіл. Взаємодія держави та приватного сектору, а також питання державного регулювання економіки були предметом наукових дискусій протягом століть.

Теоретико-методологічні основи співпраці держави та бізнесу вперше були закладені представниками школи меркантилізму. Як ранні (В. Стаффорд, Г. Скарuffі), так і пізні (Т. Мен, А. Монкретьєн, А. Серра) меркантилісти обґрунтовували необхідність активної економічної політики держави. Вони пов'язували економічне зростання та процвітання країни з активним державним втручанням в економічне життя, при цьому погляди форми та ступінь цього втручання еволюціонували [1, с.16-18].

Зокрема, Ж. Кольбер вважав, що державні капіталовкладення у розвиток структуровизначальних галузей можуть сприяти появі нових супутніх та допоміжних галузей [2, с.12]. Г. Ч. Кері пропонував використовувати державні інвестиції для стимулювання розвитку науки та винахідництва [3]. А. Монкретьєн стверджував, що розвиток державою основних секторів економічної інфраструктури активно сприятиме покращенню торгівлі, що у свою чергу призведе до багатства, розквіту та незалежності держави [4]. Наприкінці XVII століття французький уряд Ж.-Б. Кольбера здійснював фінансування інфраструктурних проєктів, зокрема будівництво доріг і каналів, на засадах партнерства держави та суб'єктів підприємництва, що спрощувало та здешевлювало відносини виробників та споживачів, сприяло об'єднанню провінцій та розвитку промисловості [5, с.36].

На відміну від меркантилістів, фізіократи виступали проти втручання держави в економіку. Вони вбачали основу природного порядку в економічній свободі та недоторканності приватної власності [6, с.161]. Фізіократи розвивали концепцію економічного лібералізму та вважали, що держава має звужувати сферу своєї діяльності, обмежувати втручання в економічне життя суспільства, надавати повну свободу конкуренції та забезпечувати недоторканність приватної власності [7, с.2].

Розвитку ідей фізіократів сприяли деякі економічні причини: досягнення економічного розвитку внаслідок політики меркантилізму, інтенсивний розвиток ринкових відносин, англійська промислова революція, початок нагромадження капіталу, а також деякі негативні прояви проникнення держави у сфери: привілеї, корупція, низька ефективність. На даному фундаменті виникла школа лібералізму, представники якої вбачали економічну функцію держави у забезпеченні «чесного партнерства» держави та приватного сектору, гарантування досягнення інтересів партнерів [5, с.37]. Погляди фізіократів та ідеї економічного лібералізму були розвинені А. Смітом, який підтримував думку невтручання держави в економіку, проте вважав, що держава має створювати та утримувати громадські споруди та суспільні установи, забезпечувати

зовнішню безпеку країни та підтримувати суспільно важливі галузі, які можуть не приносити дохід приватним особам [8, с. 199]. Один із завершувачів класичної школи Дж. Ст. Мілль визнавав пріоритетність ринкового саморегулювання, проте водночас відстоював активну участь держави в економіці: фінансування та розвиток науки, створення виробничої та соціальної інфраструктури, здійснення соціальної політики, контроль галузей охорони здоров'я та освіти [5; 9]. Аналогічних поглядів дотримувались Ф. Ліст і представники американської «національної школи», які вбачали необхідність держави у захисті найбільш важливих галузей економіки, а також вбачали важливість інвестування саме держави в інфраструктуру, оскільки галузь є недостатньо прибутковою для приватного капіталу та довго окупується. Втручання держави у прибуткові галузі економіки, які ефективно реалізуються за рахунок приватного капіталу підприємців, вчені та економісти не підтримували. [10]

Подальшу еволюцію економічної думки щодо взаємодії держави та бізнесу сформувала кейнсіанська теорія. Праця «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» Дж. М. Кейнса змінила уявлення про можливості ринкової економіки до саморегулювання, оскільки стало очевидним, що лише активне втручання держави може підтримувати економіку та забезпечувати її постійне зростання. Класичне кейнсіанство передбачало використання непрямих методів державного регулювання господарської системи за допомогою бюджетної та грошово-кредитної політики. [11] Кейнсіанці також обґрунтували систему ефективної співпраці держави з приватним сектором поза межами інфраструктури, пов'язуючи державний добробут та рівень соціальної захищеності населення з активністю державної економічної політики [12].

Представники неокейнсіанства стверджували, що співпраця держави та приватного сектору має бути направлена на розвиток інфраструктури, що в свою чергу визначатиме стан суміжних галузей господарства та рівень інвестицій у них.

Кризи кейнсіанської та монетарної теорій сприяли формуванню концепції змішаної економіки, яка поєднує елементи неокейнсіанського та неокласичного напрямків. За

новоствореною концепцією компромісом для досягнення інтересів держави та бізнесу є поєднання ефективного державного впливу на економіку зі свободою підприємництва [5, с.39]. Таким чином виникає концепція найбільш наближена до сучасного розуміння партнерства між державою та бізнесом.

Таким чином, загальну теоретичну основу формування інституту ДПП заклали такі видатні економісти, як Дж. М. Кейнс, Ф. Ліст, А. Маршалл, Дж. С. Мілль, Ф. Найт, Д. Норт, В. Ойкен, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Г. Ходжі та інші.

Аналіз розвитку економічної думки щодо необхідності та ступеня державного втручання в економічні процеси, фінансової співпраці державного та приватного секторів вказують на різнобічність підходів різних численних шкіл. Водночас саме така історична еволюція концепцій, тестування їх у різні періоди розвитку суспільства та економіки і дало розвиток новим різноманітним фінансовим формам, методам та інструментам механізму державно-приватного партнерства.

Поняття «державно-приватне партнерство» є відносно новим явищем у контексті економічної історії, а його наукова парадигма перебуває на етапі активного становлення, що зумовлює зростаючий науковий інтерес до цього феномена. Водночас, через широкий спектр форм і типів ДПП, надати універсальне та вичерпне визначення цього явища доволі складно.

Формування та розвиток, методологічні засади й особливості ДПП знайшли відображення в працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців: А. Акінтої [13], Дж. Аллана [14], В. Варнавського [15], Д. Грімсі [16], М. Геррарда [17], Л. Афанасьєва [18], Н. Безбах [19], О. Кузьміна [20] та інших. Організаційно-економічні, інституційні й методичні аспекти партнерства були предметом досліджень Н. Боднар [21], І. Брайловського [22], С. Грев [23], О. Длугопольського [24], Л. Дмитриченко [25], Т. Єфименко [26], В. Жука [27], О. Ляхович [28], О. Никифорок [29] та інших вчених. Методологію формування й розвитку ДПП в Україні, зокрема, досліджують А. Гриценко

[30], С. Єрмілов [31], В. Павлов [32], О. Солодовнік [33], О. Тофанюк [34], В. Узунов [35] та інші провідні вітчизняні фахівці.

Наукове осмислення взаємодії держави й приватного сектору сприяло появі концепції «public-private partnership». Застосування терміну починається з початку 90-х років ХХ століття [36, с.6]. У вітчизняній економічній та юридичній літературі можна зустріти низку синонімічних термінів, що виникли внаслідок перекладу, на позначення цього явища, зокрема: приватно-державне партнерство, державно-приватне партнерство, муніципально-приватне партнерство, приватно-суспільне партнерство, приватно-державна кооперація, публічно-приватне партнерство, суспільно-приватне партнерство, партнерство держави і приватного сектору [37, с.16].

З огляду на найбільш точне відображення змісту концепції та сутності відносин, використання поняття «публічно-приватне партнерство» є найбільш доцільним, оскільки в якості публічного партнера в закордонній практиці часто виступають не лише органи державної влади, а й органи місцевого самоврядування, великі громадські організації та благодійні фонди [36, с.7].

Проте у працях українських науковців, а також в українському законодавстві та практичних матеріалах використовується поняття «державно-приватне партнерство» - як таке, що є ближчим для сприйняття українською громадськістю та науковцями з огляду на теперішній стан розвитку механізму ДПП та інститутів громадського суспільства в Україні. Крім того, у країнах з перехідною економікою саме така термінологія точніше відображає провідну роль держави. У межах цього дослідження поняття «державно-приватне партнерство» (далі – ДПП) та «публічно-приватне партнерство» (далі – ППП) вживатимуться як синоніми.

Сутність ДПП вказує на наявність двох сторін, пов'язаних між собою певними взаємовідносинами. Одним із партнерів виступає держава (або публічний сектор), що є сукупним поняттям для суб'єктів суспільної влади з різними рівнями управління – національним, регіональним або ж муніципальним. Саме держава відіграє ключову роль

у ППП, оскільки вона є ініціатором більшості таких проєктів, їх головною діючою особою, і проєкти ППП будуються по відношенню до державного та муніципального майна. Основним інтересом держави у ППП є забезпечення задоволення потреб суспільства у публічних благах, підтримка державних повноважень і функцій та розвиток нових соціально значущих функцій. Іншим партнером є приватний сектор, основним мотивом якого є отримання прибутку [38].

У науковій літературі, законодавстві й практичних матеріалах подаються різні визначення ДПП, однак загалом його можна трактувати як деяку форму співпраці між державним та приватним сектором для реалізації соціально важливих завдань.

Водночас, у цьому контексті використання терміну «партнерство» іноді викликає критику, оскільки на думку деяких науковців, партнери повинні мати спільні цілі, а в ДПП метою державного сектору є втілення соціально значимих проєктів для прискорення або підтримки економічного розвитку та покращення якості життя населення, а метою для бізнесу завжди є отримання прибутку. Для врегулювання таких протиріч пропонується використання більш широкого визначення «партнерства». За більш ширшою дефініцією, навіть у тому разі, коли партнери мають різні цілі, вони можуть їх узгодити так, що досягнення цілей однієї сторони буде сприяти досягненню цілей іншої. У контексті ДПП приватний партнер отримує прибуток внаслідок надання послуг ефективно та результативно, що водночас дозволяє державі досягати своїх цілей з надання послуг. [45, 52]

Важливим є розрізнення понять ДПП та приватизації, оскільки іноді в наукових і практичних колах процес створення партнерства помилково ототожнюється з приватизацією. Проте ці процеси мають принципові відмінності. Приватизація передбачає повний або частковий вихід держави з певних секторів економіки, передаючи підприємства чи активи у приватну власність. У цьому випадку держава, як правило, не бере участі у визначенні результатів діяльності приватизованих суб'єктів господарювання, надаючи їм повну свободу дій з орієнтацією на максимізацію

прибутку. Натомість створення державно-приватного партнерства передбачає передачу приватному сектору лише частини економічних, організаційних та управлінських функцій стосовно державних або муніципальних об'єктів, які при цьому залишаються у власності держави або місцевої влади. У межах ДПП уряд визначає не лише обсяг, а й якість послуг, які мають бути надані, а також погоджує з приватним партнером ціну реалізації послуг ще на етапі укладення контракту. Приватна компанія має на меті отримати максимальний прибуток за цією узгодженою ціною. Детальне порівняння цих механізмів представлено в таблиці 1.1. [45, с.16; 39, с.22].

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика механізмів взаємодії державного і приватного секторів

Категорія порівняння	Традиційні державні закупівлі	ДПП	Приватизація
Механізм взаємодії	Держава на пряму закуповує товари чи послуги, формує інфраструктурні активи підприємств	Держава закуповує послуги у межах спільного партнерства з підприємством, джерела формування активів різні	Повна передача функцій та/або активів приватному сектору
Розподіл ризиків	Всі ризики – на державі	Розподіл ризиків між партнерами	Всі ризики – на приватному секторі
Джерела фінансування	Бюджетні кошти	Часткове/повне фінансування приватним сектором	Повне фінансування приватним сектором
Контроль і відповідальність	Державний контроль якості та термінів	Приватний партнер несе відповідальність за строки, якість	Контроль та відповідальність повністю у приватного сектора
Управління об'єктом	Держава будує та експлуатує	Експлуатація може бути у приватного партнера	Приватний сектор повністю управляє об'єктом

Джерело: Складено автором на основі [91]

У науковій літературі поняття державно-приватного партнерства трактується як у вузькому, так і в широкому значенні (табл.1.2).

Таблиця 1.2

Широке та вузьке трактування ДПП: порівняльна характеристика

Поняття ДПП у «широкому» розумінні	Поняття ДПП у «вузькому» розумінні
ДПП – це система відносин держави та бізнесу, яка широко використовується як інструмент національного, міжнародного, регіонального, місцевого, муніципального економічного та соціального розвитку [39, с. 12].	ДПП – це конкретні проекти, що реалізуються спільно державними органами та приватними компаніями на об'єктах державною та муніципальної власності [39, с. 12].
ДПП – це всі форми кооперації між державою і приватним сектором, які знаходяться в полі між вирішенням завдань, що традиційно відносяться до компетенції держави, самою державою, з одного боку, приватизацією, з іншого. [41]	ДПП – це механізм економічної політики держави, який дозволяє залучити позабюджетні джерела фінансування, а також інтелектуальні, технологічні, управлінські й інші ресурси приватного сектора до вирішення суспільно-важливих інвестиційних завдань. [40]
ДПП – конструктивна взаємодія держави, приватного сектору, громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності. [43]	ДПП – це довгострокове співробітництво, що регулюється договором, між державою і приватним сектором з метою виконання суспільних завдань, яке охоплює весь життєвий цикл відповідного проекту: від планування до їх експлуатації, включаючи технічне обслуговування. [40]

Джерело: Складене автором на основі [39-41, 43]

І. Брайловський виділяє три основні напрямки, за якими можна категоризувати підходи до визначення сутності ДПП: правовий, що акцентує увагу на законодавчому регулюванні та формах юридичного оформлення співпраці; функціональний, у межах якого досліджується зміст та результативність реалізованих у форматі ДПП проектів; та мікроекономічний, що зосереджується на аналізі рівня виробництва та ефективності партнерства в межах окремих економічних одиниць [42]. На думку автора, сама потреба у формуванні поняття ДПП виникла внаслідок необхідності інституціонального впорядкування взаємовідносин між державним і приватним секторами, чіткого

розподілу власності, функцій, прав, обов'язків та ризиків між сторонами в межах реалізації спільних проєктів.

Л. Гриценко, досліджуючи економічну сутність державно-приватного партнерства, розглядає його крізь призму чотирьох категорій — як форми, як співробітництва, як інституту та як угоди. Автор наголошує, що повноцінне визначення ДПП має охоплювати всі ці чотири компоненти, які в комплексі відображають багатовимірність і гнучкість цього явища [30].

К.В. Павлюк та С.М. Павлюк звертають увагу на недостатнє вивчення конструктивної взаємодії між владою та бізнесом у політичній площині. Вони пропонують розглядати ДПП як суспільно-приватне партнерство, визначаючи його як конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значимих проєктів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства. [43].

Міжнародний центр соціально-економічних досліджень «Леонтьевский центр» визначає ДПП як довготривале й взаємовигідне об'єднання матеріальних та нематеріальних ресурсів суспільства і приватного сектору з метою виробництва суспільних благ або надання суспільно корисних послуг [52].

Поряд із науковими підходами, визначення державно-приватного партнерства подаються також у практичних посібниках, розроблених міжнародними організаціями (табл.1.3).

Таблиця 1.3

**Визначення поняття ДПП у документах міжнародних організацій,
консалтингових компаній та національних нормативно-правових джерел**

Джерело	Визначення
Міжнародні організації	
WB	ДПП – це довгостроковий контракт між приватною стороною та урядовою установою щодо надання суспільного активу або послуги, за якого приватна сторона несе значні ризики та управлінську відповідальність, а її винагорода залежить від результатів діяльності. [44]
OECD	ДПП – це угода між урядом і одним або кількома приватними партнерами (зокрема операторами та фінансистами), за якою приватні партнери надають послугу таким чином, щоб цілі уряду щодо надання послуг узгоджувалися з прибутковими цілями приватних партнерів. Ефективність такого узгодження залежить від достатнього розподілу ризиків на користь приватних партнерів. [45]
IMF	ДПП – це угоди, за якими приватний сектор постачає інфраструктурні активи та послуги, що традиційно надавалися урядом. Окрім приватного виконання та фінансування державних інвестицій, ДПП мають ще дві важливі характеристики: акцент на наданні послуг, а не лише на інвестиціях, а також значний перерозподіл ризиків від уряду до приватного сектора. ДПП застосовуються у широкому спектрі соціальних та економічних інфраструктурних проєктів, проте найбільш поширені у будівництві та експлуатації лікарень, шкіл, в'язниць, доріг, мостів і тунелів, мереж легкорейкового транспорту, систем управління повітряним рухом, а також водоочисних і каналізаційних споруд. [46]
EUC	ДПП – це угода між двома або більше сторонами, які погодилися працювати спільно для досягнення спільних та/або сумісних цілей, у якій є спільна влада та відповідальність, спільне інвестування ресурсів, спільна відповідальність або ризик, а також взаємна вигода. [47]
EIV	ДПП – це угода між публічною владою та приватним партнером, спрямована на реалізацію інфраструктурного проєкту та надання послуг за довгостроковим контрактом. Згідно з цим контрактом, приватний партнер несе значні ризики та управлінські обов'язки.

Джерело	Визначення
	ДПП відрізняється від традиційних публічних закупівель кількома аспектами. [48]
Консалтингові компанії	
S&P	ДПП – це будь-яка середньо- або довгострокова взаємодія між державним та приватним секторами, що передбачає поділ ризиків і вигод від багатосекторальних навичок, досвіду та фінансів для досягнення бажаних політичних результатів. [45]
PWC	ДПП – це механізм управління, що полягає в укладенні короткострокових і довгострокових угод між державним та приватним секторами для вирішення соціально значущих завдань на взаємовигідних умовах. ДПП є партнерством у контексті публічної інфраструктури, яке спрямоване на збільшення внеску приватного сектору в інвестиції в інфраструктуру, зменшення навантаження на державні фінанси та підвищення ефективності надання публічних об'єктів та послуг. [49]
Законодавства/ДПП організації окремих країн	
Велика Британія (перші країна у світі, що розробила концепцію ДПП для проєктів публічних послуг)	ДПП – це загальний термін для партнерств, які охоплюють все, починаючи від експлуатації об'єктів і надання послуг від імені держави, до гнучких методів фінансування цих послуг. PFI (Ініціатива приватного фінансування) – це особливий метод фінансування капітальних інвестицій, що вимагає від приватного сектора розробки, будівництва, фінансування та експлуатації конкретних об'єктів. [50]
Національна рада з питань державно-приватного партнерства США	ДПП визначається як договірна угода між державною установою та комерційним приватним підприємством, у межах якої відбувається спільний розподіл ресурсів і ризиків з метою надання публічних послуг або розвитку державної інфраструктури. Метою ДПП є використання економічного потенціалу приватного сектору для ефективнішого надання послуг або розвитку інфраструктури. Це може включати аутсорсинг операційного та управлінського контракту або повну приватизацію (тобто передачу активів із державного до приватного сектору). [68]
Канадська рада з питань державно-приватного партнерства	ДПП розглядається як кооперативне партнерство між державним і приватним секторами, що ґрунтується на експертизі кожного партнера і найкращим чином відповідає чітко визначеним суспільним потребам шляхом належного розподілу ресурсів, ризиків і вигод. Рада не вважає звичайний аутсорсинг (передачу виконання окремих функцій приватним підрядникам) справжньою формою ДПП. [69]

Джерело: Систематизовано автором на основі [44-50, 68-69]

Європейська комісія зазначає, що хоча на рівні Європейської Спільноти єдиного визначення ППП не існує, однак наводить перелік характеристик, що дозволяють ідентифікувати проєкт як ДПП. Серед них — тривалий період співпраці між публічним і приватним партнерами; фінансування, що поєднує приватні й публічні кошти, іноді за участі складних фінансових структур; активна участь приватного оператора в різних етапах проєкту, від планування до реалізації; визначення публічним партнером цілей проєкту, якості послуг і цінової політики; а також розподіл ризиків між сторонами відповідно до їхньої спроможності ефективно управляти цими ризиками [51].

Водночас, В.П. Жук разом з вказаними вище характеристиками виділяє додаткові характерні риси ДПП, звертаючи увагу на соціальну значущість проєктів, які реалізуються у форматі ДПП. Держава, прагнучи забезпечити задоволення потреб громадськості, шукає більш ефективні форми співпраці із бізнесом. Тому партнерські проєкти найчастіше впроваджуються у таких сферах, як житлово-комунальне господарство, транспорт, охорона довкілля, благоустрій, освіта, охорона здоров'я. Окрім того, важливими рисами ДПП є узгодженість цілей партнерів, їх взаємодоповнення, а також зменшення навантаження на державний бюджет. [52]

Згідно із Законом України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року, державно-приватне партнерство визначається як співробітництво між державою України, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів, що управляють об'єктами державної власності відповідно до Закону України «Про управління об'єктами державної власності», органами місцевого самоврядування, Національною академією наук України, національними галузевими академіями наук, а також юридичними особами приватного права, за умови, що вони не є державними або комунальними підприємствами, установами чи організаціями. Це співробітництво здійснюється на основі договору, що

укладається відповідно до встановлених законодавством процедур, і відповідає ознакам, визначеним у зазначеному Законі. [62]

ЗУ «Про державно-приватне партнерство» визначає наступні ознаки ДПП:

1. створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкція, реставрація, капітальний ремонт та технічне переоснащення) об'єкта державно-приватного партнерства та/або управління (користування, експлуатація, технічне обслуговування) таким об'єктом;
2. довгостроковість відносин (від 5 до 50 років);
3. передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;
4. внесення приватним партнером інвестицій в об'єкт державно-приватного партнерства. [62]

Отже, спираючись на аналіз вищезазначених джерел, державно-приватне партнерство як економічну категорію доцільно визначити як інституціоналізовану форму довгострокової взаємодії між державним і приватним секторами, що ґрунтується на договірних умовах, передбачає об'єднання ресурсів та компетенцій, розподіл обов'язків, відповідальності та ризиків з метою реалізації суспільно важливих проєктів, надання публічних послуг та досягнення стратегічних цілей сталого розвитку.

Узагальнюючи теоретичні підходи до трактування ДПП, можна виокремити його ключові елементи: співробітництво між державним і приватним секторами задля реалізації конкретних проєктів та вирішення суспільних завдань; узгодження та поєднання інтересів партнерів при збереженні відмінностей у мотивації; синтез фінансових, матеріальних, технологічних, людських та управлінських ресурсів; розподіл ризиків і відповідальності; а також стратегічний, довгостроковий характер партнерства, орієнтований на досягнення глобальних цілей.

1.2. Розвиток механізму ДПП у світі

Механізм державного-приватного партнерства має глибокі історичні корені, які відображаються у взаємодії держави та приватного сектору протягом різних етапів розвитку суспільства. Історично фінансова система держави значною мірою формувалася через податки та збори, що не передбачали внутрішньої конкуренції і довгострокового планування. Це призводило до постійного зростання витрат, які лягали на плечі наступних поколінь. Тому механізм ДПП, як одна з форм співпраці між державою та приватними особами, виник для подолання обмеженості фінансових ресурсів держави та забезпечення реалізації важливих інфраструктурних і соціальних проєктів.

Перші документальні свідчення про правове регулювання взаємодії між державою та приватними особами можна знайти в законах Хаммурапі, що датуються XVIII століттям до н.е., у яких згадуються такі поняття як оренда, кредити та певні аналоги концесії [53]. В епоху Стародавньої Греції та Риму також були присутні елементи ДПП, зокрема у вигляді оренди державних земель для ведення господарства заможними аристократами, які використовували рабську працю [54]. У часи Римської імперії виник механізм передачі в управління приватним особам важливих інфраструктурних об'єктів, таких як ринки, лазні та порти.

Держава активно залучала приватні інвестиції для реалізації проєктів, оскільки доходи від податків не покривали всіх витрат. У середні віки, в період географічних відкриттів, концесії набули популярності в таких країнах, як Франція, Іспанія та Англія, де приватні особи отримували право на управління державними ресурсами.

Період Нової історії характеризується диверсифікацією сфер життя суспільства, що відбувалася через співпрацю публічної влади і приватного сектора. Одним з таких прикладів є ініціативи Петра I, що в 1698 році ініціював розробку рудних місць на Уралі

та розпочав будівництво державних заводів, залучаючи приватні кошти великих російських купців та промисловців [55].

Протягом XVIII – на початку XIX століття в Європі активно розвивалися концесійні договори для будівництва доріг, мостів, каналів і дамб. Досвід реалізації великих інфраструктурних проєктів, таких як Суецький і Панамський канали, свідчить про ефективність ДПП у забезпеченні фінансування масштабних ініціатив [56]. Ейфелева вежа також є одним з найбільш відомих проєктів, реалізованих у формі концесії між А.Г.Ейфелем та муніципалітетом Парижу. Протягом цього періоду в Англії внаслідок залучення приватних інвестицій відбувався розвиток водопостачання, електрифікації, телефонного зв'язку. Таке співробітництво передбачало отримання доходів приватною особою від користування інфраструктурою. Ремонт доріг в Англії здійснювався дорожньо-будівельними трастами за рахунок коштів приватних осіб, які отримували прибуток через стягнення плати за проїзд [57].

У XX столітті механізм ДПП отримав новий імпульс, зокрема в умовах обмеженого фінансового капіталу та бюджетних обмежень. В 50-60-х роках XX століття політико-економічний контекст не сприяв розвитку ДПП у США та Європі, оскільки сильні державні бюджети дозволяли здійснювати значне державне втручання в економічні та соціальні сфери. Однак у 70-80-х роках, через рецесію та бюджетні обмеження, можливості держави забезпечувати звичні послуги суттєво скоротилися, що сприяло поширенню механізмів ДПП як важливого інструменту для забезпечення фінансування соціально значущих проєктів.

Однією з причин зростання популярності ДПП стало визнання недоліків програм структурних перетворень, що впроваджувалися Світовим банком і Міжнародним валютним фондом з 1980 року. Ці програми, спрямовані на зменшення державного втручання в економіку та розвиток конкурентних ринків, не досягли поставлених цілей, що призвело до критики через негативний вплив на соціальний сектор і нерівність. Багато країн були змушені приймати жорсткі умови для отримання фінансової

допомоги, що призвело до протестів і політичної нестабільності. У результаті принципи програм структурних перетворень були переглянуті в рамках пост-Вашингтонського консенсусу, що сприяло про-соціальним витратам державних коштів. Таким чином, партнерства між державою, приватними компаніями та організаціями, що займаються розвитком, стали новим способом ведення бізнесу, що забезпечує більш ефективні та стійкі рішення для досягнення соціальних покращень поряд з економічними реформами.

ДПП стало важливим інструментом не тільки для країн, що розвиваються, але й для індустріально розвинених держав. У Великій Британії ДПП було вперше застосовано в 1992 році завдяки запровадженню «Ініціативи приватного фінансування», що зробило можливим залучити приватний бізнес до фінансування, реконструкції та експлуатації державних об'єктів інфраструктури. В Португалії цей механізм використовується вже понад двадцять років, де протягом періоду з 1999 по 2003 роки близько 20% усіх державних інвестицій було реалізовано через ДПП [58].

У країнах Латинської Америки та Карибського басейну, зокрема в Чилі та Мексиці, механізм ДПП почав активно впроваджуватися з 1990-х років, що стало відповіддю на низьку ефективність державних систем управління, корупцію в стратегічних сферах інфраструктури та неефективність політики ціноутворення. Протягом 1990-2001 рр. програми залучення приватного сектору в розвиток стратегічної економічної інфраструктури були запроваджені у понад 130 країнах з низьким і середнім рівнем доходу. [5, с.42]

Сучасний етап розвитку ДПП характеризується активним залученням приватного капіталу для реалізації соціально важливих проєктів. У багатьох країнах світу, зокрема в США, Великій Британії та Франції, були створені спеціальні органи для координації проєктів ДПП, що свідчить про зрілість механізму у даних країнах.

Узагальнюючи, можливим є поділ історичного розвитку механізмів державно-приватного партнерства на кілька основних етапів (табл.1.4).

Таблиця 1.4

Етапи розвитку ДПП та їх характеристика

Етап розвитку ДПП	Часовий проміжок	Визначальні характеристики
I	XIII ст., зокрема 1256 рік, коли в Іспанії було надано першу відому концесію, – до 1761 року	Характеризується випадковим і неформалізованим застосуванням ДПП, здебільшого у вигляді концесій, без закріплення в законодавстві.
II	1761 рік, коли в Іспанії було ухвалено профільний Королівський Декрет; у більшості країн Європи цей процес почався на початку XIX ст. – 1960-ті роки XX ст.	Відзначається фрагментарним використанням ДПП, що вже отримало законодавче регулювання. Основними формами взаємодії держави та бізнесу залишалися концесії, а також реалізація громадських робіт.
III	1960–1990-ті роки	Позначений зростанням інтересу до механізмів співпраці між державним і приватним секторами. У цей період у різних країнах світу ухвалюються численні законодавчі акти, що регулюють ДПП, а також впроваджуються відповідні проекти.
IV	початок 2000-х років – сучасність	Характеризується значним ускладненням і розширенням моделей ДПП, що сприяє їхній структурній та функціональній еволюції.

Складено автором на основі [57]

Одним із наслідків стрімкого розвитку інфраструктурних ДПП є значні відмінності між країнами щодо рівня розуміння та зрілості у використанні інноваційних партнерських моделей. Кожна країна, а також окремі регіони та муніципалітети, розвивають ДПП за власною траєкторією. На формування цих процесів впливають численні фактори, зокрема географічні особливості, політичний клімат, рівень розвитку фінансового ринку, рушійні сили створення партнерств та умови, що сприяють їх реалізації. Водночас на глобальному рівні можна виокремити три основні стадії зрілості ДПП (табл.1.5). [59]

Таблиця 1.5

Основні стадії розвитку механізму ДПП

	Стадія 1. Формування основ	Стадія 2. Інституціоналізація	Стадія 3. Зрілість і масштабування
Ключові характеристики стадій	Визначення основних напрямів політики ДПП	Розробка нормативно-правової бази	Формування ефективно функціонуючої системи ДПП
	Оцінка правової доцільності та життєздатності	Підготовка та публікація практичних посібників	Усунення правових бар'єрів на шляху розвитку ДПП
	Визначення пілотних проектів	Створення організаційних структур ДПП	Вдосконалення та масштабування моделей ДПП
	Формування та розробка базових понять та принципів	Подальший розвиток ринку послуг ДПП	Спостерігається активне укладення контрактів ДПП
	Впровадження досвіду взаємодії держави з іншими секторами економіки	Розширення спектру проектів із залученням нових секторів економіки	Досягнуто довгострокового політичного консенсусу
	Створення основ для ринку послуг ДПП	Залучення додаткових джерел фінансування	Використовується широкий спектр фінансових механізмів
			Розширюється коло інвесторів, зокрема приватних, страхових та інших фондів
			Державні службовці набувають високого рівня знань та навичок для ефективного застосування механізмів ДПП

	Стадія 1. Формування основ	Стадія 2. Інституціоналізація	Стадія 3. Зрілість і масштабування
Х-ка країн, які знаходяться на відповідних етапах розвитку ДПП	Країни, що лише починають розвивати ДПП, мають фрагментарне законодавство або взагалі відсутні чіткі правила гри для приватного сектору в державних проєктах.	Країни, що мають розвинуту нормативно-правову базу, створені інститути для розвитку ДПП, але ще не досягли стабільного потоку угод і масштабного залучення інвесторів.	Розвинені країни, що мають ефективну систему ДПП, широкий інвестиційний ринок та механізми залучення приватного капіталу.
Приклади країн	Більшість країн Африки (Чад, Сомалі, Центральноафриканська Республіка) Деякі країни Азії (Афганістан, Таджикистан) Країни з нестабільними економіками (Венесуела, Північна Корея)	Україна – нормативна база оновлюється, реалізуються перші масштабні проєкти ДПП, але ринок ще формується Казахстан – уряд активно розширює можливості для приватних інвестицій Індія – впроваджує масштабні проєкти, але є бюрократичні бар'єри Країни Латинської Америки (наприклад, Колумбія, Перу) Деякі країни Східної Європи (наприклад, Сербія, Грузія)	США – багаторічний досвід реалізації ДПП у різних секторах (транспорт, енергетика, медицина) Велика Британія – розвинена практика приватного фінансування державних об'єктів Німеччина – ефективні механізми співпраці держави та бізнесу Канада, Австралія – стабільний ринок ДПП з надійним правовим регулюванням

Складено на основі [59]

Аналіз міжнародної практики дає змогу виокремити певні умови, які необхідні до виконання для успішного розвитку ДПП у сучасній системі економічних відносин:

1. Подолання суперечностей між суспільними та приватними інтересами. Взаємодія держави та бізнесу неминує створює конфлікт між забезпеченням суспільних благ і отриманням прибутку. Спосіб вирішення

цього протиріччя визначає соціально-економічні наслідки партнерства, а також рівень довіри до ДПП.

2. Формування інституційного середовища. Створення ефективного регуляторного та правового поля для ДПП є тривалим процесом, що потребує системних зусиль з боку держави.
3. Збереження провідної ролі держави. Незважаючи на залучення приватного капіталу, ключові рішення щодо розвитку інфраструктури, надання суспільних послуг і регулювання стратегічних галузей мають залишатися за державними органами.

Отже, можна зробити висновок, що розвиток теорії ДПП є результатом еволюції економічної думки щодо ролі держави та ринку в забезпеченні суспільних благ. Саме поєднання підходів класичної, кейнсіанської, інституціональної та неоліберальної шкіл дозволяє сформуванню цілісного розуміння концепту державно-приватного партнерства як гібридної форми економічного співробітництва.

1.3. Підходи до класифікації ДПП, форми та моделі реалізації ДПП

Аналогічно до наявності різносторонніх поглядів на трактування визначення поняття ДПП, існують значні відмінності підходів до класифікації ДПП серед вчених-науковців, різних країн та міжнародних організацій. Типологію проєктів ДПП можна будувати за різними критеріями, проте створити вичерпну класифікацію, яка б охоплювала всі можливі варіанти, навряд чи є можливим. Водночас один конкретний проєкт може належати до кількох класифікаційних груп, в залежності від того, на якому його аспекті його реалізації сфокусована увага. На практиці виокремлюють набагато ширший перелік класифікаційних ознак.

У таблиці 1.6 було систематизовано найбільш поширені у літературі класифікаційні ознаки проєктів ДПП, за виключенням форм реалізації таких проєктів, оскільки їм приділено детальнішу увагу пізніше у розділі.

Таблиця 1.6

Класифікаційні ознаки проєктів ДПП

Класифікаційна ознака	Підгрупи
1) За формами договорів	<ul style="list-style-type: none"> • Корпоративні (передбачають створення юридичної особи чи спільного підприємства) • Договірні (передбачають застосування договорів: концесії, аутсорсингу тощо). [60, с.105]
2) За джерелами фінансування	<ul style="list-style-type: none"> • Фінансування лише державним партнером • Фінансування лише приватним партнером • Змішане фінансування [61, с.171]
3) За об'єктами	<ul style="list-style-type: none"> • Відтворення існуючих об'єктів • Створення або придбання нових об'єктів [62, стаття 7]
4) За сферами реалізації	<ul style="list-style-type: none"> • Будівництво житла • Корисні копалини • Охорона здоров'я

Класифікаційна ознака	Підгрупи
	<ul style="list-style-type: none"> • Транспортна інфраструктура: порти, дороги, тунелі, метрополітени, залізниці тощо • Надання соціальних послуг тощо.
5) За множиною залучених приватних партнерів	<ul style="list-style-type: none"> • Монопроекти: 1 суб'єкт зі сторони приватного бізнесу • Поліпроекти: Декілька рівноправних приватних суб'єктів або основний та додаткові суб'єкти [63]
6) За рівнем державного управління	<ul style="list-style-type: none"> • Національний • Регіональний • Муніципальний
7) За формою взаємовідносин між державою та бізнесом (правовими механізмами)	<ul style="list-style-type: none"> • на основі оренди (лізингу) державної та муніципальної власності; • на основі державного контракту; • у межах концесійного договору; • у межах спеціальних економічних зон; • комплексні інвестиційні проекти та програми; • у межах угоди про розподіл продукції; • у межах змішаних підприємств (акціонерних товариств); • у межах спільних підприємств; • у межах довгострокових інвестиційних угод; • у межах сервісних контрактів; • у межах аутсорсингу. [64]

Складено автором на основі [60-65]

Крім того, за сферами реалізації проекти ДПП можна поділити на проекти у сфері інфраструктури та проекти у сфері послуг.

Проекти у сфері інфраструктури можна умовно розділити на:

- будівництво та модернізацію комунальної інфраструктури (аеропорти, автотраси, залізниці, мости, телекомунікації);
- будівництво та модернізацію об'єктів нерухомості (лікарень, шкіл, житлового фонду, пам'яток архітектури, музеїв);

- будівництво та модернізацію комунальних споруд (водо-, електро- та газопостачання, каналізації, переробка сміття).

Проекти у сфері послуг можна класифікувати на наступні категорії:

- підтримка малозабезпечених верств населення (організація харчування та дозвілля, створення фондів фінансової підтримки);
- освіта та створення робочих місць (працевлаштування молоді, професійне навчання, організація дозвілля та професійної практики);
- імідж території (маркетинг та позиціонування, підвищення зовнішньої привабливості). [66]

Водночас проекти ДПП можуть бути класифіковані за різними іншими ознаками, такими як етап залучення приватного партнера, інноваційна спрямованість, суб'єктний склад партнерів, рівень ризику, рівень завершеності проекту, стадія реалізації, терміни реалізації, обсяги фінансування тощо.

Окремо слід розглянути класифікацію проектів ДПП за формами і моделями реалізації, що часто ототожнюються економістами-практиками.

ДПП не має єдиної стандартизованої форми, і існує широкий спектр структур та концепцій, які передбачають розподіл ризиків і відповідальності між державним та приватним секторами. Це, в свою чергу, зумовлює наявність численних варіантів співпраці. З одного боку, існують такі ДПП, де співпраця між державою та приватним сектором відбувається виключно на контрактних основах, а з іншого — існують ДПП з інституційною природою, які передбачають співпрацю між секторами в рамках певного володіння.

У світовій практиці виділяються такі основні форми моделей ДПП:

- контракти між органами місцевого самоврядування та приватним сектором для виконання суспільно важливої діяльності;
- оренда, яка може передбачати викуп державного майна;

- концесія, за якою передбачається надання приватній стороні на певний період можливості виконання визначених у договорі функцій, з правом приватного партнера забезпечувати найбільш ефективно функціонування об'єкта концесії; при цьому після завершення терміну концесії об'єкт повертається державі, а право власності на продукцію залишається у приватної сторони;
- угоди про розподіл продукції, в рамках яких передбачено розподіл виготовленої продукції (наприклад, корисних копалин) між державою та приватним інвестором;
- договори про спільну діяльність, коли держава має частку в акціонерному капіталі підприємства та бере участь в його операційній та інвестиційній діяльності. [72]

Однією з найбільш вичерпних класифікацій моделей ДПП є класифікація, запропонована Світовим банком. Вона охоплює не лише найбільш поширені моделі ДПП у сфері інфраструктурних проєктів, але й визначає ключові принципи розподілу ризиків між державним та приватним секторами (табл.1.7). Світовий банк класифікує ДПП за трьома основними параметрами: за типом залученого активу, за функціями, за які відповідає приватний партнер, та за механізмом компенсації приватному партнеру.

За типом залученого активу проєкти ДПП можна класифікувати залежно від попереднього використання ділянки, на якій планується реалізація проєкту. З інвестиційної точки зору виділяються такі категорії:

1. **Greenfield проєкти** (проєкти «з нуля») — інвестиційні проєкти, які стосуються моделі DBFOM (проєктування, будівництво, фінансування, експлуатація та обслуговування) та нещодавно отримали дозвіл на реалізацію або перебувають на стадії будівництва.
2. **Brownfield проєкти** — інвестиції в інфраструктурні об'єкти, що вже існували до моменту їх закупівлі, або об'єкти, які раніше були Greenfield-проєктами, але вже функціонують на момент здійснення інвестицій.

3. **Yellowfield проєкти** (вторинний етап) — державно-приватні партнерства, що передбачають значну модернізацію, реконструкцію або розширення існуючої інфраструктури.

Ключовою особливістю проєктів ДПП є об'єднання кількох етапів або функцій в єдину угоду. Найбільш часто класифікація проєктів ДПП розглядається з огляду на обсяг відповідальності приватного партнера. До типових функцій, які можуть бути покладені на приватного партнера, належать:

- **Проектування (Design)** — передбачає розробку проєкту від початкової концепції та визначення вимог до результату до підготовки проєктних специфікацій, готових до будівництва.
- **Будівництво або реконструкція (Build, Rehabilitate)** — якщо проєкт передбачає створення нових інфраструктурних об'єктів, приватний партнер зобов'язаний здійснити їхнє будівництво та встановлення необхідного обладнання.
- **Фінансування (Finance)** — у разі включення будівництва або реконструкції активів, приватний партнер, як правило, бере на себе фінансування всіх або частини необхідних капітальних витрат.
- **Обслуговування (Maintain)** — приватний партнер зобов'язаний підтримувати об'єкт інфраструктури відповідно до визначеного стандарту протягом усього терміну дії контракту.
- **Експлуатація (Operate)** — обсяг операційної діяльності приватного партнера може варіюватися залежно від специфіки активу та послуг, які надаються. Наприклад, приватний партнер може відповідати за технічну експлуатацію об'єкта та надання послуг урядовій установі або безпосередньо споживачам. Також він може надавати допоміжні послуги, залишаючи державного партнера відповідальним за основне публічне обслуговування. [70]

Компанія Deloitte здійснює оцінку проєктів на відповідність критеріям ДПП, враховуючи розподіл функцій між приватним і державним секторами. Визначальним фактором є обсяг зобов'язань, які бере на себе приватна сторона, та рівень участі держави у реалізації проєкту (Рис. 1.1.). [73]

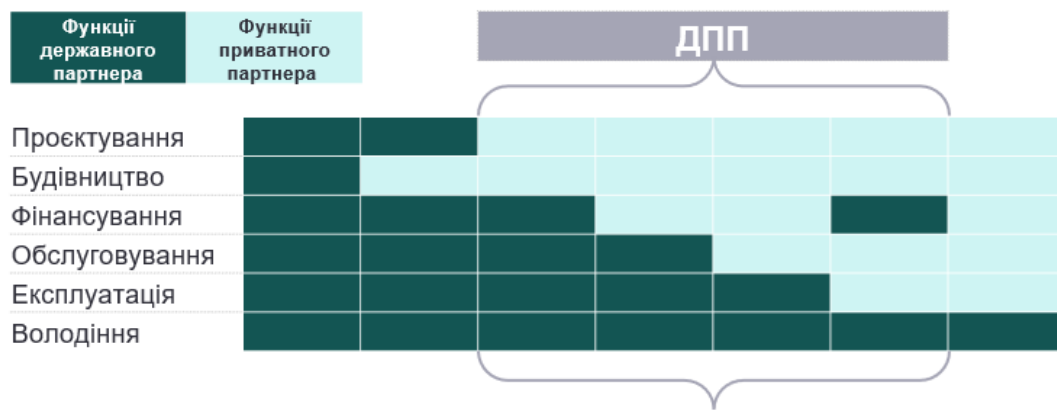


Рисунок 1.1. Відповідність проєктів критеріям ДПП за розподілом функцій між приватним партнером та державою

Джерело: Складено автором на основі [73]

Залежно від характеру послуги та механізму компенсації приватному партнеру, виділяються дві основні категорії ДПП проєктів:

- 1. Оплата користувачем (User-pays)** — традиційна система платежів у межах концесійної моделі, яка передбачає пряму взаємодію між приватним партнером і кінцевими користувачами. У такому випадку приватний сектор надає послугу населенню і отримує право стягувати плату за її використання.
- 2. Оплата за доступність (Availability-Based Payment або Government-pays)** — модель приватної фінансової ініціативи (PFI), яка широко застосовується у Великій Британії. В цьому випадку приватний партнер створює та управляє інфраструктурним об'єктом для державного сектора, а доходи приватного партнера формуються не за рахунок платежів від користувачів, а у вигляді періодичних виплат від держави, що залежать від рівня наданих послуг.

Ці категорії тісно пов'язані з типами інфраструктури, що фінансується за моделлю ДПП. Економічна інфраструктура (дороги, аеропорти, телекомунікації) зазвичай використовує модель оплати користувачем. Натомість соціальна інфраструктура (школи, лікарні, соціальне житло), де неможливо стягувати оплату з користувачів, реалізується на основі оплати за доступність. [67]

Таблиця 1.7

Класифікація моделей ДПП за методологією Світового банку

Категорія контракту	Модель ДПП	Опис моделі	Тип залученого активу	Функції, що передаються приватному партнеру	Термін контракту
Контракти на управління і оренду (Management and Lease Contracts) Приватна сторона бере на себе управління державним об'єктом інфраструктури на визначений термін	Контракт на управління (MC – Management Contract)	Приватний партнер отримує в управління державний інфраструктурний об'єкт і є відповідальним за його якісне функціонування. Капітальні витрати та фінансування залишається на державній стороні. Експлуатаційні ризики – на державній стороні.	Існуючий актив	Експлуатація та обслуговування (Operations and Maintenance)	3-5 років
	Договір з оренди (LC – Lease Contract)	Аналогічна модель до контракту на управління, проте експлуатаційні ризики – на приватній стороні.			8-15 років
	Контракт на експлуатацію та обслуговування (O&M – Operation and Maintenance)	Приватна партнер протягом визначеного періоду експлуатує державне майно. Такі контракти відносять до ДПП у тому випадку, коли вони є довгостроковими, орієнтованими на результати (performance-			

Категорія контракту	Модель ДПП	Опис моделі	Тип залученого активу	Функції, що передаються приватному партнеру	Термін контракту
		based) та передбачають значні приватні інвестиції.			
<p>Концесії (Concessions) Приватна сторона бере на себе управління державною власністю та значні інвестиційні ризики на визначений термін</p>	Відновлення (реконструкція), експлуатація й передача (ROT – Rehabilitate, Operate and Transfer)	Приватний партнер відповідальний за реконструкцію об'єкту та опісля – за його експлуатацію протягом визначеного терміну, беручи на себе усі пов'язані з цим ризики. Після закінчення терміну приватний партнер повертає об'єкт державі.	Нова або існуюча інфраструктура	Проектування, Будівництво, розширення, або реконструкція, Обслуговування та Експлуатація (Design, rehabilitate, extend or build, finance, maintain, and operate)	20-30 років 30+
Відновлення, оренда й передача (RLT – Rehabilitate, Lease or Rent and Transfer)	Приватний інвестор відновлює об'єкт, бере його в оренду або в лізинг, експлуатує, а потім передає державі.				
Будівництво, відновлення (реконструкція), управління і передача (BROT – Build, Rehabilitate, Operate and Transfer)	Приватний партнер здійснює будівництво нового інфраструктурного об'єкта, опісля – експлуатацію, а потім передає державі.				
<p>Проекти «з нуля» (Greenfield) Приватний партнер або спільне</p>	Будівництво, оренда і передача (BLT – Build, Lease and Transfer)	Приватний партнер буде об'єкт, беручи на себе пов'язані з цим ризики, передає готовий об'єкт державі, а опісля орендує та експлуатує	Нові об'єкти	Як зазначено в назві контракту, типовий підхід	20 -30+

Категорія контракту	Модель ДПП	Опис моделі	Тип залученого активу	Функції, що передаються приватному партнеру	Термін контракту
державно-приватне підприємство здійснюють будівництво та експлуатацію нового об'єкту. Після об'єкт повертається державі.		його, приймаючи всі ризики до закінчення терміну оренди.		передбачає проектування	
	Будівництво, експлуатація і передача (BOT – Build, Operate and Transfer)	Приватний партнер будує об'єкт, беручи на себе пов'язані з цим ризики, передає готовий об'єкт державі. Приватний партнер може мати право власності на нові активи протягом періоду договору.		будівництво, фінансування, технічне обслуговування, а також часткову або повну експлуатацію об'єкта.	
	Будівництво, володіння й експлуатація (BOO – Build, Own, and Operate)	Приватний партнер будує та експлуатує об'єкти (або надає суспільні послуги) без передачі права власності державному сектору, беручи на себе всі ризики.		Згідно з деякими визначеннями, моделі ВОТ або ВТО можуть не включати приватне фінансування	
	Будівництво, володіння, експлуатація і передача (BOOT – Build, Own, Operate, Transfer)	Приватний сектор отримує франшизу на фінансування, проектування, будівництво та експлуатацію об'єкту на певний період. Після права власності повертаються державі.		, тоді як модель ВООТ завжди передбачає залучення приватного капіталу.	
Будівництво, передача, експлуатація (BTO – Build, Transfer, Operate)	Приватний інвестор будує об'єкт, після завершення будівництва передає його державному органу, а потім отримує право комерційної експлуатації цього об'єкта протягом визначеного терміну.				

Категорія контракту	Модель ДПП	Опис моделі	Тип залученого активу	Функції, що передаються приватному партнеру	Термін контракту
	Будівництво, оренда, володіння (BLO – Build, Lease, Own)	Приватний інвестор будує новий об'єкт, здебільшого беручи на себе ризики, передає право власності державі, орендує об'єкт у держави та експлуатує його на власний ризик, а після завершення концесійного періоду отримує повне право власності на об'єкт.			
	Будівництво, оренда, експлуатація, передача (BLOT – Build, Lease, Operate, Transfer)	Приватний сектор отримує франшизу на фінансування, проектування, будівництво та експлуатацію орендованого об'єкту на певний період. При цьому передбачені орендні платежі.			
	Проектування, будівництво, фінансування, експлуатація (DBFO – Design, Build, Finance, Operate)	Приватний партнер займається проектуванням, будівництвом, фінансуванням та експлуатацією об'єкту, беручи на себе усі ризики.			
	Проектування, будівництво, фінансування, експлуатація	Передбачає, що всі обов'язки щодо проектування, будівництва, фінансування та експлуатації об'єкта об'єднуються та			

Категорія контракту	Модель ДПП	Опис моделі	Тип залученого активу	Функції, що передаються приватному партнеру	Термін контракту
	обслуговування (DBFOM – Design, Build, Finance, Operate)	передаються приватному партнеру. Приватний партнер забезпечує довгострокову експлуатацію та технічне обслуговування об'єкта.			
	Проектування, будівництво, управління, фінансування (DCMF – Design, Construct, Manage, Finance)	Приватний партнер фінансує, будує або модернізує об'єкт відповідно до вимог державної установи чи громадського замовника. Після завершення будівництва проект здається в оренду замовнику, проте відсутня обов'язкова вимога щодо передачі права власності на об'єкт після закінчення певного періоду.			
	Комерсант (Merchant)	Приватний інвестор здійснює будівництво нового об'єкта в умовах лібералізованого ринку, де держава не надає жодних гарантій доходів або виплат. Усі ризики, пов'язані з реалізацією проекту, включаючи будівництво, експлуатацію та ринкові коливання, покладаються на приватного партнера.			

Джерело: Складено автором на основі [70,71]

Деякі дослідники та міжнародні посібники з питань державно-приватного партнерства (ДПП) відносять приватизацію (divestiture, privatisation) до його форм.

Однак приватизація має кілька фундаментальних відмінностей від ДПП, що виключає її з цієї класифікації в межах даної роботи.

Класифікація основних форм ДПП та пов'язаних видів контрактів, представлена на Рисунку 1.2., враховує розподіл відповідальності між державним та приватним партнерами, а також тип активів.

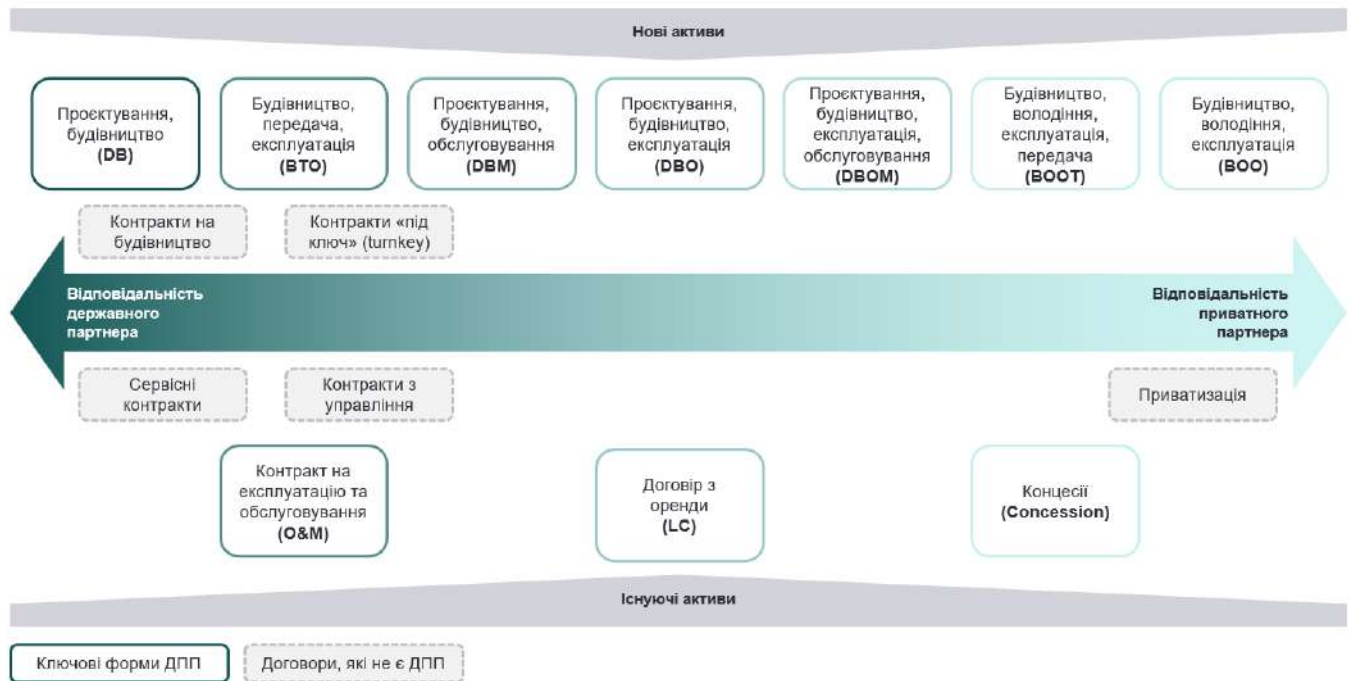


Рисунок 1.2. Класифікація основних форм ДПП та інших пов'язаних договорів
Джерело: Складено автором на основі [59, 74]

Загалом, незважаючи на значне різноманіття форм, моделей і структур ДПП, можна виділити низку загальних характеристик, які притаманні усім його видам:

- ДПП є довгостроковою (зазвичай від 10 до 30 років) договірною угодою, яка має регуляторний елемент, що дозволяє державному партнеру здійснювати моніторинг виконання зобов'язань приватного партнера.
- У ДПП зазвичай не відбувається повний продаж активу, державний партнер зберігає право власності або контроль над інфраструктурним об'єктом після закінчення договору.

- ДПП спрямоване на забезпечення економічної ефективності управління ресурсами за рахунок досвіду приватного партнера або оптимізацію витрат державного сектора, зокрема через зменшення бюджетного навантаження.
- ДПП передбачає передачу ризиків і відповідальності за різні етапи проєкту (проєктування, будівництво, фінансування, технічне обслуговування і експлуатацію) на приватний сектор.
- Держава зберігає стратегічний контроль над наданням послуг, залишаючись основним регулятором і контролюючи якість послуг, бере на себе певні ризики, з якими може ефективніше справлятися, а також компенсує приватному партнеру витрати через механізм платежів на основі результатів роботи (performance-based payments).

Отже, форми і умови ДПП варіюються в залежності від контексту, параметрів, обмежень проєкту, рівня внеску кожного партнера, ступеня передачі ризиків і обсягу інвестицій, а також від очікуваних результатів. Часом різниця у формах ДПП має юридичний характер, і кожна з розглянутих форм має свої переваги та недоліки. Тому структурування проєкту ДПП повинно бути узгоджене і відповідати пріоритетним потребам сектору та цілям проєкту.

Державно-приватне партнерство не є універсальним рішенням для всіх проблем, які постають перед національними, регіональними та муніципальними органами влади. Проте, ДПП може бути ефективно використане за таких обставин:

- Якщо матеріальних або людських ресурсів та досвіду муніципальної влади недостатньо для надання послуг або реалізації певного проєкту;
- Якщо рівень якості послуг приватного оператора може бути значно вищим, ніж той, який може надати державний орган;
- Якщо реалізація проєкту може бути здійснена швидше за допомогою приватного оператора;
- Якщо проєкт або послуга створює можливості для інновацій;

- Якщо існують можливості для прискорення економічного розвитку;
- Якщо є необхідна законодавча база.

Таким чином, різноманіття форм ДПП дозволяє адаптувати партнерські механізми до потреб конкретного сектора, рівня ризиків та особливостей об'єкта. Розуміння класифікаційних підходів є важливим для правильного вибору моделі реалізації партнерства на практиці.

1.4. Економічні вигоди та переваги застосування механізму ДПП для державного, приватного секторів та суспільства.

Державно-приватне партнерство є більш складною формою взаємодії держави та приватної сторони, ніж інші публічні контракти. Основною метою ДПП є використання сильних сторін обох партнерів для забезпечення держави послугами з вищим рівнем ефективності, якості та результативності, ніж це можливо в умовах їхньої окремої діяльності. Таким чином, договори ДПП створюють переваги для обох залучених сторін одночасно. Водночас, внаслідок ефективної співпраці між державою та бізнесом, фінальні вигоди від проєктів ДПП отримує суспільство у формі збільшення кількості та загальної доступності публічних послуг, можливості їх отримати в найкращій якості та за оптимальною ціною.

Отже, варто розглядати основні переваги та економічні вигоди, які створюють державно-приватні партнерства, для трьох сторін: державного сектору, приватного партнера та суспільства. В межах даної роботи такі переваги будуть класифіковані відносно напрямків їхнього впливу на: фінансові, операційні та стратегічні.

Фінансові переваги для державного сектору

Однією з головних переваг ДПП для держави є зменшення фінансового навантаження на бюджет. Завдяки залученню приватного капіталу державні органи отримують змогу реалізовувати масштабні інфраструктурні та соціально-економічні проєкти без необхідності одноразового виділення значних коштів. Це особливо важливо в умовах бюджетних обмежень, коли необхідність фінансування критично важливих об'єктів зростає. Витрати на обслуговування у багатьох випадках можуть бути перенесені на споживачів, а певні проєкти можуть приносити державі додаткові кошти через механізм розподілу прибутків між бізнесом та органами влади. Додатково відбувається заміна значних за обсягом попередніх капіталовкладень на виплату щорічних внесків на підтримання інфраструктури, що розподіляє фінансове

навантаження на бюджет в часі [75]. Внаслідок цього вивільнені бюджетні ресурси можуть бути спрямовані на розвиток та підтримку стратегічно важливих галузей: охорони здоров'я, освіти, оборони тощо.

Крім того, механізм ДПП сприяє підвищенню ефективності використання державних ресурсів. Приватний сектор, маючи високий рівень професійної компетентності, сучасні технології та інновації, забезпечує оптимізацію витрат і покращення якості державних послуг. Оптимізація витрат на експлуатацію та утримання приватним партнером відбувається за рахунок економії на масштабах, запровадження інноваційних технологій тощо. У результаті держава отримує максимальну віддачу на вкладені кошти та може зосередитися на стратегічному управлінні та регулюванні, тоді як операційна діяльність передається в руки приватних партнерів.

Операційні переваги для державного сектору

Однією з головних операційних переваг для держави є розподіл ризиків між державою та бізнесом. ДПП передбачає, що частина фінансових, операційних і навіть соціальних ризиків переноситься на приватний сектор, що дозволяє державі мінімізувати можливі втрати.

Разом з тим держава у проєктах ДПП отримує гарантованість отримання позитивного результату за рахунок вчасної реалізації проєкту, оскільки приватний партнер зацікавлений в тому, щоб якнайшвидше завершити проєкт і почати отримувати прибуток [15, с.30]. Разом з тим механізми повернення інвестицій та компенсації поточних затримок встановлюються та фіксуються перед початком проєкту, що захищає інвестора та суспільство від ризиків підвищення чи зниження вартості послуг.

Також однією з важливих операційних переваг для держави є доступ до використання сучасних технологій (інновацій) та управлінських рішень під час реалізації проєкту внаслідок запозичення у приватного сектора, наприклад, кращих практик управління власністю та оптимізації структури управління. Унікальне поєднання можливостей та ресурсів державного та приватного секторів, а також

конкурсний механізм обрання приватного підрядчика визначають високий потенціал інноваційних підходів до створення та управління державною інфраструктурою. Створення конкуренції між представниками приватного сектора стимулює розвиток інновацій.

Стратегічні переваги для державного сектору

Державно-приватне партнерство сприяє розвитку інвестиційного клімату країни. Реалізація масштабних проєктів за участю бізнесу підвищує довіру міжнародних інвесторів і стимулює подальше залучення капіталу в економіку.

Водночас поліпшення якості державних послуг, а також розвиток інфраструктури, сприяє поліпшенню якості життя громадян, а також стимулює розвиток туризму. Зростання рівня життя сприяє формуванню економічно активного, освіченого та здорового населення, яке є основою сталого економічного розвитку. Добробут громадян безпосередньо пов'язаний із зростанням споживчого попиту, розширенням внутрішнього ринку та активізацією підприємницької діяльності, що, у свою чергу, сприяє зростанню ВВП та надходжень до бюджету. Розвиток туризму забезпечує приплив інвестицій, створення нових робочих місць, зростання доходів місцевого населення та активізацію малого та середнього бізнесу, що формує позитивний мультиплікативний ефект у національній економіці.

Фінансові переваги для приватного сектору

Однією з ключових фінансових переваг участі у державно-приватному партнерстві для приватного бізнесу є розширення доступу до фінансування за рахунок надання державних гарантій [76]. Співпраця з державою підвищує довіру фінансових установ до проєкту, що дозволяє приватному партнеру залучати кредитні ресурси на вигідніших умовах – з меншими ставками та подовженими термінами погашення. Наявність державного гаранту, особливо у випадку довгострокових або інфраструктурних проєктів, суттєво знижує ризик неплатоспроможності, що є критичним фактором для фінансових інвесторів. Такий механізм створює стійке джерело фінансування та сприяє

реалізації масштабних інвестиційних ініціатив, які були б неможливими у виключно приватному форматі.

Ще одним вагомим фінансовим стимулом для приватного сектора є можливість отримання у довгострокове користування державних активів [15, с.30]. У рамках партнерських домовленостей приватна компанія може використовувати інфраструктурні об'єкти, земельні ділянки або інше майно, що належить державі, без необхідності їх викупу. Це дозволяє зменшити початкові капітальні витрати, а також забезпечити стабільний дохід протягом строку дії контракту. Така форма співпраці особливо приваблива в умовах обмеженого доступу до матеріальних ресурсів або у високоризикових галузях, де самостійне інвестування у створення активів є надто витратним або нерентабельним.

Крім того, державно-приватне партнерство забезпечує приватному інвестору гарантії повернення вкладених коштів, що є важливим чинником зниження фінансових ризиків. У межах контрактів ДПП держава, як правило, бере на себе зобов'язання забезпечити приватному партнеру досягнення погодженого рівня рентабельності, що мінімізує ймовірність інвестиційних втрат.

Насамкінець, участь у державно-приватному партнерстві сприяє зростанню загальної прибутковості бізнесу та капіталізації підприємства. Отримання доступу до нових ринків, користування державними активами, ефективне управління ресурсами та підвищення операційної ефективності в умовах партнерства з державою дозволяють приватній компанії не лише генерувати вищі доходи, а й покращувати свою ринкову позицію. Залучення до масштабних, довгострокових проєктів підвищує вартість компанії в очах потенційних інвесторів, сприяє збільшенню її активів та відкриває нові джерела фінансування. У довгостроковій перспективі це формує основу для фінансової стабільності та сталого розвитку підприємства [15, с.30; 77].

Операційні переваги для приватного сектору

Суттєвою операційною вигодою участі у проєктах ДПП є спрощення взаємодії з органами державної влади. Приватний партнер, будучи залученим до спільного з державою проєкту, отримує пріоритетний доступ до адміністративних процедур, що стосуються отримання ліцензій, дозволів, погоджень та висновків регуляторних органів. Наявність державної підтримки у проєкті значною мірою знижує рівень бюрократичного навантаження, прискорює проходження дозвільних процедур та зменшує транзакційні витрати, що у комплексі оптимізує процес реалізації проєкту.

Важливим операційним стимулом участі у партнерстві з державою є доступ до традиційно закритих або високорегульованих сфер економіки, зокрема до об'єктів транспортної, комунальної, енергетичної інфраструктури тощо. Залучення до реалізації проєктів у таких галузях відкриває перед приватним бізнесом можливість не лише розширити сферу економічної активності, але й диверсифікувати джерела доходів, що зміцнює стійкість компанії в умовах ринкових коливань.

Крім того, участь у проєктах ДПП створює сприятливі умови для впровадження інноваційних рішень у процесі проєктування, управління та надання послуг. Високі вимоги до якості, ефективності та відповідності стандартам у межах державного контракту стимулюють компанії впроваджувати новітні технології, оптимізувати виробничі процеси, застосовувати цифрові рішення. Держава, зі свого боку, часто надає нормативно-правові або фінансові стимули для інновацій, зокрема у вигляді пільг, грантів або спрощених процедур впровадження.

Стратегічні переваги для приватного сектору

Однією з найсуттєвіших стратегічних вигод участі в механізмах державно-приватного партнерства є підвищення репутаційного статусу компанії, що досягається завдяки співпраці з державними структурами. Участь у державних інфраструктурних або соціально значущих проєктах формує позитивний імідж надійного, соціально відповідального та професійного бізнес-партнера. Це, у свою чергу, покращує позиціонування компанії як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, полегшуючи

залучення нових клієнтів, партнерів та інвесторів, а також сприяє зміцненню довіри серед стейкхолдерів.

Ще одним стратегічним аспектом є розширення ринкових можливостей приватного бізнесу. Співпраця з державою відкриває доступ до нових ринків та ніш, які раніше були недоступними або висококонкурентними. Це може включати як географічну експансію, так і диверсифікацію видів продукції та послуг, що надаються.

Також слід виділити розвиток кадрового потенціалу компанії, який відбувається внаслідок участі у великих, комплексних проєктах, що вимагають високого рівня професійної компетентності, міждисциплінарної взаємодії та стратегічного планування [77].

Нарешті, стратегічною перевагою є можливість реалізації довгострокової соціально орієнтованої стратегії розвитку, що ґрунтується на принципах корпоративної соціальної відповідальності. Залучення до проєктів, які мають суспільне значення (наприклад, будівництво лікарень, шкіл, об'єктів транспортної інфраструктури), дозволяє компаніям демонструвати свій внесок у підвищення якості життя населення. Це не лише посилює соціальний капітал фірми, а й формує сталу конкурентну перевагу в довгостроковій перспективі [15, 75, 76].

Фінансові переваги для суспільства

Однією з фінансових вигід для громадян, що впливає із реалізації проєктів державно-приватного партнерства, є зниження фіскального навантаження на платників податків. За рахунок залучення приватного капіталу для фінансування об'єктів інфраструктури чи соціальної сфери, держава отримує можливість уникнути значних бюджетних витрат на етапі реалізації проєкту. Це дозволяє здійснювати розвиток публічних послуг без необхідності підвищення податків.

Також варто відзначити потенціал зменшення непрямих витрат домогосподарств через зростання енергоефективності, що досягається завдяки застосуванню сучасних технологій у проєктах ДПП. Внаслідок цього скорочуються обсяги споживання паливно-

енергетичних ресурсів, що не лише сприяє екологічній безпеці, але й зменшує щомісячні витрати населення на комунальні послуги, транспорт тощо.

Операційні переваги для суспільства

Однією з найбільш відчутних операційних вигід для громадян є покращення якості та доступності державних послуг, що відбувається завдяки участі приватного сектору в їх наданні. Зокрема, проекти у сфері розвитку транспортної інфраструктури сприяють інтеграції регіонів, скороченню часу пересування, зменшенню витрат на логістику та підвищенню рівня безпеки, особливо в частині користування автомобільними дорогами.

Крім того, механізм ДПП передбачає відповідність новостворених об'єктів високим нормативним вимогам, що стосуються санітарно-гігієнічних, екологічних, радіаційних, технічних та архітектурних стандартів. Це гарантує безпечне та комфортне середовище для життя громадян, підвищує рівень довіри до інфраструктурних об'єктів, знижує ризики для здоров'я та забезпечує довгострокову експлуатаційну надійність.

Також важливим операційним ефектом є створення позитивних економічних екстерналій, які виникають внаслідок розвитку публічної інфраструктури. Зокрема, покращення транспортного сполучення або енергопостачання стимулює зростання малого та середнього бізнесу, збільшує мобільність робочої сили, активізує регіональні ринки та підвищує загальну продуктивність економіки, створюючи умови для сталого соціально-економічного зростання.

Стратегічні переваги для суспільства

У стратегічному вимірі однією з найважливіших переваг є підвищення ефективності реалізації державних антикризових програм. Завдяки гнучкості та інноваційності приватного сектору, партнерство дозволяє швидше й ефективніше реалізовувати проекти, спрямовані на стабілізацію економіки, зростання зайнятості, підтримку внутрішнього попиту й активізацію інвестиційної динаміки.

Ще однією довгостроковою вигодою є посилення впливу підприємств на розвиток людського капіталу, що охоплює як професійну підготовку, так і інвестиції в охорону

здоров'я, освіту, культуру. Це сприяє підвищенню рівня продуктивності населення, забезпеченню соціальної мобільності та формуванню активного громадянського суспільства.

Окремої уваги заслуговує формування культури довіри, прозорості та відкритості, яке виникає внаслідок конструктивної взаємодії між громадськістю, бізнесом і державою. Завдяки прозорим процедурам реалізації ДПП, посиленому громадському контролю та спільній відповідальності за результати проєкту, зміцнюється легітимність публічної влади, розширюються можливості громадської участі, а також закладається інституційна основа для довгострокового розвитку демократії.

У підсумку, перелік фінансових, операційних та стратегічних переваг для державного сектору, приватних учасників та суспільства, що виникають внаслідок розвитку механізму ДПП та реалізації проєктів за його допомогою, узагальнено в таблиці 1.8.

Таблиця 1.8

Класифікація переваг ДПП для основних учасників: держави, бізнесу та суспільства

Категорія переваг	Державний сектор	Приватний сектор	Суспільство
Фінансові переваги	Зменшення фінансового навантаження на бюджет	Доступ до фінансування та кредитування під державні гарантії	Зниження податкового навантаження
	Підвищення ефективності використання державних ресурсів	Довгострокове користування державними активами	Зменшення витрат на енергоресурси
		Гарантії повернення інвестицій	
		Збільшення прибутковості та капіталізації підприємства	

Категорія переваг	Державний сектор	Приватний сектор	Суспільство
Операційні переваги	Розподіл ризиків між державою та приватним сектором	Спрощена взаємодія з органами влади	Поліпшення якості публічних послуг та інфраструктури
	Гарантія отримання результатів та прискорення реалізації проєктів	Доступ до закритих сфер економіки	Дотримання екологічних, санітарних, технічних норм
	Використання інновацій та сучасних управлінських рішень	Сприятливі умови для інноваційного розвитку	Створення економічних екстерналій
Стратегічні переваги	Підвищення інвестиційної привабливості країни	Підвищення статусу та іміджу компанії	Ефективна реалізація антикризових програм
	Поліпшення якості державних послуг	Вихід на нові ринки і розширення спектра діяльності	Посилення людського капіталу
		Розвиток кадрового потенціалу	Формування довіри та розвитку громадянського суспільства
		Реалізація соціально відповідального підходу	

Джерело: Складено автором на основі [15, 75, 76, 77]

Узагальнюючи наведений аналіз, слід зазначити, що державно-приватне партнерство виступає інституційно організованим механізмом, який забезпечує взаємовигідну кооперацію публічного та приватного секторів на основі розподілу ресурсів, ризиків і відповідальності. Для держави ключовими вигодами є мобілізація позабюджетних джерел фінансування, оптимізація витрат на реалізацію соціально значущих проєктів, а також підвищення ефективності управління інфраструктурними об'єктами. Для приватного партнера ДПП створює умови для зростання інвестиційної привабливості, розширення ринкової присутності, зниження трансакційних витрат та

підвищення довгострокової фінансової стабільності. Водночас суспільство отримує опосередковані вигоди у вигляді підвищення якості публічних послуг, розвитку інфраструктурного середовища, зміцнення соціального капіталу та зниження фіскального навантаження.

1.5. Огляд інституційних основ ДПП в країнах ЄС та розвиток законодавчої бази ДПП в Україні

Європейський Союз створив чітку правову основу для розвитку державно-приватного партнерства, зокрема через Директиву 2014/23/ЄС про концесії, яка регулює публічні закупівлі та концесійні контракти. Директива визначає правила проведення тендерних процедур, критерії відбору та забезпечує прозорість і недискримінацію. Разом з іншими нормативними актами, як-от Директиви 2014/24/ЄС та 2014/25/ЄС, ці документи гармонізують процедури закупівель в ЄС для проєктів ДПП вартістю понад €5,2 млн.

Важливу роль у формуванні правової бази для ДПП та концесій відіграє Європейський Суд Справедливості, який роз'яснює ключові принципи та визначення, наприклад, відмінність між концесіями та державними контрактами, а також застосування правил ЄС щодо державних угод.

З інституційного погляду, Європейський Союз створив спеціалізовані структури, які підтримують розвиток ДПП. Однією з них є Європейський експертний центр ДПП (ЕРЕС), що діє під егідою Європейської Комісії. Центр забезпечує методологічну, консультативну та технічну підтримку для національних урядів і зацікавлених сторін. Також вагому роль відіграють Європейські довгострокові інвестиційні фонди (ELTIF), які стимулюють залучення приватного капіталу в інфраструктурні проєкти на основі ДПП. Не менш важливим є Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), що надає фінансування, гарантії та експертну підтримку у впровадженні ДПП, особливо у випадках комплексних або фінансово ризикованих ініціатив.

Варто зазначити, що Директива 2014/23/ЄС охоплює лише концесійні контракти і не створює окремого нормативного поля для ДПП у широкому сенсі. Концесії розглядаються як форма публічних закупівель, яка включає елементи проєктування, фінансування, експлуатації та обслуговування. Директива встановлює чіткі вимоги

щодо публікації інформації про проєкт, об'єктивності критеріїв відбору, недискримінаційності та фіксації всіх етапів тендерної процедури.

У сфері національного законодавства держав-членів ЄС спостерігається як адаптація європейських норм, так і прийняття окремих законів. Наприклад, Франція має Кодекс публічних закупівель, у Німеччині діє Закон про прискорення ДПП, Іспанія застосовує Закон про державні закупівлі, а Польща впровадила спеціальний закон ще у 2008 році. У деяких країнах (наприклад, Чехія, Греція) також існують окремі законодавчі акти щодо концесій, але здебільшого процедури регулюються загальними нормами про публічні закупівлі, згідно з вимогами ЄС. [90]

Історично в Україні, як і в усьому СРСР, була відсутня практика залучення приватного сектора в розвиток інфраструктури, а також була відсутня культура інвестиційного партнерства держави та бізнесу, а отже – і досвід реалізації таких проєктів.

Першими кроками до запровадження та популяризації такої форми співпраці в Україні були ухвалення у липні 1999 року Закону України «Про концесії» та Закону України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг». Прийняті закони відкрили можливості для збільшення ефективності використання бюджетних коштів через вивільнення значної їх частини внаслідок передачі приватним партнерам у концесію різноманітних об'єктів державної та комунальної власності. Проте, прийняте законодавство містило також певні негативні риси, на які вказували дослідники. Серед них:

- Відсутність механізму проведення тендерів;
- Відсутність механізмів гарантій повернення капіталовкладень інвесторам;
- Відсутність конкретного механізму розподілу ризиків між сторонами;
- Законами не було передбачено створення стимулів для участі приватних інвесторів у концесійній діяльності та мотивацій для ефективної реалізації проєктів. [34]

Згодом у 2010 році було прийнято Закон України «Про державно-приватне партнерство», який окреслив випадки застосування механізму ДПП, галузі та сфери економічної діяльності, де застосування механізму ДПП може бути доцільним та ефективним.

У 2011 році Світовий Банк провів оцінку якості законодавства ДПП та ефективності його імплементації в Україні [78]. Дослідження ґрунтувалось на порівнянні відповідності української нормативної бази рекомендаціям Законодавчого посібника ЮНСІТРАЛ щодо інфраструктурних проєктів з приватним фінансуванням [79].

У межах оцінки законодавчої бази було встановлено, що українське законодавство частково відповідає міжнародним рекомендаціям (загальна оцінка відповідності українського законодавства міжнародним стандартам склала 71.83%). Найбільш відповідною виявилася категорія «Визначення та сфера дії законодавства», водночас положення, що стосуються відбору приватного партнера та умов проєктної угоди, оцінені як середній рівень відповідності, а суттєвою слабкою ланкою законодавчої системи було визначено розділ «Забезпечення та підтримка».

Водночас, оцінка практичної імплементації законодавства виявила значно нижчі показники ефективності. Так, за показником «Реалізація та забезпечення виконання» оцінка склала лише 2 з 8 балів, а загальна ефективність правозастосування – 41%, що класифікується як низький рівень відповідності та ефективності.

Таким чином, за результатами дослідження Світового банку, на 2011 рік законодавство України у сфері ДПП характеризувалося відносною структурною сформованістю, однак потребувало значного доопрацювання щодо реалізації механізмів практичного впровадження, захисту прав сторін, фінансового забезпечення проєктів та прозорості процедур залучення приватного партнера.

З метою подолання виявлених недоліків нормативно-правового регулювання державно-приватного партнерства в Україні, а також підвищення ефективності його практичного впровадження, у жовтні 2010 року розпочато реалізацію Програми

розвитку державно-приватного партнерства в Україні (Public-Private Partnership Development Program, P3DP), яка тривала до грудня 2015 року за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID). Програма P3DP мала комплексний характер і реалізовувалась за чотирма основними напрямками, кожен із яких охоплював низку стратегічно важливих ініціатив [80].

Першим пріоритетом програми стало вдосконалення правової та інституційної бази ДПП. У межах цього напрямку було затверджено національну концепцію розвитку ДПП (постанова КМУ №739 від 14 серпня 2013 року [81]), що засвідчила політичну волю до впровадження ДПП як легітимного механізму реалізації інфраструктурних проєктів. Важливою віхою стало прийняття змін до Закону України «Про державно-приватне партнерство», схвалених Верховною Радою 24 листопада 2015 року. Ці зміни були спрямовані на спрощення процедур реалізації проєктів, зміцнення гарантій для інвесторів та підвищення інвестиційної привабливості партнерств. Крім того, було внесено важливі зміни до Бюджетного кодексу (у квітні 2015 р.), що дозволили державі брати на себе довгострокові бюджетні зобов'язання за ДПП, спрощено ліцензійні процедури у тепловому і водному секторах та удосконалено законодавство про концесію та оренду. У 2014 році було затверджено постанову КМУ №384 [82], яка врегулювала підходи до аналізу ефективності проєктів і тендерних процедур, а також ліквідувала нормативні колізії.

Другим напрямом стало посилення інституційної підтримки ДПП. За ініціативи P3DP було створено спеціалізований підрозділ з питань ДПП у складі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, а також засновано Експертний центр з питань інфраструктури та ДПП (РІЕС) за участі Американської торгової палати, Мінекономіки та Міністерства регіонального розвитку. Обидві структури сприяли координації між державними органами, бізнесом та громадськістю у питаннях розвитку партнерств.

У рамках третього напрямку – розвитку обізнаності та спроможностей зацікавлених сторін – програма досягла значного зростання рівня поінформованості щодо механізмів

ДПП. Протягом дії програми було розроблено широкий комплекс навчальних матеріалів українською мовою, зокрема онлайн-курси, підручники, галузеві дослідження, практичні рекомендації, які продовжують бути у відкритому доступі для фахової спільноти.

Четвертим стратегічним блоком стало сприяння реалізації пілотних муніципальних проєктів, зокрема у сферах альтернативної енергетики (біопаливо) та фізичної культури і спорту, які продемонстрували практичну здійсненність ДПП в українських умовах. Крім того, у рамках проєкту було створено типові моделі партнерства в інших секторах — поводженні з відходами, охороні здоров'я, освіті, паркуванні — які стали базою для подальшого масштабування практики ДПП на рівні органів місцевого самоврядування.

Окремо слід відзначити зусилля програми РЗДР у сфері екологічної політики, зокрема в частині реформування тарифної політики у сфері поводження з відходами, а також створення умов для інвестицій у відновлювану енергетику через внесення змін до законодавства щодо енергосервісних контрактів (ESCO), альтернативних джерел енергії та кліматичних положень у концепції ДПП. Програма також надала експертну підтримку у процесах передприватизаційної підготовки державних активів, використовуючи інструментарій ДПП для підвищення прозорості та ефективності приватизації.

Починаючи з 2015 року, Україна демонструє активізацію зусиль щодо вдосконалення нормативного та інституційного середовища для розвитку державно-приватного партнерства. Основною рушійною силою стало ухвалення нової редакції Закону України «Про державно-приватне партнерство», що набрала чинності у травні 2016 року. Закон заклав основу для більш прозорої, прогнозованої та інвестпривабливої моделі співпраці між державним та приватним секторами, наближеної до міжнародних стандартів.

Одним із ключових нормативних нововведень стало запровадження механізму "Step-in-right", який регламентується постановою Кабінету Міністрів України від 26 квітня 2017 року № 298 [83]. Цей механізм дозволяє кредитору приватного партнера у

разі порушення умов договору втрутитися у реалізацію проєкту, ініціювавши заміну приватного партнера на нового інвестора за спрощеною процедурою. Такий підхід значно знижує ризики для фінансових установ і підвищує довіру до механізму ДПП.

Ще одним важливим кроком стало затвердження Методичних рекомендацій щодо оцінки ефективності реалізації проєктів ДПП, наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 листопада 2017 року № 1735 [84]. Документ визначає процедуру проведення аналізу ефективності, обов'язковість формування висновку за результатами оцінки, а також надає перелік підстав для відмови у реалізації проєкту з відповідним обґрунтуванням (зокрема, екологічні ризики, фіскальні загрози, відсутність окупності інвестицій тощо).

У сфері концесій, із 2016 року за підтримки ЄБРР було розпочато розробку нового Закону України «Про концесію» [85], який був схвалений Урядом у грудні 2017 року та згодом ухвалений парламентом у 2019 році. Цей закон закріплює концесію як одну з форм ДПП, упроваджує конкурентний діалог як механізм відбору інвестора та дозволяє трансформацію орендних договорів у концесійні за спрощеною процедурою за ініціативи орендаря. Також передбачено можливість фінансової підтримки з боку держави у вигляді державних гарантій та довгострокових бюджетних зобов'язань, що значно підвищує привабливість концесійних проєктів.

На поточний момент нормативно-правова база, що регулює ДПП в Україні, налічує 4 основних законодавчих документи:

- Господарський кодекс України;
- Цивільний кодекс України;
- Закон України "Про державно-приватне партнерство" від 01.07.2010 № 2404-VI;
- Закон України "Про концесію" від 03.10.2019 № 155-IX;

Додатково Міністерство економіки України виділяє 14 підзаконних нормативно-правових актів, що регулюють здійснення ДПП [86].

Внаслідок повномасштабного вторгнення росії 24 лютого 2022 року в Україні зростає потреба у залученні інвестицій для відновлення зруйнованої інфраструктури. З метою прискорення відновлення зруйнованої інфраструктури через спрощений механізм ДПП було розроблено Законопроект №7508 [87], який станом на початок квітня 2025 року очікує другого читання у Верховній Раді України.

Однією з ключових пропозицій законопроекту є спрощення форм партнерства: управління майном і договори про спільну діяльність більше не розглядатимуться як допустимі форми ДПП. Натомість співпраця буде здійснюватися виключно на підставі концесійних договорів або договорів ДПП. Це забезпечує більшу правову визначеність і ефективність реалізації інфраструктурних проєктів.

Значно розширено сферу застосування ДПП, зокрема за рахунок включення нових об'єктів транспортної, соціальної та житлової інфраструктури, у тому числі реконструкції житла, зруйнованого внаслідок збройної агресії. Також розширено перелік публічних партнерів, що дозволить залучати ширше коло учасників до процесу відбудови.

Суттєвим нововведенням є запровадження нових джерел фінансування – вперше на законодавчому рівні з'являється поняття донора, тобто суб'єкта, який може надавати гранти на реалізацію проєктів ДПП. До таких донорів належать іноземні держави, ЄС, міжнародні організації, фінансові установи тощо.

Ще однією важливою зміною є вдосконалення механізму державної підтримки ДПП, що включає гарантування компенсацій приватному партнеру у випадку зниженого попиту на товари або послуги, які надаються в рамках реалізації проєкту.

Особливу увагу законопроект приділяє інфраструктурним та економічним проєктам відновлення. Для таких проєктів пропонується спеціальна спрощена процедура реалізації, яка дозволяє уникати підготовки концептуальних записок та техніко-економічних обґрунтувань, що дозволить скоротити підготовчий етап на 10–12

місяців. Такий порядок діятиме протягом воєнного стану та ще п'ять років після його завершення.

Заплановано впровадження електронної системи для управління проєктами ДПП, яка забезпечить прозорість, ефективність та оперативність процесів на всіх етапах реалізації проєктів – від розробки документації до проведення конкурсів.

Таким чином, законопроект №7508 є не лише логічним продовженням правової еволюції у сфері державно-приватного партнерства, але й важливим кроком у напрямі мобілізації інвестиційних ресурсів для масштабної повоєнної відбудови України. Очікується, що його ухвалення надасть новий імпульс розвитку інфраструктури та економіки країни на засадах прозорості, ефективності й взаємовигідного партнерства. [88,89]

Загалом, розвиток інституційної та законодавчої бази ДПП в ЄС та Україні демонструє поступовий рух до більш прозорого та ефективного співробітництва між державним та приватним секторами. Європейський досвід надає Україні можливість інтегрувати міжнародні стандарти, але з урахуванням специфіки національних умов. Водночас, реформування правового середовища в Україні, зокрема через зміни до законодавства та створення спеціалізованих інституцій, дає підстави для оптимістичних прогнозів щодо подальшого розвитку ДПП в Україні.

1.6. Підходи до вимірювання ефективності проєктів ДПП

Вимірювання ефективності проєктів державно-приватного партнерства є однією з ключових тем досліджень у сфері інфраструктурного управління. Зростання ролі інфраструктурних інвестицій та потреби у забезпеченні постійного розвитку робить оцінювання ефективності проєктів ДПП ключовим питанням. Проєкти ДПП характеризуються досить високою складністю, довгими строками реалізації та високими очікуваннями щодо їх результативності, що зумовлює необхідність всебічного та системного підходу до аналізу їх результативності. Вимірювання ефективності виступає не лише інструментом контролю, а й засобом стратегічного управління у процесі реалізації ДПП.

Оцінка результативності використання фінансових інструментів і важелів у рамках фінансового механізму ДПП є важливим аспектом реалізації партнерських відносин між державою та бізнесом, адже такі відносини мають базуватись на принципах взаємовигоди, яка має бути не лише наявною, але й вимірюваною.

Ефективність реалізації проєктів ДПП є основним критерієм як для публічного сектору, так і для приватного партнера. Підходи до оцінювання проєктів ДПП суттєво відрізняються від традиційних підходів, оскільки необхідне проведення оцінки інвестицій приватного сектору на основі фінансової ефективності, а також урахування інтересів держави на основі аналізу вигід та витрат у суспільному секторі. [92]

Основною стратегічною метою ДПП є досягнення найвищої цінності (best value), що охоплює як економічну вигідність, так і якість послуг, інноваційність підходів, задоволення інтересів усіх стейкхолдерів і суспільну користь. [93] У багатьох країнах кількісне вимірювання такої цінності визначається за допомогою концепції співвідношення ціни і вигоди (Value for Money – VfM), що вказує на найкраще співвідношення між витратами та очікуваними результатами на всіх етапах життєвого циклу проєкта. [94]

Для перевірки доцільності залучення приватного партнера в певний проєкт часто використовується компаратор державного сектору (Public Sector Comparator – PSC), який співставляє показники майбутнього ДПП проєкту з гіпотетичним сценарієм реалізації такого проєкту державою самостійно. [95] Однак критики цього підходу зазначають, що він зосереджений переважно на грошових показниках і не враховує якісні або соціальні аспекти проєкту.

З метою визначення загального ефекту від проєкту ДПП для суспільства з урахуванням прямих і непрямих вигід використовується метод аналізу вигід і витрат (Cost-Benefit Analysis – CBA). В рамках цього методу здійснюється кількісна оцінка ефективності проєкту через зіставлення усіх очікуваних вигід та витрат, пов'язаних з реалізацією проєкту, у вартісному вираженні. Основні методи оцінювання ефективності проєктів ДПП представлено в таблиці 1.9.

Таблиця 1.9

Основні методи оцінювання ефективності проєктів ДПП

Метод оцінки ефективності	Рівень складності	Країни, де найбільш часто застосовується
Аналіз вигід та витрат (CBA)	Найвищий	Німеччина
Компаратор державного сектору (до процедури відбору переможця конкурсу)	Середній	Японія, Нідерланди, Південна Африка
Компаратор державного сектору (після процедури відбору переможця конкурсу)	Середній	Австралія
Конкурентна процедура торгів	Найнижчий	Франція, США, Латинська Америка, Східна Європа

Джерело: Складено автором на основі [96]

І. Макаров пропонує виділяти 3 етапи реалізації проєкту ДПП і застосовувати окремі показники на кожному з етапів. На початковій стадії проєкту (перший етап) має бути оцінено очікувану ефективність ДПП в розрізі бюджетної, комерційної та

соціально-економічної складових. Також має бути здійснена оцінка ймовірності невиконання приватним партнером взятих на себе зобов'язань. На стадії реалізації ДПП (другий етап) має бути проведено аналіз обсягу і якості вироблених благ, а також здійснено оцінку цінової політики, її оптимальності в розрізі відповідності інтересам суспільства. На стадії завершення проєкту ДПП (третьій етап) необхідним є аналіз для визначення ступеня досягнення встановлених цілей та ефективності приватного партнера (табл.1.10). [97]

Таблиця 1.10

Показники оцінки ефективності проєктів ДПП відповідно до етапів реалізації проєкту

Показник	Формула	Складові
Етап 1 – Аналіз бюджетної ефективності		
<p>Дисконтований грошовий потік (ГП), який генерується проєктом ДПП в період t (BCF_t)</p>	$BCF_t = \frac{TCF_t^{direct} + TCF_t^{indirect} + EBE_t + NonTaxRev_t}{(1 + \bar{r})^t}$ <p align="center">Цільове значення: $BCF_t \gg 0, BCF_t \rightarrow \max$</p>	<p>TCF_{direct} – прямий податковий ГП (податкові надходження, безпосередньо пов'язані з діяльністю ДПП);</p> <p>$TCF_{indirect}$ – непрямий податковий ГП (податкові надходження, що виникають внаслідок реалізації ДПП від економічних агентів, які не є інвесторами або учасниками ДПП);</p> <p>EBE_t – економія витрат бюджетів держави;</p> <p>$NonTaxRev_t$ - доходи від використання державного майна, що</p>

Показник	Формула	Складові
		створюється в процесі реалізації ДПП; г – необхідна дохідність на вкладення капіталу з державних коштів.
Індекс бюджетної ефективності (PI_B)	$PI_B = \frac{\sum_{t=1}^T BCF_t}{Inv^{IF}}$ Цільове значення: $PI_B \rightarrow max$	Inv^{IF} – обсяг підтримки ДПП з коштів держави, включаючи надання державних гарантій.
Частка державних інвестицій в загальному обсязі інвестицій в проєкт ДПП ($Sh(GI_{Disc})$)	$Sh(GI_{Disc}) = \frac{\sum_{t=1}^T GI_t^{Disc}}{\sum_{t=1}^T I_t^{Disc}}$ Цільове значення: $Sh(GI_{Disc}) \rightarrow min$	GI^{Disc} – обсяг дисконтованих державних інвестицій, вкладених в проєкт I^{Disc} – загальний обсяг дисконтованих інвестицій, вкладених в проєкт
Індекс бюджетної рентабельності (PI_B)	$PI_B = \frac{TCF_t^{direct} + TCF_t^{indirect} + EBE_t + NonTaxRev_t}{KB_t}$ Цільове значення: $PI_B > 0$	KB_t – загальний обсяг інвестицій, вкладених у проєкт
Етап 1 – Аналіз соціально-економічної ефективності		
Питома соціально-економічна віддача капіталовкладень ($EFF(SG)_t$)	$EFF(SG)_t = \frac{\Delta V(SG)_t}{KB_t}$	$\Delta V(SG)_t$ – зміна обсягу вироблених благ внаслідок реалізації ДПП в порівнянні з попереднім періодом у періоді (році) (t) реалізації ДПП
Показник загальної питомої соціально-економічної віддачі капіталовкладень	$EFF(SG)_\Sigma = \frac{\sum_{t=1}^T \Delta V(SG)_t}{discKB_t}$	$discKB_t$ – загальна величина дисконтованих інвестицій (капіталовкладень), вкладених у проєкт

Показник	Формула	Складові
за весь час реалізації проєкту ($EFF(SG)_Z$)		
Показник питомої соціально-економічної потреби в інвестиціях, обернений до показника питомої соціально-економічної віддачі капіталовкладень (DEM_{SG})	$DEM_{SG} = EFF_{SG}^{-1} = \frac{KB}{\Delta V_{SG}}$	
Етап 1 – Фінансово-інвестиційний аналіз		
Чистий дисконтований дохід (NPV)	$NPV = FCF_0 + \sum_{t=1}^T \frac{FCF_t}{\prod_{i=1}^t (1 + WACC_i)} + \frac{V_T}{\prod_{i=1}^T (1 + WACC_i)}$	FCF_0 – вільний ГП на початок реалізації ДПП проєкту FCF_t – вільний ГП в певний період V_T – оцінка вартості активів, створених в процесі реалізації ДПП $WACC_i$ – середньозважена вартість капіталу
Внутрішня норма дохідності (IRR)	$NPV (IRR) = 0$	
Середньозважена вартість інвестованого капіталу ($WACC_t$)	$WACC_t = r_e^t \times \frac{E_t}{D_t + E_t} + r_d^t \times \frac{D_t}{D_t + E_t}$	r_e – вартість власного капіталу приватного інвестора r_d – вартість запозиченого капіталу

Показник	Формула	Складові
		E_t – величина власного капіталу приватного інвестора D_t – величина запозиченого капіталу
Індекс рентабельності інвестицій (<i>PI</i>)	$PI = \frac{NPV}{I} + 1$ Цільове значення: $PI > 0$	I – сума інвестованих коштів, які спрямовуються на реалізацію інвестиційного проєкту
Період окупності (<i>PP</i>)	$PP = \frac{I}{FCF_t}$ Цільове значення: $PP \rightarrow \min$	
Дисконтований період окупності (<i>DPP</i>)	$DPP = \frac{I}{discFCF_t}$ Цільове значення: $DPP \rightarrow \min$	$discFCF$ – дисконтований грошовий потік
Загальний середньорічний економічний ефект від реалізації інвестиційного проєкту ДПП (<i>E</i>)	$E = \frac{1}{T} \left[\sum_{t=1}^T (B_t - Z_t) \right] - KB_t$ Цільове значення: $E \rightarrow \max$	B_t – вартісна оцінка результатів реалізації інвестиційного проєкту T – період, за який розраховується ефект від реалізації інвестиційного проєкту Z_t – витрати на здійснення поточної діяльності в рамках інвестицій
Етап 2 – Аналіз тарифної політики of lbyfvsrb dbnhfn		
Показник, що характеризує рівень цін відносно передбачуваних в початкових умовах (без	$dЦ(H)_t = \frac{Ц_{(Hф)t}}{Ц(Hплан)}$	$Ц_{(Hф)t}$ – номінальна величина ціни на благо, що виробляється в ході реалізації проєкту $Ц(Hплан)$ – номінальна величина ціни на благо, яке

Показник	Формула	Складові
урахування рівня інфляції)		повинно бути вироблено в ході реалізації проєкту на основі державного-приватного партнерства, початково закладена під час проєктування
Показник, що характеризує рівень цін відносно передбачуваних в початкових умовах (з урахуванням рівня інфляції)	$dЦ(P)_t = \frac{Ц_{(Pф)t}}{Ц(Нплан)}$ Цільове значення: $dЦ(P)_t \rightarrow \mathit{min}$	$Ц_{(Pф)t}$ – реальна (з урахуванням інфляції) величина ціни на благо, що виробляється в ході реалізації проєкту
Співвідношення обсягу капітальних вкладень, здійснених в ході реалізації проєкту, до планових (dKB_t)	$dKB_t = \frac{KB_{фt}}{KB_{план}}$ Цільове значення: $dKB_t \rightarrow \mathit{min}$	$KB_{фt}$ – обсяг здійснених капітальних вкладень $KB_{план}$ – обсяг запланованих капітальних вкладень

Джерело: Складено автором на основі [97, 98]

Є.С.Андреева стверджує, що наразі не існує уніфікованої методики, за допомогою якої можна було б комплексно оцінити ефективність проєктів ДПП (табл.1.11). Доцільним є класифікація показників оцінки ефективності проєктів на дві групи:

- показники ефективності проєктів ДПП для держави;
- показники ефективності проєктів ДПП для приватного партнера.

Таблиця 1.11

Показники оцінки ефективності проєктів ДПП для держави та приватного партнера

Показники для держави			Показники для приватного партнера		
Показник	Формула	Складові	Показник	Формула	Складові
Коефіцієнт залучення приватних інвестицій до бюджетних (<i>КПІ</i>)	$КПІ = \frac{\sum ПІ}{\sum ДІ}$ Цільове значення: $КПІ \rightarrow 1$	<i>ПІ</i> – сума залучених приватних інвестицій <i>ДІ</i> – сума державних коштів.	Рентабельність активів (<i>RA</i>)	$R_A = \frac{\text{Прибуток}}{A}$	A – активи
Скорочення рівня безробіття (<i>U</i>)	$U = \frac{K_{нрм}}{K_b}$ Цільове значення: $U > 0$	<i>K_{нрм}</i> – кількість нових робочих місць, створена в рамках проекту ДПП <i>K_b</i> – кількість безробітних в країні	Рентабельність інвестицій (<i>RI</i>)	$R_I = \frac{\text{Прибуток}}{(B - KЗ)}$	B – баланс KЗ – короткострокові зобов'язання
Зростання податкових надходжень (<i>Tax</i>)	$Tax = \frac{Tax_t}{Tax_{t-1}}$ Цільове значення: $Tax \rightarrow max$	<i>Tax_{t, t-1}</i> – обсяги податкових надходжень в поточному та попередньому періодах	Рентабельність власного капіталу (<i>RVK</i>)	$R_{VK} = \frac{ЧП}{VK}$	ЧП – чистий прибуток VK – власний капітал
Частка інноваційної продукції (<i>КІП</i>)	$КІП = \frac{BP_{нп}}{BP_{заг}}$ $КІП \rightarrow max$	<i>BP_{нп}</i> – виручка від реалізації нової або вдосконаленої продукції <i>BP_{заг}</i> – загальна виручка від реалізації	Рентабельність продукції (<i>RPД</i>)	$R_{PD} = \frac{ЧП}{C_{PD}}$	СПД – собівартість реалізованої продукції

		всієї продукції			
Інтелектоміс- ткісь (<i>IM</i>)	$IM = \frac{V_{нма}}{Q}$	$V_{нма}$ – вартість нематеріаль- них активів Q – обсяг випущеної продукції	Рентабельніс- ть продажів (<i>R_{ПР}</i>)	$R_{ПР} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Виручка}}$	

Джерело: Складено автором на основі [98]

Разом з тим існують такі економічні ідентифікатори, які мають однакове значення як для держави, так і для приватного сектора. Для попередньої економічної оцінки привабливості та доцільності здійснення проєкту зазвичай використовують такі показники як: прибуток, витрати, аналіз точки беззбитковості та період окупності інвестицій. Для того, щоб урахувати вартість грошей у часі, також використовують методи дисконтування доходів та витрат, та здійснюється аналіз за такими показниками як:

- Чистий дисконтований дохід (Net Present Value – NPV). Якщо значення показника є більшим за нуль, то реалізація такого проєкту є доцільною.
- Індекс рентабельності інвестицій (Profitability Index – PI). Якщо індекс є більшим за 1, то проєкт є вигідним.
- Внутрішня норма дохідності (Internal Rate of Return – IRR). Цільовим є максимально можливе значення такого показника. Загальноприйнятим правилом є порівняння показника з середньозваженою вартістю капіталу (WACC). Якщо $IRR > WACC$, то реалізація такого проєкту є економічно вигідною.
- Дисконтований період окупності (Discounted Payback Period – DPP). Показник визначає період, за який дисконтовані доходи покривають первісні інвестиції. Цільовим значенням є мінімально можливе значення цього показника.

В Україні ефективність здійснення проєктів за допомогою механізму державно-приватного партнерства (табл.1.12) регулюється Методикою, затвердженою наказом Міністерства економіки України №1967 від 14 грудня 2021 року [99]. Аналіз ефективності здійснюється на підставі пропозиції, що включає техніко-економічне обґрунтування проєкту (ТЕО). ТЕО в свою чергу містить фінансову модель проєкту, що містить розрахунки прогнозних грошових потоків, джерел фінансування, очікуваних витрат і доходів, а також оцінку впливу різних сценаріїв розвитку проєкту. Згідно з положеннями Методики, ефективність проєкту оцінюється відповідним уповноваженим органом з урахуванням ряду соціально-економічних, фінансових, екологічних та управлінських критеріїв.

Таблиця 1.12

Система оцінки ефективності проєктів ДПП в Україні

Напрямок оцінки ефективності	Визначення ефективності	Показники, що використовуються
Економічна ефективність	Проект має приносити суспільству вигоди, що переважають витрати на його реалізацію	ENPV (Economic Net Present Value, економічна чиста приведена вартість) – різниця між приведеною теперішньою вартістю вигід та витрат; BCR (Benefit-Cost Ratio, коефіцієнт вигід до витрат) – відношення приведеної теперішньої вартості вигід до витрат; EIRR (Economic Internal Rate of Return, економічна норма доходності) – дисконтна ставка, за якої ENPV дорівнює нулю.
Фінансова ефективність	Проект має бути фінансово життєздатним (комерційно здійсненим)*	DSCR (Debt Service Coverage Ratio, коефіцієнт покриття боргу) – співвідношення операційного грошового потоку до сумарних боргових зобов'язань (відсотки + основна сума боргу); FNPV (Financial Net Present Value, фінансова чиста приведена вартість) – приведена вартість чистого грошового потоку проєкту;

Напрямок оцінки ефективності	Визначення ефективності	Показники, що використовуються
		<p>FIRR (Financial Internal Rate of Return, фінансова внутрішня норма прибутку) – ставка дисконтування, при якій $FNPV = 0$;</p> <p>NPV капіталу приватного партнера – оцінка прибутковості інвестицій саме для приватного інвестора;</p> <p>IRR на капітал приватного партнера – внутрішня норма прибутковості для приватного капіталу.</p> <p>Також поводиться аналіз вигід та витрат (Cost-Benefit Analysis – CBA) відповідно до Додатку 4 до Методики.</p>
Соціальна ефективність		Оцінюється позитивний вплив проєкту на якість та доступність послуг, рівень задоволення попиту на товари/роботи/послуги, очікувані покращення соціальних стандартів.
Екологічна ефективність		Оцінюється можливий вплив на довкілля. За потреби наводяться заходи з мінімізації негативних екологічних ефектів.
Обґрунтування залучення приватного партнера	За результатами оцінки ефективності проєкт має демонструвати кращі показники у разі залучення приватного партнера, ніж у разі виконання такого проєкту самостійно державою	Проводиться відповідно до методичних рекомендацій, наведених у Додатку 6 до Методики.
Аналіз ризиків	Проводиться ідентифікація, оцінка та розподіл ризиків між сторонами партнерства.	<p>Оцінюються:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ризики, що можуть спричинити фінансові наслідки для державного партнера; • рівень прийнятності ризиків для приватного партнера;

Напрямок оцінки ефективності	Визначення ефективності	Показники, що використовуються
		<ul style="list-style-type: none"> заходи управління ризиками (стратегія пом'якшення та план реагування).

(*) – У випадку, коли проєкт не є фінансово самодостатнім, здійснюється оцінка можливих механізмів державної підтримки, зокрема шляхом надання платежів за експлуатаційну готовність, а також розрахунок обґрунтованого розміру такої підтримки.

Джерело: Складене автором на основі [99]

Аналіз ефективності проєкту державно-приватного партнерства за Методологією забезпечує комплексну оцінку його впливу на економіку, фінанси, соціальну сферу та довкілля, дозволяючи обґрунтовано визначити доцільність реалізації проєкту на умовах партнерства держави та бізнесу. Стандартизований підхід до вимірювання ефективності через зазначені показники та методики дозволяє уніфікувати процес прийняття рішень та знизити ризики неефективного використання публічних ресурсів.

Оцінювання ефективності державно-приватного партнерства, а також визначення шляхів її підвищення, не може розглядатися як одноразове завдання, що виконується виключно на етапі підготовки проєкту. Важливо ще на початковому етапі впровадити інструменти оцінювання, які б забезпечили можливість регулярного аналізу ефективності на всіх фазах реалізації партнерства.

У світовій науковій і практичній спільноті проблема ефективності ДПП залишається предметом підвищеної уваги. Сучасні концепції ефективності відходять від вузькоекономічного трактування, яке ґрунтується виключно на максимізації прибутку або рентабельності. Натомість дедалі більшого значення набуває системна оцінка «цінності партнерства», що враховує інтереси всіх учасників, а також суспільну корисність проєкту. Такий підхід передбачає багатокритеріальний аналіз, що враховує як фінансові, так і соціальні, екологічні та інституційні фактори успішності партнерства.

Комплексна оцінка ефективності державно-приватного партнерства передбачає врахування не лише фінансових, техніко-економічних та соціальних характеристик

проєкту, а й зовнішнього макроекономічного середовища, в якому проєкт реалізується. У сучасних дослідженнях наголошується, що макроекономічна стабільність є одним із ключових індикаторів, що впливає на вартість фінансування, очікувану дохідність та ризикованість проєктів ДПП. Такі фактори, як високий рівень інфляції, коливання валютного курсу, недовіра до монетарної політики чи зниження суверенного кредитного рейтингу, зумовлюють підвищення премії за ризик, що безпосередньо відображається у ставці дисконтування (WACC). Аналітичні звіти Світового банку, Організації економічного співробітництва та розвитку, а також Європейського центру експертизи з питань ДПП вказують на макроекономічну стабільність як базовий фактор, який формує доступність та вартість капіталу у країнах з перехідною економікою. Крім того, емпіричні дослідження показують, що несприятливе макроекономічне середовище впливає не лише на фінансову здійсненність проєктів, але й на готовність приватного сектора до участі в партнерстві. Таким чином, макроекономічна ситуація є важливим елементом інтегральної ефективності ДПП, що безпосередньо впливає на привабливість і життєздатність проєктів.

Узагальнюючи, слід зазначити, що оцінювання ефективності державно-приватного партнерства має здійснюватися з урахуванням як внутрішніх характеристик проєкту (витрати, доходи, технічні параметри), так і зовнішніх факторів, зокрема макроекономічної ситуації в країні. Саме поєднання техніко-економічних, фінансових, соціальних, екологічних і макроекономічних підходів до оцінки дозволяє адекватно визначити не лише доцільність реалізації проєкту, а й оптимальний механізм фінансування та рівень участі державного і приватного секторів.

Висновки до розділу I

У Розділі I було здійснено теоретико-методологічний аналіз сутності, еволюції та ключових характеристик механізму державно-приватного партнерства. Встановлено, що поява та розвиток ДПП стали відповіддю на зростаючі потреби у фінансуванні інфраструктурних проєктів в умовах обмежених бюджетних ресурсів та зростання

попиту на ефективне надання суспільних послуг. У межах дослідження державно-приватне партнерство визначено як інституціоналізовану форму довгострокової взаємодії між державним і приватним секторами, що ґрунтується на договірних умовах, передбачає об'єднання ресурсів та компетенцій, розподіл обов'язків, відповідальності та ризиків з метою реалізації суспільно важливих проєктів, надання публічних послуг та досягнення стратегічних цілей сталого розвитку. Історичний розвиток економічної думки засвідчив наявність стійкої концептуальної основи для формування цієї моделі, що поєднує інструменти державного втручання і ринкових механізмів.

Розвиток ДПП у світовій практиці демонструє багатоваріантність форм і моделей реалізації партнерства, що варіюються залежно від ступеня передачі функцій приватному сектору, механізму фінансування, характеру об'єкта та типу послуг. У роботі узагальнено сучасні підходи до класифікації ДПП, а також проаналізовано міжнародні стандарти й національну нормативно-правову базу, що визначають можливості та обмеження для реалізації таких проєктів. Особливу увагу приділено порівнянню підходів до інституційного супроводу ДПП у країнах ЄС та в Україні, що дозволяє виявити пріоритетні напрями для вдосконалення державної політики у цій сфері.

У межах розділу обґрунтовано, що державно-приватне партнерство має потенціал створювати значні фінансові, операційні та стратегічні вигоди як для держави, так і для приватного сектору та суспільства загалом. Водночас ефективність використання цього механізму значною мірою залежить від інституційного середовища, якості регулювання, довіри між партнерами та здатності сторін до справедливого розподілу ризиків. У контексті цього, особливої ваги набуває проблема належного оцінювання ефективності ДПП проєктів, що повинна ґрунтуватися на комплексному підході із врахуванням фінансових, економічних, соціальних та екологічних критеріїв.

Окремо підкреслено значущість макроекономічного контексту як складової системи оцінювання ефективності. Макроекономічна стабільність держави, рівень

інфляції, кредитний рейтинг та ризик інвестування мають безпосередній вплив на вартість фінансування інфраструктурних ініціатив, обсяг залучення приватного капіталу та дохідність проектів. Таким чином, формування сприятливого середовища для розвитку ДПП потребує не лише інституційних та правових змін, а й загальної стабілізації економічної ситуації в країні.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ ТА ПЕРЕШКОД ДПП ДЛЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку Україна стикається з двома фундаментальними викликами у сфері інфраструктури. По-перше, внаслідок широкомасштабної збройної агресії значна частина об'єктів інфраструктури зазнала руйнувань або повного знищення. По-друге, з огляду на тривалий період хронічного недофінансування, що передував початку повномасштабної війни, значна частина збереженої інфраструктури є морально та фізично застарілою і не відповідає сучасним вимогам сталого розвитку, енергоефективності та безпеки. Сукупна дія цих чинників істотно знижує інвестиційну привабливість держави, обмежуючи можливості економічного відновлення та довгострокового зростання.

У цьому контексті стратегічним завданням державної політики постає необхідність чіткого визначення пріоритетних секторів інфраструктури, що потребують невідкладного відновлення, модернізації та розвитку. Це дозволить не лише ліквідувати наслідки руйнувань, але й створити підґрунтя для формування сприятливого інвестиційного клімату, прискорення процесів економічної інтеграції України у глобальні ринки та підвищення рівня добробуту населення.

Відповідно до положень Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 роки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 року № 695 [100], серед ключових завдань визначено відновлення та розвиток інфраструктури, зокрема інфраструктури електронних комунікаційних мереж, на принципах прозорості, підзвітності, інклюзивності, енергоефективності, адаптації до змін клімату, безпекової стійкості та економічної доцільності. Стратегія також передбачає сприяння економічному розвитку регіонів шляхом залучення інвестицій для реалізації інноваційних проєктів, а також відновлення та розбудову системи надання соціальних послуг на регіональному та місцевому рівнях.

До пріоритетних напрямів регіонального розвитку, відповідно до Стратегії, віднесено стимулювання розвитку територій, реінтеграцію деокупованих територій, захист і відновлення навколишнього природного середовища, підвищення якості освітніх, соціальних, культурних і медичних послуг, формування інклюзивного суспільства та національної ідентичності, а також розвиток цифрової, транспортної та енергетичної інфраструктури. Додатково серед завдань виділено створення нових робочих місць, активізацію підприємницької діяльності, залучення інвестицій та стимулювання розвитку туристичної галузі.

Одним із інструментів, спроможних забезпечити досягнення зазначених цілей, є механізм державно-приватного партнерства. Однак ефективне застосування цього інструменту потребує вдосконалення нормативно-правової бази, оптимізації процедур та підвищення інституційної спроможності державних органів і приватних партнерів. В рамках цих викликів згідно з розпорядженням КМУ Про затвердження плану заходів з реалізації Дорожньої карти реформування управління публічними інвестиціями на 2024-2028 роки [101] було поставлено декілька завдань:

1. Розроблення проєкту Закону України “Про внесення змін до Бюджетного кодексу України” щодо удосконалення середньострокового бюджетного планування публічних інвестицій, включаючи положення стосовно визначення умовних зобов’язань, які можуть виникнути під час здійснення державно-приватного партнерства, та їх обліку, а також посилення управління фіскальними ризиками, пов’язаними з публічними інвестиціями, зокрема щодо державних (місцевих) гарантій та реалізації проєктів державно-приватного партнерства.
2. Удосконалення методики оцінювання фіскальних ризиків, пов’язаних з публічними інвестиціями, насамперед щодо гарантій, державно-приватного партнерства протягом всього інвестиційного циклу.
3. Створення Міжвідомчої комісії у складі представників Мінфіну, Мінекономіки та Мінінфраструктури для щорічного відбору публічних інвестиційних проєктів

для подальшого фінансування з бюджету та з наданням державної підтримки (державні гарантії, державно-приватне партнерство) в межах граничних обсягів видатків Державного бюджету України.

У межах даного розділу буде здійснено комплексний аналіз потреб України у відновленні та модернізації інфраструктури із виокремленням пріоритетних секторів. Окрему увагу буде приділено аналізу зарубіжного досвіду застосування механізмів ДПП у відповідних сферах, оцінці поточного стану реалізації проєктів державно-приватного партнерства в Україні, а також ідентифікації основних бар'єрів та викликів, що перешкоджають ефективній реалізації таких проєктів у національному контексті.

2.1. Аналіз досліджень щодо оцінки збитків та фінансових потреб для відновлення інфраструктури України

Незадовільний стан інфраструктурного забезпечення вже довгий час є однією з проблем економічного розвитку України, що значно знижує інвестиційну привабливість країни. За даними Державної служби статистики України [102], у 2023 році середній рівень зносу матеріальних активів у галузях економіки становив 56%. Найвищі показники зносу були зафіксовані у металургійному виробництві (83%), виробництві транспортних засобів (85–88%), а також у виробництві коксу та продуктів нафтопереробки (68%). Такий стан основних фондів обумовлює низку негативних наслідків: зниження продуктивності праці, підвищення енергоємності виробництва, зростання витрат на обслуговування, збільшення ризиків аварійних ситуацій та загальне погіршення конкурентоспроможності економіки. Наявність понад 50% зносу основних фондів є критичним сигналом, що вказує на нагальну потребу в їх масштабному оновленні. Відсутність таких оновлень у довгостроковій перспективі суттєво обмежуватиме потенціал економічного зростання держави.

Відповідно до даних Глобального індексу інновацій (Global Innovation Index) за період 2018–2024 років, стан інфраструктури в Україні демонструє як позитивні зрушення, так і збереження проблемних зон, що потребують подальших інвестицій та системних реформ (Рис.2.1.).

Загальний бал за компонентом «Інфраструктура» в Україні протягом аналізованого періоду варіювався незначно: від 38 у 2018 році до 36 у 2024 році, що свідчить про стагнацію у цій сфері. Проте всередині складових інфраструктури спостерігаються різноспрямовані тенденції. Зокрема, суттєве покращення спостерігається у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ): їхній підіндекс зріс із 58 балів у 2018 році до 76 балів у 2024 році. Найбільш динамічно зросли показники доступу до ІКТ, де оцінка підвищилася з 66 до 88 балів. Також значно покращилися урядові онлайн-сервіси,

зростаючи з 59 до 80 балів, що свідчить про поступову цифровізацію державного управління.

Стан загальної інфраструктури залишається слабким, що проявляється у постійно низьких оцінках цього підіндексу: з 31 бала у 2018 році до лише 14 балів у 2024 році. Особливо негативною є динаміка валового нагромадження капіталу (% ВВП), яке зменшилося з 21% у 2018 році до 14% у 2024 році, що вказує на зниження обсягів інвестицій у фізичну інфраструктуру. Також спостерігається погіршення у сфері логістичної ефективності, яка за останні роки зберігається на незадовільному рівні.

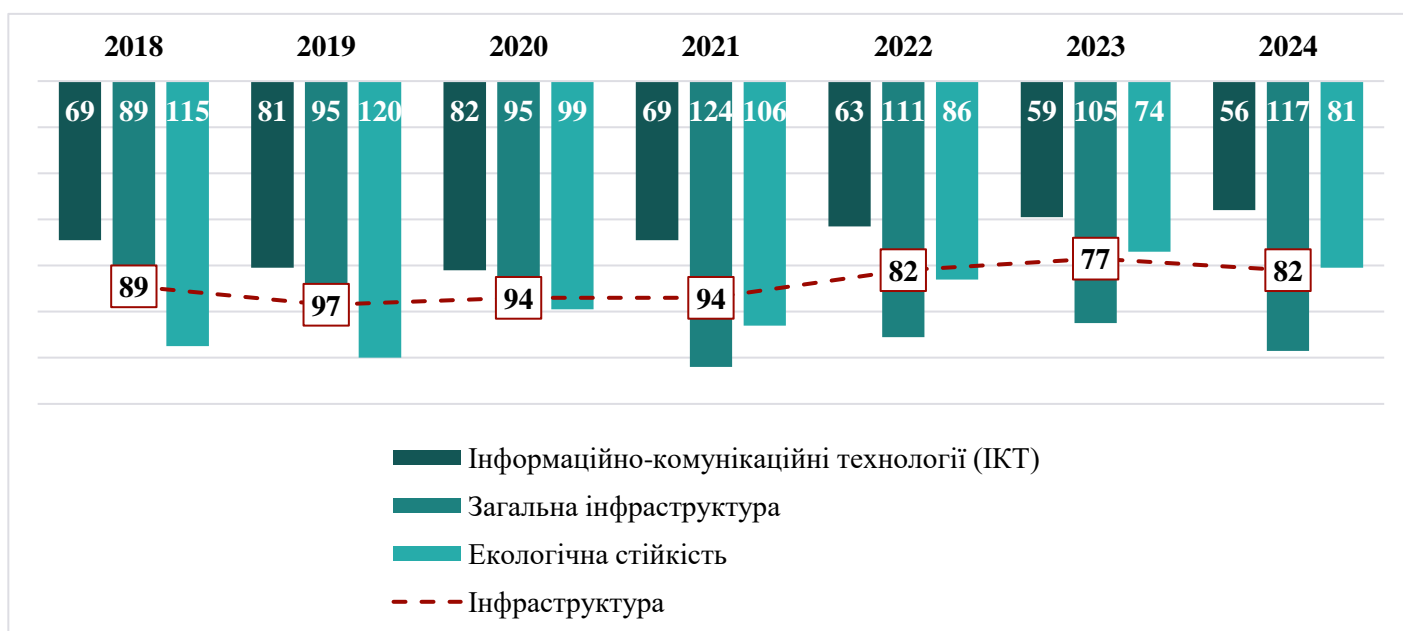


Рисунок 2.1. Рейтинг України у Глобальному індексі інновацій (ГІ), показники розвитку інфраструктури, 2018-2024 рр.

Джерело: Складене автором на основі [103-109]

Таким чином найбільших успіхів Україна досягла в сфері розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та цифровізації державних сервісів. Натомість сектор загальної інфраструктури вимагає суттєвих вкладень, реформ і модернізаційних програм.

Водночас збитки, завдані війною, продовжують зростати. Четверта редакція звіту RDNA (Rapid Damage and Needs Assessment – Швидка оцінка завданої шкоди та потреб на відновлення), що охоплює період з 24 лютого 2022 року по 31 грудня 2024 року [110],

була підготовлена Світовим банком у співпраці з урядом України, Європейською комісією та Організацією Об'єднаних Націй. Звіт містить комплексну оцінку масштабів завданих збитків, економічних втрат та фінансових потреб для відновлення країни, базуючись на міжнародно визнаних підходах та стандартах. Звіт включає підхід «відбудувати краще» (BBB – building back better) та принципи зеленої, стійкої й інклюзивної реконструкції.

Методологія оцінки RDNA4 передбачає використання трьох основних понять. Збитки (damage) визначаються як прямі матеріальні втрати внаслідок фізичного руйнування або пошкодження активів і об'єктів інфраструктури, що обчислюються на основі вартості відновлення за довоєнними цінами. Втрати (loss) охоплюють скорочення потоків економічної діяльності, пов'язані із припиненням надання послуг, зростанням операційних витрат, втратою доходів як підприємствами, так і державними установами, а також іншими непрямими наслідками війни. Потреби (needs) визначають обсяг фінансування, необхідного для відновлення та модернізації пошкоджених секторів економіки, з урахуванням актуалізації вартості будівельних робіт, інфляційних процесів та змін на ринку страхових послуг.

За результатами RDNA 4 загальний обсяг прямих збитків в Україні станом на кінець 2024 року оцінено у близько 176 мільярдів доларів США (Рис. 2.2.). Найбільших руйнувань зазнали житловий сектор, транспортна інфраструктура, енергетика та видобувна промисловість, а також сфера торгівлі та промисловості. Порівняно з попередньою оцінкою RDNA 3 зафіксовано зростання суми збитків майже на 24 мільярди доларів США (приріст 15,5%).

Збитки в енергетичному секторі зросли на 94% внаслідок масованих атак на енергетичну інфраструктуру, у сфері освіти і науки – на 141%, а у секторі соціального захисту – на 81%. Територіально найбільших руйнувань зазнали Донецька, Харківська, Луганська, Запорізька та Херсонська області, на які разом припадає понад 66% загальної суми прямих збитків.

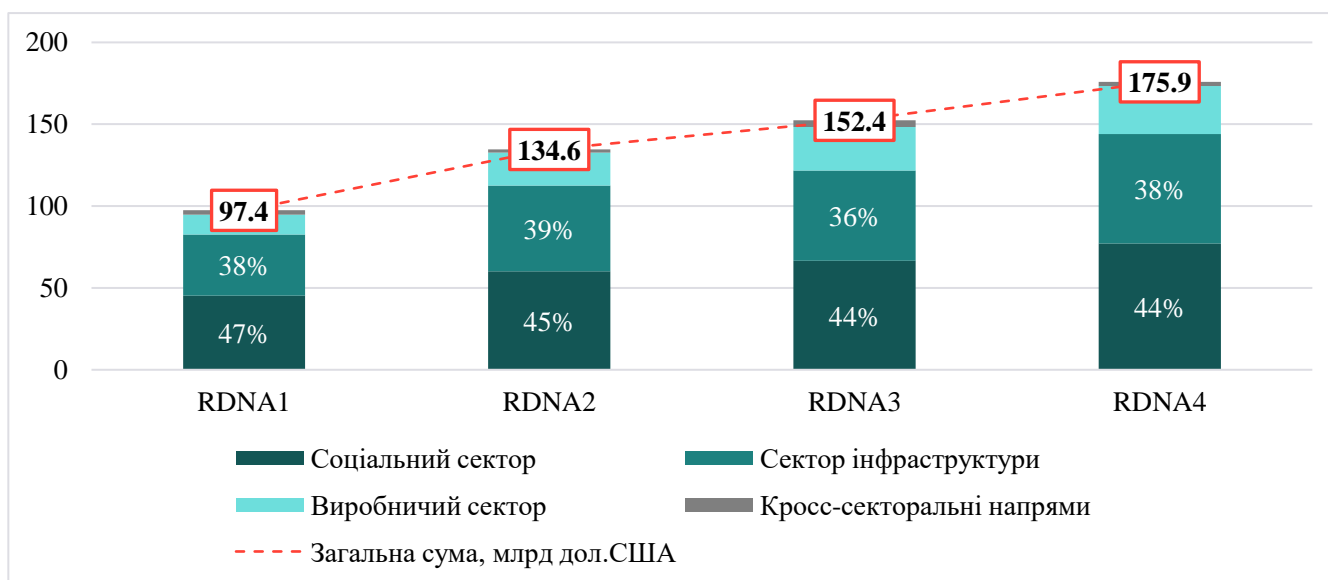


Рисунок 2.2. Збитки завдані секторам економіки України протягом 24.02.2022 – 31.12.2024, млрд.дол.США

Джерело: Складене автором на основі [110]

Оцінка втрат свідчить про їхню ще більшу масштабність: загальні економічні та соціальні втрати України становлять приблизно 589 мільярдів доларів США (Рис. 2.3.). Основними секторами, що зазнали найбільших втрат, є торгівля та промисловість, сільське господарство, енергетика та транспорт. У середньому втрати зросли на 18% порівняно з попередньою оцінкою. Найбільш динамічне зростання втрат зафіксовано у сферах торгівлі та промисловості (збільшення на 41 мільярд доларів), енергетики (на 18 мільярдів доларів), а також у сферах культури і туризму, освіти і науки, правосуддя та державного управління. При цьому втрати розподіляються більш рівномірно по території України, ніж прямі збитки. Найбільший приріст втрат спостерігається у Запорізькій, Київській та Дніпропетровській областях.

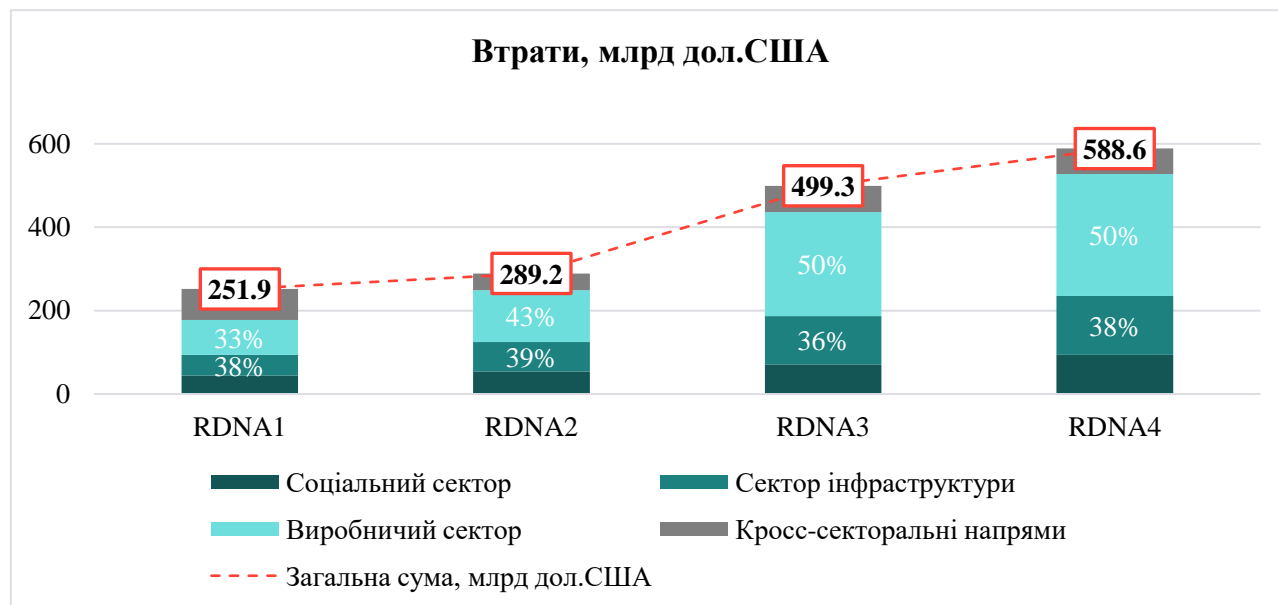


Рисунок 2.3. Втрати секторів економіки України протягом 24.02.2022 – 31.12.2024, млрд.дол.США

Джерело: Складене автором на основі [110]

Потреби України у відновленні на найближче десятиліття оцінено у близько 524 мільярди доларів США (Рис. 2.4.). Найбільших фінансових ресурсів потребують сфери житлового будівництва, транспорту, енергетики, торгівлі, промисловості та сільського господарства (Рис. 2.5.). Порівняно з RDNA 3 потреби зросли на понад 37 мільярдів доларів США, що становить приріст на 7,7%. Основними причинами такого збільшення є різке погіршення стану енергетичної інфраструктури через масовані ракетні обстріли та зростання потреб у сфері освіти і науки через руйнування навчальних закладів. Територіально найбільше зростання потреб у відновленні зафіксовано у Запорізькій, Харківській, Донецькій та Одеській областях.

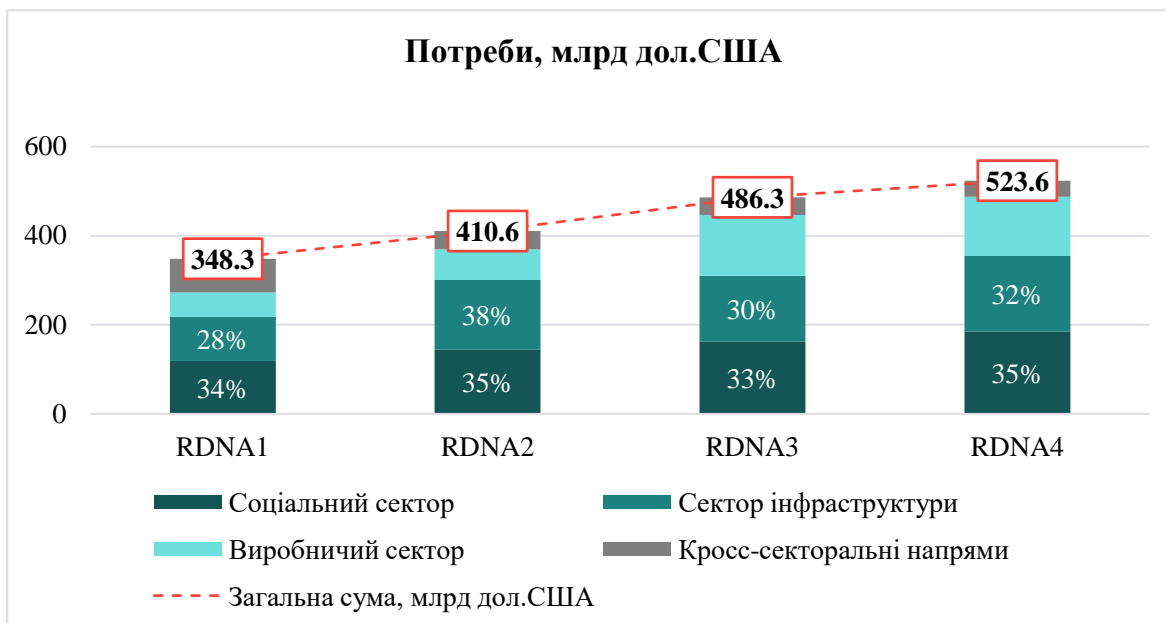


Рисунок 2.4. Потреби на відновлення секторів економіки України

Джерело: Складене автором на основі [110]



Рисунок 2.5. Потреби на відновлення всередині кожного сектора, млрд. дол. США

Джерело: Складене автором на основі [110]

Оцінку прямих збитків, завданих інфраструктурі України внаслідок повномасштабного вторгнення росії, здійснює також KSE Institute. Відповідно до звіту, оприлюдненого у листопаді 2024 року [111], загальна сума прямих матеріальних збитків становить майже 170 млрд доларів США. У порівнянні з початком 2024 року ця сума зросла на 12,6 млрд доларів США.

Аналіз за секторами свідчить, що найбільших руйнувань зазнав житловий сектор, прямі збитки в якому оцінюються у 60 млрд доларів США. Станом на листопад 2024 року було пошкоджено або зруйновано 236 тисяч житлових будівель. Найбільше руйнувань зафіксовано у Донецькій, Харківській, Луганській, Київській, Чернігівській та Херсонській областях. Додаткові втрати сектору житлово-комунального господарства оцінюються у 3,5 млрд доларів США.

Суттєві збитки зазнала транспортна інфраструктура, загальні втрати якої становлять 38,5 млрд доларів США. Зокрема, пошкоджено понад 26 тисяч кілометрів автомобільних доріг, залізничну інфраструктуру, об'єкти портового та авіаційного транспорту. Втрати приватного легкового транспорту оцінено у 2,2 млрд доларів США, при цьому пошкоджено або знищено близько 260 тисяч автомобілів.

Енергетичний сектор зазнав прямих збитків на суму 14,6 млрд доларів США. Повністю зруйновано такі ключові об'єкти як Каховська та Дніпровська гідроелектростанції, Трипільська та Зміївська теплові електростанції, а також значну частину інших генеруючих потужностей, високовольтних підстанцій та об'єктів нафтогазової інфраструктури.

Сфера промисловості, будівництва та послуг зазнала збитків на суму 14,4 млрд доларів США: станом на листопад 2024 року серйозно пошкоджено або зруйновано майже 500 великих і середніх підприємств, як приватної, так і державної форми власності.

Аграрний сектор також зазнав істотних втрат на суму 10,3 млрд доларів США. Пошкоджено або знищено понад 130 тисяч одиниць сільськогосподарської техніки, 4 мільйони тонн зерносховищ та 16 тисяч гектарів багаторічних культур. Додатково через бойові дії та пожежі було пошкоджено 298 тисяч гектарів лісів, що призвело до втрат у 4,5 млрд доларів США.

Освітня інфраструктура зазнала руйнувань на 7,3 млрд доларів США: пошкоджено або зруйновано понад 4 тисячі закладів освіти. Сфера охорони здоров'я втратила 4,3 млрд доларів США внаслідок пошкодження або знищення 1554 медичних установ.

Цифрова інфраструктура та телекомунікаційний сектор зазнали прямих збитків на суму 1,2 млрд доларів США. Особливо значних руйнувань зазнали інтернет-мережі, мобільні радіомережі та магістральні лінії зв'язку на деокупованих територіях, де в окремих випадках руйнування сягало 100%, знищено тисячі базових станцій мобільного зв'язку. [111]

Таблиця 2.1

**Порівняння оцінок загальних збитків, завданих секторам економіки України
впродовж 24.02.2022 – 31.12.2024**

	RDNA4	KSE
Загальна сума збитків, млрд.дол.США	176	170
Соціальний сектор	77	76
Інфраструктура	67	61
Виробничий сектор	29	28
Кросс-секторальні напрями	3	5

Джерело: Складене автором на основі [110, 111]

Отже, аналіз оцінок загальних збитків і втрат, завданих економіці України у 2022–2024 роках (табл.2.1) вказує на те, що найбільшого відновлення потребують житловий сектор, транспортна інфраструктура, енергетика, торгівля та промисловість, а також сільське господарство.

2.2. Аналіз сучасного стану залучення інвестицій для відновлення інфраструктури України

Розвиток ефективної системи публічних інвестицій є одним із ключових чинників забезпечення сталого економічного зростання, підвищення якості людського капіталу та задоволення суспільного попиту на державні послуги. Інвестування у розвиток економічної та соціальної інфраструктури істотно сприяє зростанню продуктивності, підвищенню конкурентоспроможності, зменшенню регіональних дисбалансів, а також стимулює формування нових галузей економіки та створення додаткових робочих місць.

Для забезпечення ефективності процесів відбудови та відновлення України необхідним було створення цілісної системи залучення та управління приватними інвестиціями. З метою модернізації економіки та розроблення стратегії сталого розвитку, Уряд України ініціював реформу системи управління публічними інвестиціями (Public Investment Management, PIM) [112]. Впровадження зазначеної реформи має сприяти більш ефективному розподілу обмежених фінансових ресурсів шляхом концентрації їх на реалізації ключових проєктів, що відповідають пріоритетним завданням відновлення та актуальним потребам українського суспільства.

Реформа PIM передбачає впровадження єдиного стандартизованого циклу планування та реалізації проєктів, що інтегрує стратегічне бачення розвитку та середньострокове бюджетне планування. Планування інвестиційних проєктів здійснюватиметься на основі стратегічних пріоритетів і в межах середньострокової бюджетної рамки, що забезпечить узгодженість фінансування з довгостроковими цілями державної політики. В межах реформи передбачено максимальну інтеграцію інвестиційних проєктів у бюджетний процес, розробку уніфікованих підходів до підготовки, оцінки та пріоритезації публічних інвестиційних проєктів, цифровізацію

процесів та створення центрів експертизи [113]. Відповідальними за координацію та контроль є Міністерство фінансів, Міністерство економіки та Міністерство розвитку громад та територій України.

З метою забезпечення ефективного стратегічного планування публічних інвестицій Уряд України створив Стратегічну інвестиційну раду як тимчасовий консультативно-дорадчий орган при Кабінеті Міністрів України. Її основним завданням є визначення стратегічних пріоритетів для реалізації інвестиційних проєктів за рахунок державних ресурсів та коштів міжнародних партнерів. Детальний розподіл ролей та функцій у системі управління публічними інвестиціями наведено в таблиці 2.2. Матриця розподілу ролей і відповідальності учасників процесу управління публічними інвестиціями за ключовими етапами інвестиційного циклу представлена в Додатку А.

У межах реформи управління публічними інвестиціями впроваджується єдиний проєктний цикл (Single Project Cycle), що замінить розгалужену систему існуючих каналів. Результатом стане формування Єдиного проєктного портфеля публічних інвестицій (Single Project Pipeline, SPP), який включатиме національні, регіональні та муніципальні проєкти стратегічного значення і затверджуватиметься Стратегічною інвестиційною радою.

У рамках підвищення якості підготовки інвестиційних проєктів Урядом України започатковано створення інструменту Ukraine Government PPF, який діятиме в межах Рамкової програми з підготовки проєктів для України (Framework for Project Preparation for Ukraine, FPPU). Його основними напрямками діяльності визначено надання послуг із підготовки проєктів і супроводу транзакцій, підвищення інституційної спроможності через експертну підтримку та залучення фінансування з публічних і приватних джерел. [114]

Таблиця 2.2

Розподіл ролей у системі управління публічними інвестиціями

Учасник	Ключові функції
Стратегічна інвестиційна рада при Кабінеті Міністрів України	<ul style="list-style-type: none"> • узгодження стратегічних пріоритетів здійснення публічних інвестицій; • схвалення єдиного проектного портфеля.
Міністерство економіки України	<ul style="list-style-type: none"> • координація національної системи стратегічного планування; • підготовка довгострокового документа національного розвитку та середньострокового плану пріоритетних публічних інвестицій; • методологічне забезпечення підготовки, пріоритезації, оцінки, відбору та реалізації публічних інвестиційних проектів; • моніторинг стану реалізації єдиного проектного портфелю; • формування політики у сфері публічних закупівель та забезпечення функціонування електронної системи закупівель Prozorro.
Міністерство фінансів України	<ul style="list-style-type: none"> • визначення ресурсної рамки для здійснення публічних інвестицій; • методологічне забезпечення бюджетного планування публічних інвестицій; • оцінка доцільності залучення публічних інвестицій та забезпечення вибору оптимального механізму фінансування; • оцінка фіскальних ризиків, пов'язаних з публічними інвестиціями; • забезпечення включення до бюджету або надання державної підтримки тільки для тих проектів, що пройшли встановлені процедури оцінки та відбору.
Мінінфраструктури	<ul style="list-style-type: none"> • координація стратегічного планування регіонального розвитку • підготовка у сферах транспорту і транспортної інфраструктури, житлової політики, житлово-комунального господарства та енергоефективності секторальних стратегій, визначення на їх основі секторальних критеріїв пріоритезації; • підготовка секторального портфелю проектів та пропозицій до середньострокового плану пріоритетних публічних інвестицій і координація та моніторинг реалізації проектів у цих сферах; • розробка та впровадження Єдиної цифрової екосистеми для підзвітного управління відбудовою (DREAM).
Галузеві міністерства	<ul style="list-style-type: none"> • підготовка секторальних стратегій • визначення на їх основі секторальних критеріїв пріоритезації • підготовка секторального портфеля проектів та пропозицій до середньострокового плану пріоритетних публічних інвестицій і координація та моніторинг реалізації проектів у відповідних сферах державної політики.
Державне агентство відновлення та розвитку інфраструктури України	<ul style="list-style-type: none"> • підготовка та реалізація великомасштабних інфраструктурних проектів відповідно до середньострокового плану пріоритетних публічних інвестицій; • надання підтримки органам місцевого самоврядування під час підготовки та реалізації інфраструктурних проектів.
Органи місцевого самоврядування	<ul style="list-style-type: none"> • підготовка планів відновлення та розвитку відповідних територій; • розроблення, пріоритезація та реалізація на їх основі публічних інвестиційних проектів.

Учасник	Ключові функції
Рахункова палата	<ul style="list-style-type: none"> • проведення фінансового аудиту та аудиту ефективності відповідних програм і витрат; • розроблення пропозицій і рекомендацій щодо вжиття заходів з усунення порушень і недоліків та запобігання їм; • розроблення рекомендацій щодо вдосконалення відповідного законодавства.
Державна аудиторська служба	<ul style="list-style-type: none"> • аналіз і перевірка законності та ефективності реалізації інвестиційних проєктів з використанням коштів державного та місцевих бюджетів, державної підтримки, державних та/або місцевих гарантій; • аналіз і перевірка досягнення показників ефективності, управління інвестиціями (коштами) та їх використання.

Джерело: Складене автором на основі [115]

За даними RDNA4 загальна вартість відбудови та відновлення в Україні становить 524 мільярди доларів США впродовж наступного десятиліття. За коментарями Прем'єр-міністра України Дениса Шмигала пріоритетними напрямками для відбудови є житло, енергетика та критична інфраструктура [116].

Для оцінки потреб в інвестиціях було сформовано Єдиний проєктний портфель здійснення публічних інвестицій, який станом на квітень 2025 року налічує 789 проєктів, що відповідають критеріям зовнішнього фінансування та можуть бути включені до державного бюджету, у 10 секторах економіки:

- 1) вода, санітарія та управління відходами
- 2) державне управління
- 3) енергія та видобуток
- 4) комунікація та ІТ
- 5) освіта
- 6) охорона здоров'я
- 7) промисловість, торгівля та послуги
- 8) сільське господарство, лісове господарство, рибне господарство
- 9) соціальний захист
- 10) транспортні послуги. [117]

Згідно з Дорожньою картою реформування системи управління публічними інвестиціями, публічний інвестиційний проєкт можна визначити як комплекс заходів, сформованих на основі стратегічних документів та спрямованих на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів та надання публічних послуг, які здійснюються з використанням публічних інвестицій. Публічні інвестиції можуть бути залучені у формі як традиційних інфраструктурних проєктів, так і у формі державно-приватних партнерств. У разі якщо проєкти мають спільну мету та існує потреба у узгодженості їхньої реалізації, такі проєкти можуть бути об'єднані у програми.

Загальна вартість (сума капітальних інвестицій та операційних витрат) перелічених проєктів складає близько 2,6 трильйони гривень, з яких фактично профінансовано 0,18 трильйони гривень. Таким чином потреба у фінансуванні становить понад 2,4 трильйони гривень. Потреби у фінансуванні за секторами наведено на рисунку 2.6.

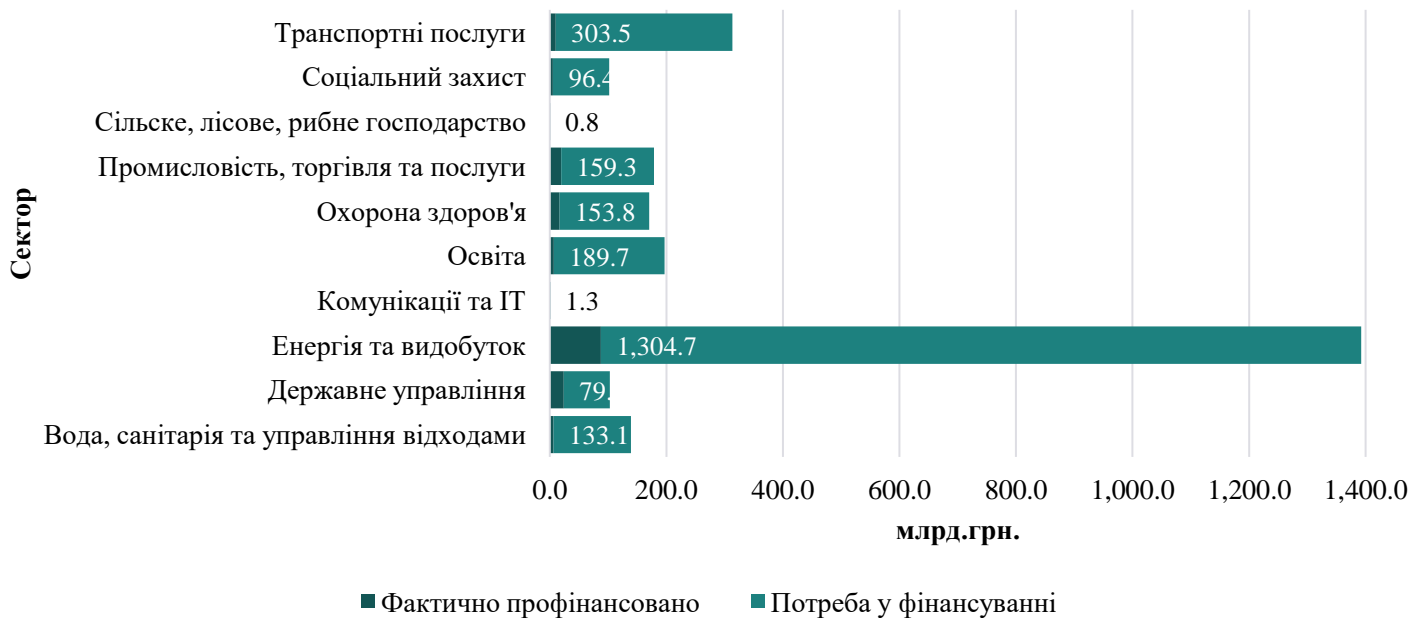


Рисунок 2.6. Потреба у фінансуванні для публічних інвестиційних проєктів

Джерело: Складене автором на основі [117]

У таблиці 2.3 представлено результати аналізу усіх проєктів з Єдиного проєктного портфелю здійснення публічних інвестицій в розрізі секторів. Найбільша кількість проєктів представлена в секторі охорони здоров'я (86% у підсекторі медичні заклади і

будівництво), транспорту (38% проектів – у підсекторі сільські та міжміські дороги) та освіти (70% проектів – у підсекторі загальної середньої освіти).

Сектором, який потребує найбільшого обсягу інвестицій, є енергія та видобуток. Середня вартість 1 проекту в даному секторі складає більше 18 млрд.грн., у той час як аналогічний показник для інших секторів не перевищує 2.5 млрд.грн. Водночас сума профінансованих проектів у даному секторі є найвищою та становить близько 88 млрд.грн.

За ступенем забезпеченості фінансуванням (співвідношення між сумою фактичного фінансування та загального бюджету) найбільше закрита потреба (на 23%) у секторі державного управління. Найменший показник у секторі сільського господарства (0%) та транспортних послуг (3%).

Таблиця 2.3

Аналіз потреб у фінансуванні для публічних інвестиційних проектів

Сектор	Кількість проектів	Загальний бюджет проектів, млрд.грн.	Фактично профінансовано, млрд.грн.	Потреба у фінансуванні, млрд.грн.	Ступінь забезпеченості фінансуванням, %	CAPEX, млрд.грн.	Капіталомність проектів
Вода, санітарія та управління відходами	69	139.5	6.5	133.1	5%	123	88%
Державне управління	65	103.2	23.8	79.4	23%	81	78%
Енергія та видобуток	75	1,392.5	87.9	1,304.7	6%	1,286	92%
Комунікації та ІТ	16	1.3	0.0	1.3	0%	1	67%
Освіта	115	196.7	7.1	189.7	4%	191	97%
Охорона здоров'я	153	170.5	16.7	153.8	10%	156	92%
Промисловість, торгівля та послуги	72	179.0	19.6	159.3	11%	164	91%

Сектор	Кількість проєктів	Загальний бюджет проєктів, млрд.грн.	Фактично профінансовано, млрд.грн.	Потреба у фінансуванні, млрд.грн.	Ступінь забезпеченості фінансуванням, %	CAPEX, млрд.грн.	Капіталоемність проєктів
Сільське, лісове, рибне господарство	13	0.8	0.0	0.8	0%	1	100%
Соціальний захист	78	101.8	5.4	96.4	5%	79	77%
Транспортні послуги	133	313.4	10.0	303.5	3%	292	93%
Разом	789	2,598.7	176.9	2,421.8	7%	2,372	91%

Джерело: Розраховано автором на основі [117]

За етапами реалізації, на яких перебувають проєкти, 31% знаходиться на етапі проєктної ідеї, 11% - на етапі попереднього техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) та ТЕО, 39% мають підготовлену проєктно-кошторисну документацію (ПКД) або вже готові до закупівлі і лише 19% перебувають стадії реалізації (13% з яких мають до 50% готовності) (Рис.2.7.). За секторами завершеність проєктів наведена на рисунку 2.7. У таких секторах як освіта, комунікації та ІТ і вода, санітарія та управління відходами більше 25% проєктів вже перебувають на етапі реалізації. Водночас в таких галузях як соціальний захист, державне управління та промисловість, більше 40% проєктів перебувають на етапі ідеї/концепції.

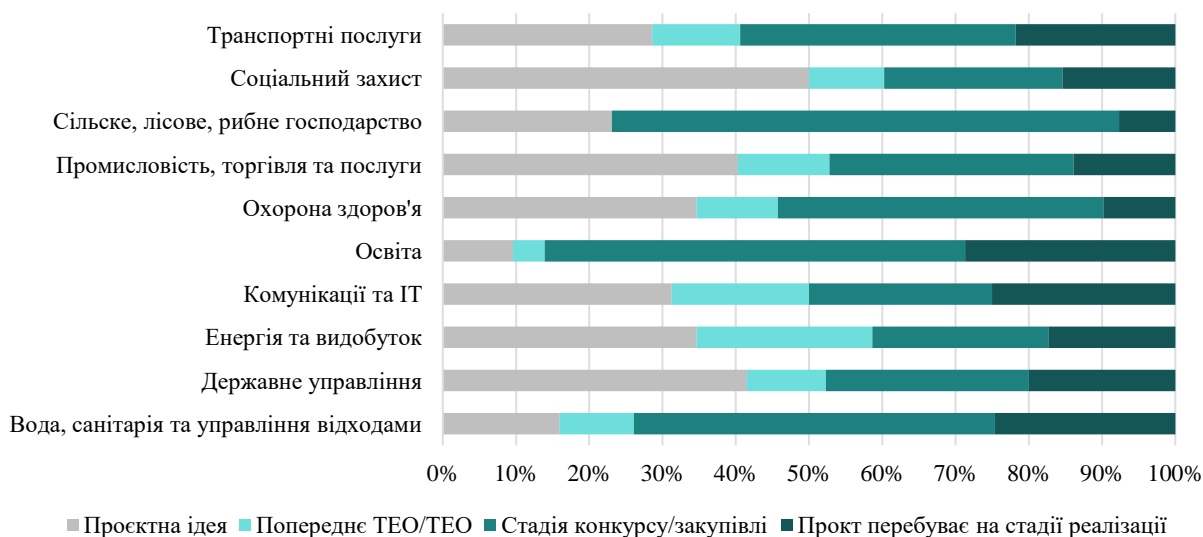


Рисунок 2.7. Етапи реалізації публічних інвестиційних проєктів

Джерело: Складене автором на основі [117]

У 2025 році з Єдиного проєктного портфеля було відібрано 92 проєкти на загальну суму понад 620 мільярдів гривень, з яких фінансування 224 мільярдів гривень передбачено у Державному бюджеті на 2025 рік. Обрані проєкти мають важливе стратегічне значення для суспільства, а також пройшли оцінку відповідно до критеріїв економічної доцільності та технічної готовності до реалізації.

Відібрані для 2025 року проєкти розподілені серед 9 секторів економіки (проєкти з сектору комунікацій та ІТ відсутні у переліку). На рисунку 2.8. представлений розподіл проєктів за галузями. Близько 25% проєктів сконцентровані у секторі охорони здоров'я, 20% - у секторі транспорту, 15% - у секторі енергії та видобутку.



Рисунок 2.8. Розподіл відібраних на 2025 рік проєктів за галузями

Джерело: Складене автором на основі [118]

Необхідні обсяги фінансування представлені на рисунку 2.9. Найбільший ступінь забезпеченості фінансуванням мають проєкти у секторі транспортних послуг (приблизно 57% фінансування було забезпечено), а також у секторі енергії та видобутку (профінансовано 53%) та секторі вода, санітарія та управління відходами

(профінансовано 44%). Найбільша потреба у фінансуванні є у секторів соціального захисту (дефіцит у розмірі 87%), охорони здоров'я (86%) та освіти (81%).

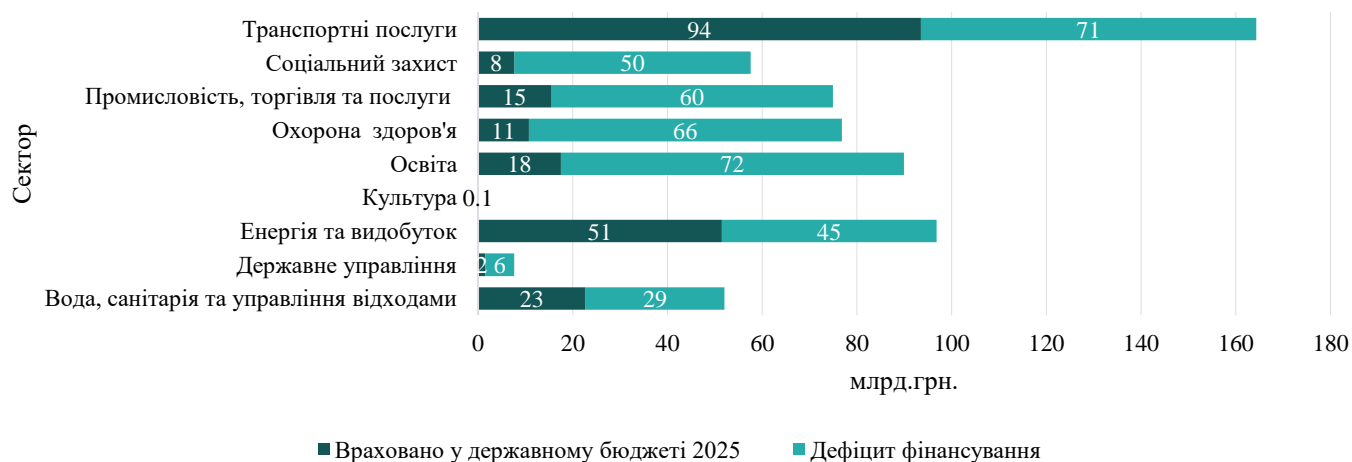


Рисунок 2.9. Обсяги фінансування та розмір дефіциту для проєктів на 2025 рік
Джерело: Складене автором на основі [118]

З виділених 220,7 мільярдів гривень фінансування 50% буде здійснено за допомогою державних гарантій на підставі міжнародних договорів, 29% - за допомогою кредитів, позик та грантів міжнародних фінансових організацій, 17% - з використанням коштів державного бюджету і решта 3% за допомогою коштів урядів інших країн. Розподіл обсягів фінансування за його джерелами зображено на рисунку 2.10.

Слід зазначити, що для проєктів (13 проєктів), фінансування яких передбачене за рахунок державних гарантій, таке фінансування не є по суті гарантованим. Ця сума відображає зобов'язання уряду гарантувати кредити, а не здійснювати пряме фінансування. Реальне надходження коштів залежить від готовності інвесторів профінансувати ці проєкти. Таким чином, відсутність фінансових партнерів для них може поглибити загальний дефіцит фінансування. [110]

Серед основних кредиторів та партнерів можливо виділити такі міжнародні організації як Європейський інвестиційний банк, Міжнародний та Європейський банки реконструкції та розвитку, Кредитна установа для відбудови, Північна екологічна

фінансова корпорація, а також уряди таких країн як: Французька Республіка, Республіка Польща, Республіка Корея, США та Японія.

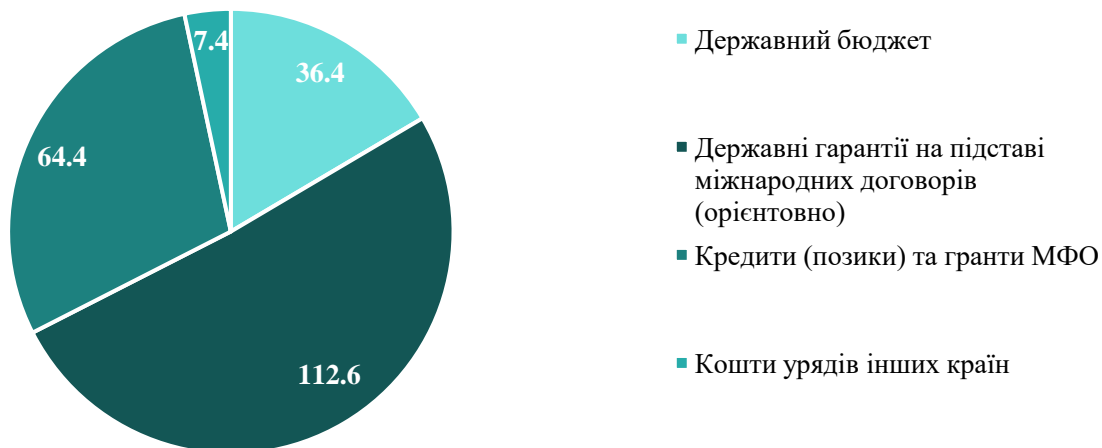


Рисунок 2.10. Обсяги фінансування проєктів за джерелами фінансування (у млрд.грн.)

Джерело: Складене автором на основі [118]

За видами фінансування (рисунок 2.11.) 51% обсягу заплановано профінансувати кредитами під державну гарантію, 26% іншими кредитами, 17% за допомогою прямого бюджетного фінансування та 7% з використанням грантів.



Рисунок 2.11. Обсяги фінансування проєктів за видами фінансування (у млрд.грн.)

Джерело: Складене автором на основі [118]

Таким чином, виходячи з наведеного вище аналізу, для покриття дефіциту фінансування у розмірі 64% необхідна мобілізація нових джерел приватного капіталу. Інтеграція приватного фінансування в систему управління державними інвестиціями України є необхідною для подолання обмеженості бюджетних і донорських ресурсів. Акцент має бути зроблений на розвитку державно-приватного партнерства у пріоритетних секторах, посиленні інституційної спроможності та впровадженні інноваційних механізмів зниження ризиків.

Приватний капітал України продемонстрував стійкість перед воєнними викликами і має відіграти ключову роль у відновленні та реконструкції. Наразі залучення приватних інвестицій найбільш можливе у комерційних секторах: сільське господарство, торгівля, банківська справа. Це саме ті сектори, в які приватні гравці інвестували кошти і до початку повномасштабного вторгнення. Поглиблення реформ і інтеграція з ринками ЄС можуть суттєво розширити роль бізнесу в інфраструктурній відбудові й соціальних секторах (водопостачання, охорона здоров'я, освіта).

Поточна система управління державними інвестиціями (РІМ) лише частково інтегрує приватний сектор, але очікується її розвиток із розширенням участі бізнесу на всіх етапах життєвого циклу проєктів. Приватні інвестори можуть брати участь у підготовці техніко-економічних обґрунтувань, фінансуванні на ранніх стадіях, будівництві та експлуатації інфраструктури.

Звіт «Можливості залучення приватного сектора до зеленої сталої відбудові», підготовлений ІФС та Світовим Банком у співпраці з Урядом України, яку частину потреб на відновлення, потенційно можливо профінансувати за рахунок приватних коштів: за сценарієм, який не включає впровадження реформ та за сценарієм активізації реформ, галузевих регуляторних змін і посилення європейської інтеграції. [119]

Станом на 2023 рік за першого сценарію можливості приватного сектору з фінансування складали 71,5 млрд.дол.США, а за другого сценарію – 128 млрд.дол.США

(табл.2.4). Таким чином приватний сектор може покрити від 14% до 24% потреб до реконструкції та відновлення.

Таблиця 2.4

Потреби України відповідно до оцінки RDNA4 та прогнозовані можливості приватного сектору з фінансування (у млрд. дол. США на основі цін станом на 2023 рік)

Сектор	Потреба за RDNA4	Можливості приватного сектору (Сценарій 1)	Можливості приватного сектору (Сценарій 2)	Можливості приватного сектору (Сценарій 1)	Можливості приватного сектору (Сценарій 2)
Соціальний сектор	185.4	22.5	30.2	12.1%	16.3%
Житло	83.7	22.5	30.2	26.9%	36.1%
Сектор інфраструктури	169.4	2.8	45.0	1.7%	26.6%
Енергетика та видобувна промисловість	67.8	2.2	35.6	3.2%	52.5%
Транспорт	77.5	0.2	6.6	0.3%	8.5%
Телекомунікації та медіа	5.9	0.2	2.0	3.4%	33.9%
Муніципальні послуги	6.9	0.2	0.8	2.9%	11.6%
Виробничий сектор	132.9	46.2	52.1	34.8%	39.2%
Сільське господарство	55.5	24.2	29.7	43.6%	53.5%
Торгівля та промисловість	64.4	17.7	18.1	27.5%	28.1%
Фінанси та банківська справа	2.1	4.3	4.3	204.8%	204.8%

Джерело: Розраховано автором на основі [110,119]

Отже, розвиток ефективної системи управління публічними інвестиціями є безпрецедентно важливим елементом для забезпечення відновлення та реконструкції України. Усвідомлюючи це, Уряд України ініціював реформу системи публічного інвестування, спрямовану на підвищення її ефективності, прозорості та здатності залучати додаткові ресурси. За підрахунками міжнародних організацій, загальний обсяг потреб у відновленні України становить близько 520 мільярдів доларів США. Для фінансування публічних інвестиційних проєктів необхідно мобілізувати понад 2 трильйони гривень, з яких близько 400 мільярдів гривень потрібні вже у 2025 році для реалізації критично важливих проєктів. Враховуючи обмежені можливості державного бюджету та донорської допомоги, приватний сектор має стати основним джерелом покриття наявного фінансового дефіциту.

Найбільш пріоритетними напрямками для залучення приватних інвестицій є інфраструктурні сектори — передусім енергетика (з акцентом на відновлювані джерела), транспорт (автомобільні дороги, порти, авіаційна інфраструктура, залізниця) та житлове будівництво. Водночас значний інвестиційний потенціал мають також сфери логістики, аграрного виробництва, банківського сектору та комерційної діяльності. У середньостроковій перспективі, за умови проведення необхідних реформ, приватний капітал може бути активніше залучений у розвиток соціальної інфраструктури — водопостачання, санітарії, охорони здоров'я та освіти.

Критичним чинником для успішного залучення приватних інвестицій є подальше реформування нормативно-правового середовища, модернізація системи державно-приватного партнерства (ДПП), а також створення ефективних механізмів зниження ризиків, які сприятимуть підвищенню привабливості інвестиційних проєктів в умовах післявоєнного відновлення.

2.3. Міжнародний досвід застосування ДПП у фінансуванні проєктів та висновки для України

З огляду на нагальну потребу в інвестиціях в інфраструктуру та обмеженість державних фінансів, механізм державно-приватного партнерства набуває дедалі більшої привабливості як інструмент скорочення інфраструктурного розриву. Для розуміння потенціалу застосування ДПП в Україні доцільно проаналізувати міжнародний досвід реалізації таких проєктів, визначити глобальні тенденції у цій сфері та сформулювати ключові висновки, релевантні для українського контексту.

Аналіз проєктів ДПП здійснюється з метою оцінки їхньої ролі в інфраструктурному розвитку, виявлення секторів, де їх застосування є найбільш поширеним, а також виокремлення форм партнерства, які мають найбільшу актуальність. Основна увага приділяється країнам з низьким і середнім рівнем доходу, а також країнам Європейського Союзу – як регіонам з високим рівнем реалізації проєктів ДПП. Досвід США у цьому дослідженні не розглядається через відносну нерозвиненість ринку інфраструктурних ДПП у цій країні.

База даних Світового банку щодо участі приватного сектору в інфраструктурі (Private Participation in Infrastructure, PPI) [120] містить інформацію про понад 11 200 інфраструктурних проєктів, реалізованих у 131 країні з низьким і середнім рівнем доходу в період з 1990 по 2023 рік. Сукупні інвестиційні зобов'язання в межах ДПП за цей період перевищили 2,2 трильйона доларів США.

На основі даних, представлених на рисунку 2.12, можна зробити висновок, що пік популярності проєктів ДПП припав на 2012 рік, коли обсяг загальних інвестиційних зобов'язань досяг 163 мільярдів доларів США. У наступні роки спостерігалось зниження активності, що особливо посилювалось в період пандемії COVID-19 на тлі глобальної економічної кризи. Водночас з 2021 року фіксується тенденція до зростання як обсягів інвестицій, так і кількості проєктів у сфері ДПП у країнах, що розвиваються.

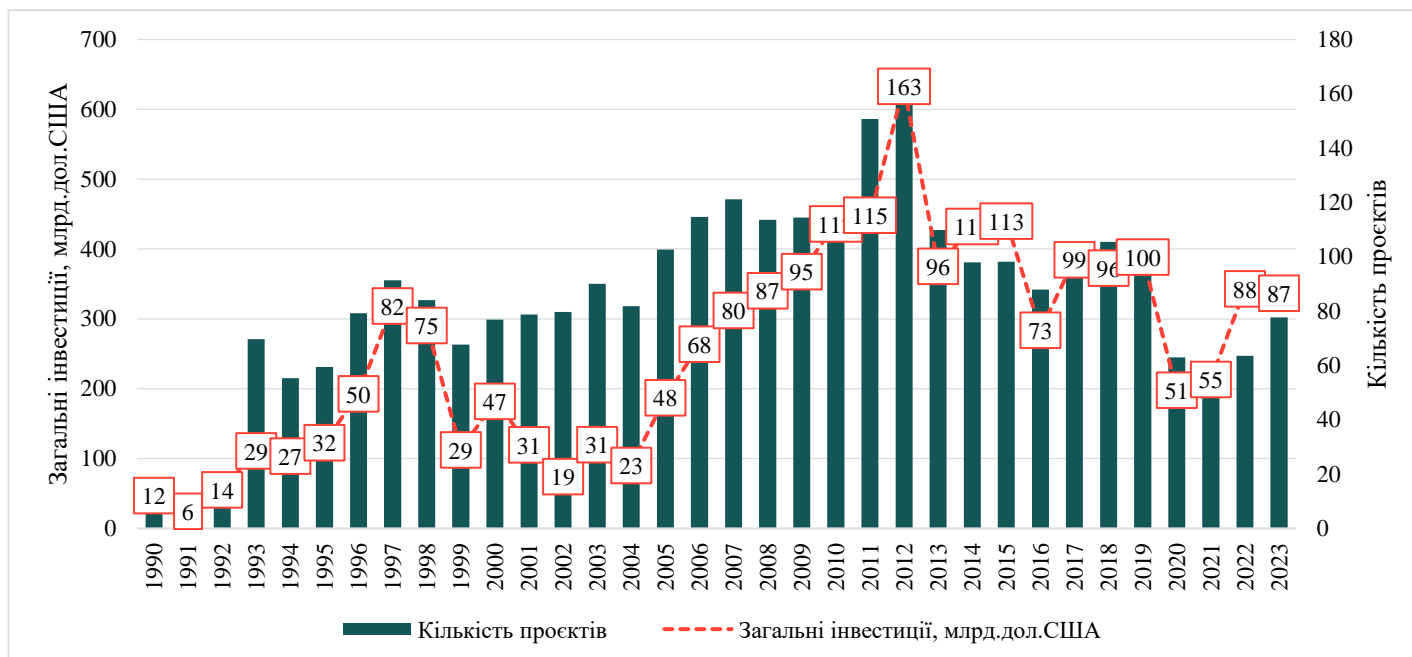


Рисунок 2.12. Загальні інвестиції та кількість проєктів ДПП у країнах з низьким та середнім доходом (1990-2023 рр.)

Джерело: Складене автором на основі [120]

За даними Світового банку [121], у 2023 році найбільш динамічне зростання кількості проєктів та обсягів інвестицій спостерігалось в регіоні Близького Сходу та Північної Африки – на 104% у порівнянні з попереднім роком та на 37% у порівнянні із середнім показником за останні п'ять років. Наступним за темпами зростання став регіон Східної Азії та Тихоокеанського басейну – зростання на 28% у річному вимірі та на 47% у порівнянні з середнім п'ятирічним показником. Водночас найбільший спад зафіксовано в Південній Азії – зменшення обсягів на 40% у порівнянні з попереднім роком та на 32% відносно середнього показника за останні п'ять років.

Найбільша частка проєктів ДПП була реалізована у сферах енергетики (56%) та транспорту (23%) (рисунок 2.13). У 2023 році енергетичний сектор забезпечив майже три чверті загального обсягу глобальних інвестицій у межах ДПП. При цьому 97% проєктів із виробництва електроенергії були реалізовані з використанням відновлюваних джерел енергії – порівняно з 94% у 2022 році та середнім п'ятирічним показником у 93%.

П'ять країн, що мали найвищі показники інвестицій у 2023 році (у відсотковому співвідношенні до ВВП), - це Кабо-Верде (7,4% ВВП спрямовано на інвестиції в ДПП), Лаоська Народно-Демократична Республіка (6,2%) та Боснія і Герцеговина (2,0%). У абсолютному вираженні найбільші обсяги інвестицій у межах ДПП у 2023 році отримали Китай, Бразилія, Філіппіни, Індія та Перу. Сукупно ці п'ять країн залучили 66 мільярдів доларів США, що становить майже 77% усіх глобальних інвестицій у проекти ДПП.

Також слід зазначити, що за формою реалізації найбільш поширеними є такі типи проектів:

- Будівництво, експлуатація та передача (BOT) — 2 900 проектів (26% від загальної кількості);
- Будівництво, володіння та експлуатація (BOO) — 2 400 проектів (22%);
- Будівництво, відновлення, експлуатація та передача (BROT) — 2 000 проектів (20%).

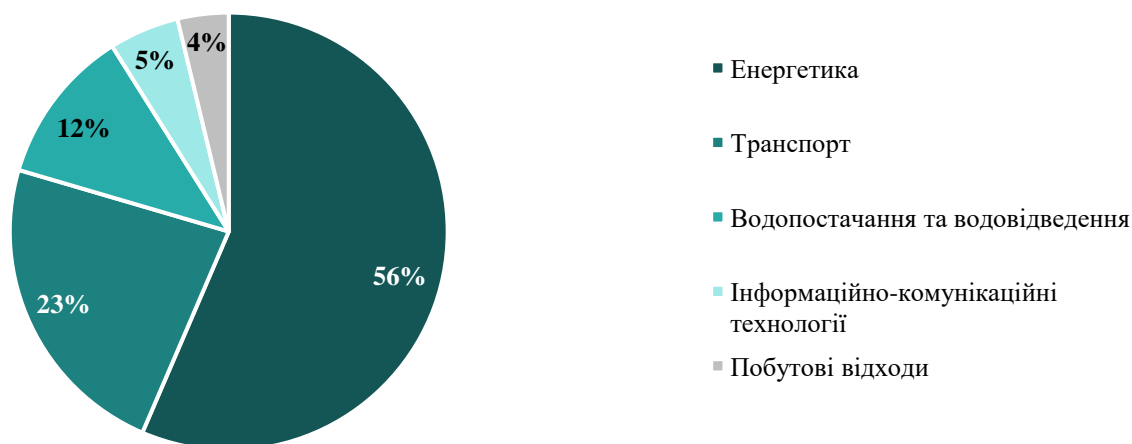


Рисунок 2.13. Розподіл проектів за основними секторами (1990-2023 рр.)

Джерело: Складене автором на основі [120]

У розрізі джерел фінансування проектів ДПП, орієнтовно 67% коштів у 2023 році було залучено з приватного сектору, 20% - із джерел розвитку, а ще 13% - з державного бюджету. Порівняно з 2022 роком частка приватних інвестицій зросла на 18 відсоткових

пунктів (з 50% до 67%), тоді як фінансування з боку держави зменшилося на 22 відсоткові пункти (з 35% до 13%).

Аналіз проєктів державно-приватного партнерства у країнах Європейського Союзу здійснювався на основі даних, розміщених на порталі Європейського центру експертизи з питань ДПП (European PPP Expertise Centre, ЕРЕС) [121]. Цей центр надає публікації, аналітичні матеріали, статистику ринку та інструменти, спрямовані на обмін досвідом та найкращими практиками щодо реалізації проєктів ДПП.

База даних ЕРЕС охоплює транзакції, які досягли фінансового закриття у країнах ЄС-27, а також у Сполученому Королівстві, Туреччині та державах Західних Балкан (Албанія, Боснія і Герцеговина, Північна Македонія, Косово, Чорногорія та Сербія).

Як показано на рисунку 2.14., за період 1990–2020 років за допомогою механізмів ДПП було профінансовано об'єкти державної інфраструктури загальною вартістю майже 400 млрд євро, що в середньому становить близько 13 млрд євро щорічно. Усього реалізовано понад 1 900 проєктів у країнах ЄС-28.

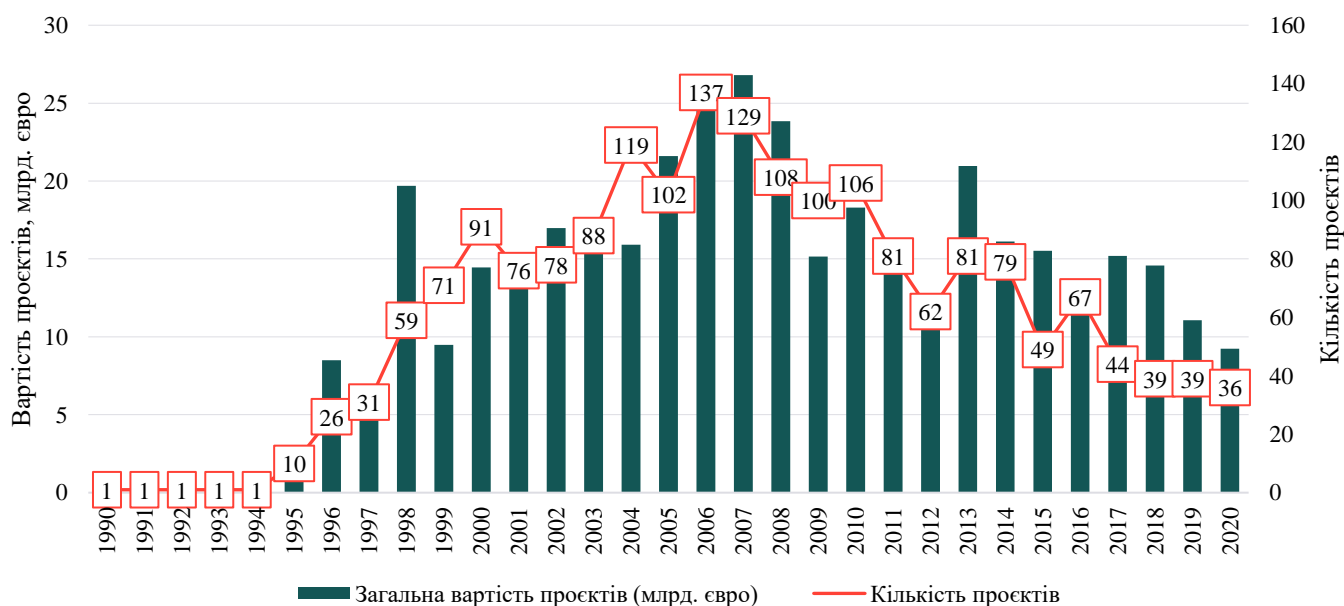


Рисунок 2.14. Загальна вартість та кількість проєктів ДПП у країнах ЄС (1990–2020 рр.)

Джерело: Складене автором на основі [122]

Аналізуючи розподіл проєктів за секторами (Рис. 2.15.), можна побачити, що найбільша їх частка припадає на освіту (24% від загальної кількості), транспорт (21%) та охорону здоров'я (також 21%).

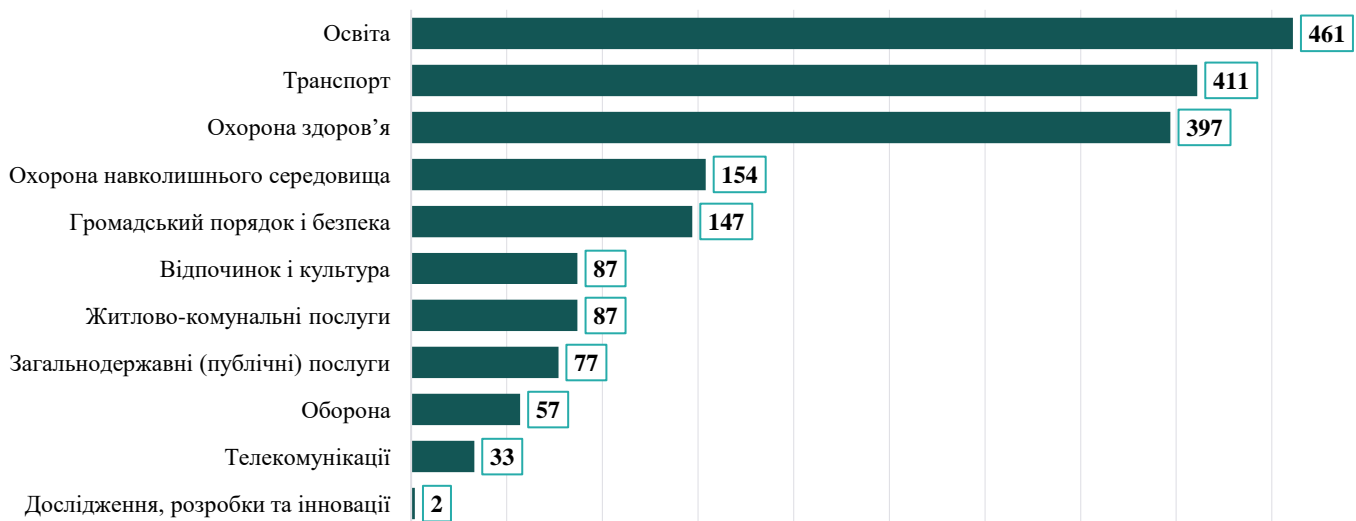


Рисунок 2.15 –Кількість проєктів ДПП у країнах ЄС за секторами (1990-2020 рр.)

Джерело: Складене автором на основі [122]

Як видно з рисунка 2.16., деякі країни використовують механізм ДПП активніше за інші. Лідерами у цьому напрямі є Сполучене Королівство та Франція: упродовж 1990–2020 років у Франції через механізми ДПП було профінансовано інфраструктурні об'єкти на суму понад 56 млрд євро, а у Великій Британії — на понад 166 млрд євро.

У 2024 році ринок ДПП у ЄС продемонстрував помірну активність: було укладено 39 транзакцій, які досягли фінансового закриття, із загальним обсягом фінансування 11,47 млрд євро. Попри незначне зростання кількості реалізованих проєктів (на 2,6% порівняно з 2023 роком, коли таких проєктів було 38), загальна ринкова вартість скоротилася на 17%. За обсягом фінансування лідером стала Греція, тоді як найбільшу кількість проєктів було реалізовано у Бельгії. Найбільші обсяги фінансування були спрямовані на транспортний сектор, тоді як за кількістю проєктів домінувала сфера освіти. Важливо зазначити, що понад 61% укладених транзакцій мали формат

партнерств, що передбачають оплату з боку держави (government-pay PPP), що свідчить про збереження активної ролі державного сектору у фінансуванні ключових інфраструктурних ініціатив. [123]

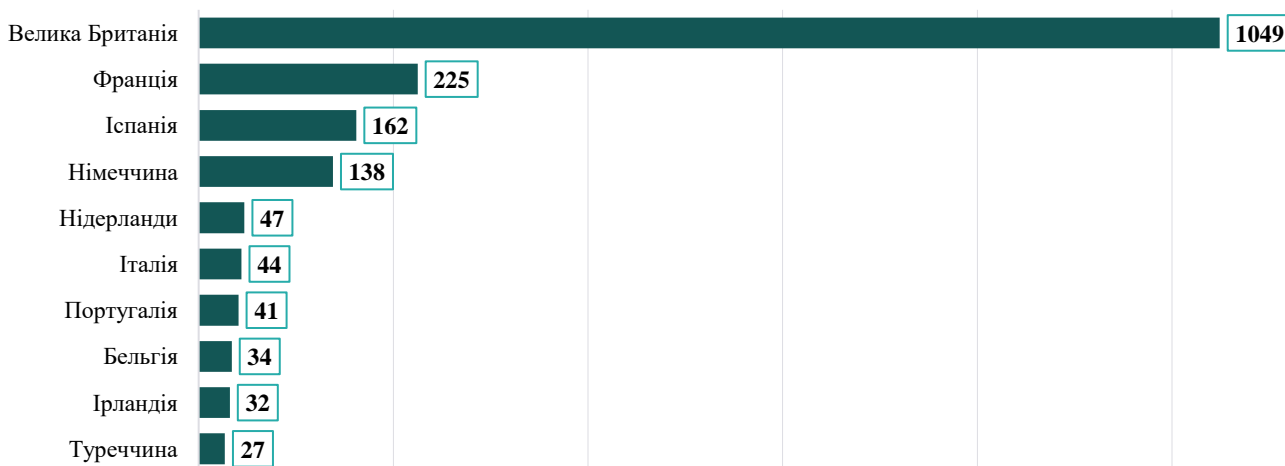


Рисунок 2.16 – Розподіл проєктів ДПП серед країн ЄС (топ-10) (1990-2020 рр.)

Джерело: Складене автором на основі [122]

У 2024 році модель ДПП у країнах ЄС демонструє чітку тенденцію до диверсифікації як за географією, так і за секторами. Відбувається поступове зміщення фокусу від традиційно домінантних сфер – зокрема транспорту та екології – у бік соціально орієнтованих галузей, таких як освіта, житлово-комунальні послуги, рекреація та культура. Якщо у 2022 році транспорт і охорона довкілля разом охоплювали 58% усіх проєктів, що досягли фінансового закриття, то в 2024 році їх частка зменшилась до 23%. Водночас сектори освіти та культури майже подвоїли кількість реалізованих проєктів порівняно з попереднім роком, що свідчить про зростання попиту на менш капіталомісткі, але соціально значущі ініціативи.

Також спостерігається зростання частки менших за масштабом проєктів: 20 із 39 укладених у 2024 році мали вартість нижчу за 100 млн євро, причому більшість з них зосереджена у сферах культури, освіти та житлово-комунальних послуг. Це свідчить про зниження бар'єрів входу для країн, що раніше не демонстрували активної участі у реалізації ДПП. Зокрема, Польща та Литва реалізували невеликі проєкти у сферах

культури та ЖКГ, а Бельгія, яка була відносно пасивною у попередні роки, здійснила дев'ять проєктів, з яких сім стосувалися шкільної інфраструктури. Водночас Греція, хоча й реалізувала лише одну транзакцію, очолила ринок за вартістю завдяки масштабному тендеру на реконструкцію кільцевої дороги Афін (3,3 млрд євро), а Італія стала прикладом інноваційного підходу, започаткувавши проєкт національного стратегічного хабу даних вартістю 331 млн євро – перший подібний проєкт у сфері цифрової інфраструктури в межах ДПП [123].

У контексті зростаючих геополітичних загроз та необхідності посилення обороноздатності ЄС, модель ДПП набуває дедалі більшого значення у сфері безпеки й оборони. У відповідь на нові виклики, Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) розширює свою діяльність у цьому напрямі – зокрема, через запуск Ініціативи стратегічної європейської безпеки (SESI) та створення у 2024 році спеціального Офісу з питань безпеки та оборони. Завдяки оновленим підходам та новим правилам фінансування, ЄІБ підтримує реалізацію проєктів, спрямованих на зміцнення критичної інфраструктури, кібербезпеки, захист кордонів, розвиток військових навчальних центрів, шпиталів, складів і транспортної інфраструктури.

Серед основних переваг використання ДПП у сфері оборони: ефективніша реалізація проєктів, зменшення навантаження на державні бюджети, залучення інновацій приватного сектору та забезпечення довгострокового утримання інфраструктури. Модель ДПП особливо приваблива для невеликих держав-членів ЄС, які не мають потужної внутрішньої оборонної індустрії, оскільки дозволяє мобілізувати міжнародний досвід і фінансові ресурси. Крім того, завдяки характерному для ДПП механізму розподілу ризиків, держави отримують можливість оперативно реалізовувати необхідні інфраструктурні рішення без втрати контролю над стратегічними функціями. З огляду на відсутність встановлених лімітів фінансування таких проєктів у новому стратегічному плані ЄІБ на 2024–2027 роки, можна очікувати суттєве зростання ролі ДПП у реалізації оборонних ініціатив в Європі.

За даними Європейського центру експертизи ДПП, у період з 2000 по 2023 рік у регіоні було реалізовано 44 проекти у сфері безпеки та оборони на загальну суму €18,9 млрд, з яких €4,6 млрд припадає безпосередньо на держави-члени ЄС. При цьому середня вартість одного проекту становила приблизно €429,5 млн. Хоча спостерігається зниження обсягів таких проектів у другій декаді цього періоду (у 2010–2023 роках – лише €5,5 млрд, у порівнянні з €13,4 млрд у 2000-2010 роках), актуальні геополітичні обставини, зокрема війна в Україні, сприяли відновленню інтересу до такого інструменту.

Переважає більшість проектів реалізується за моделлю з оплатою за доступність (*design-build-finance-maintain*), що дозволяє державі зберігати контроль за стратегічною функцією, делегуючи приватному партнеру обов'язки з будівництва, фінансування та технічного обслуговування на довгостроковій основі. Такі контракти часто пов'язані з розвитком інфраструктурних об'єктів: військових баз, навчальних центрів, госпіталів, складів, об'єктів зв'язку, а також укріпленням мостів та модернізацією залізничних мереж. Окремі приклади включають будівництво нової бази Данської служби воєнної розвідки в Копенгагені (вартість €397 млн, контракт на 30 років) та штаб-квартиру британського агентства з питань кібербезпеки (GCHQ), реалізовану також у форматі ДПП.

Найактивнішими країнами у використанні механізмів ДПП у сфері оборони є Велика Британія (близько €5,4 млрд інвестицій), а також Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Литва та Нідерланди. Саме у цих державах зосереджено більшість проектів, що охоплюють широкий спектр напрямів: від військової інфраструктури до технологічного обладнання (включаючи дрони, системи зв'язку, генератори, військову техніку). Попри значну участь комерційних кредиторів, участь національних банків та страхових компаній у таких проектах наразі залишається обмеженою. В таблиці 2.5 підсумовано досвід певних країн у застосуванні проектів ДПП та висновки для України.

Таким чином, модель ДПП поступово стає ключовим інструментом для забезпечення швидкого, ефективного та інноваційного розвитку оборонної інфраструктури в ЄС, дозволяючи мобілізувати додаткові ресурси та оптимізувати розподіл ризиків між державним і приватним секторами.

Таблиця 2.5

Досвід деяких країн у застосуванні проєктів ДПП та висновки для України

Країна	Приклади реалізованих ДПП-проєктів	Основні драйвери застосування ДПП	Висновки для України
Туреччина	<p>Автомагістралі (Gebze–Orhangazi–İzmir, D-400)</p> <p>Аеропорти (Новий аеропорт Стамбула €23,4 млрд)</p> <p>Мости й тунелі (Євразійський тунель \$1,25 млрд; Третій Босфорський міст \$3 млрд; Мармароський тунель \$4,5 млрд)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Природні бар'єри та низька початкова щільність мережі доріг потребували швидкої модернізації. 2) Державна 10-річна інфраструктурна стратегія (інвестиції \$200 млрд). 3) Соціально прийнятні тарифи на платні дороги, що забезпечують високу користь населення. 4) Високий рівень захисту прав інвесторів. 	<ul style="list-style-type: none"> • В Україні ДПП-механізми доцільно використовувати передусім для модернізації й розширення існуючої мережі доріг, а не виключно для нових трас. • Необхідно розробити галузеве законодавство, яке регламентуватиме концесії й захищатиме інтереси інвесторів через вбудовані механізми судового та арбітражного захисту. • Особливу увагу слід приділити ціноутворенню: тарифи мають бути конкурентоспроможними, однак достатніми для повернення інвестицій. Це особливо актуально для туристичних коридорів (Крим, Карпати), де ДПП може створити мультиплікаційний ефект для економіки регіонів. • Для забезпечення соціальної підтримки доцільно запровадити пільгові програми для вразливих верств населення.
Іспанія	<p>Високошвидкісні залізниці AVE, стандартизація колії</p> <p>Інтеграція з TEN-T (інвестиції ЄС €939,9 млн)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Відсутність високошвидкісної альтернативи (літак, старі рейки). 	<ul style="list-style-type: none"> • Українським залізницям доцільно наслідувати іспанський підхід стандартизації та модернізації колій, впроваджуючи ДПП-контракти з чіткими показниками ефективності (KPI) та

Країна	Приклади реалізованих ДПП-проектів	Основні драйвери застосування ДПП	Висновки для України
		<ol style="list-style-type: none"> 2) Чітка нормативна база та політична підтримка. 3) Концесійні моделі співпраці між Renfe і приватними операторами. 4) Довгострокова регіональна стратегія. 	<p>механізмами незалежного моніторингу.</p> <ul style="list-style-type: none"> • При цьому необхідно створити законодавчу рамку, яка визначатиме обов'язки концесіонера, критерії якості послуг та санкції за невиконання. • Політична воля і міжвідомче співробітництво мають лягти в основу державної стратегії розвитку високошвидкісного руху, з урахуванням інтеграції до єдиної європейської мережі.
<p>Велика Британія</p>	<p>Ядерні енергопроекти (нові АЕС, модернізація блоків) Морські вітрові парки (CfD-механізми) Інфраструктура ВДЕ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Потреба приватного капіталу для дороговартісних «зелених» проєктів. 2) Стратегія декарбонізації енергетики. 3) Розвинуті фінансові інструменти та ринки ризик-менеджменту. 	<ul style="list-style-type: none"> • В Україні можна запровадити інструменти, подібні до контрактів на різницю (CfD), щоб стимулювати інвестиції в відновлювану енергетику. • Для цього слід розробити довгострокову енергетичну стратегію з чітко окресленими цілями декарбонізації, створити стабільну нормативно-правову базу та гарантії повернення капіталу. • Важливо залучати міжнародні фінансові інститути через прозорі аукціонні процедури та державні гарантії, що знизить ризики приватних партнерів.
<p>Бразилія</p>	<p>Лінія 4 метро Сан-Паулу Шкільні комплекси (Баїя, Ріо-де-Жанейро) Мережа лікарень (Сан-Паулу, Souza Aguiar) Hospital do Subúrbio (32-річний ДПП-контракт)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Потреба в модернізації шкільної та медичної інфраструктури. 2) Залучення приватних ресурсів для підвищення якості послуг. 3) Орієнтація на соціально значущі об'єкти. 	<ul style="list-style-type: none"> • Для України досвід Бразилії свідчить про необхідність поєднувати ДПП із комплексними соціальними програмами. • Законодавство має передбачати прозорі процедури відбору партнерів, жорсткі вимоги до звітності та механізми коригування контрактів без втрати балансу ризиків. • ДПП-модель доцільно використовувати в модернізації

Країна	Приклади реалізованих ДПП-проектів	Основні драйвери застосування ДПП	Висновки для України
			<p>шкіл і лікарень, однак паралельно слід впроваджувати підтримку незахищених громад через цільові субсидії.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Тривалість контрактів слід корелювати з періодом оцінки соціального ефекту, щоб забезпечити сталість результатів.
Нідерланди	<p>Порт Роттердам (ECT Delta, APM Maasvlakte II, RWG, EMO, Vopak) Контейнерні, наливні, балкерні термінали</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Фінансова рамка ДПП (Financieel Toetsingskader). 2) Настанови з управління ризиками та оцінки «ціна/якість». 3) Активний нагляд Port of Rotterdam Authority. 	<ul style="list-style-type: none"> • Україна має потенціал для застосування ДПП у портовій інфраструктурі, зокрема у модернізації Чорноморських і Дніпровських портів. • Насамперед необхідно імплементувати законодавчі норми ЄС щодо закупівель і концесій, створити фінансові тести життєздатності проектів та методики оцінки «ціна/якість». • Органам управління слід надавати чіткі керівні документи з КРІ для операторів і запровадити незалежний моніторинг. • Прозорі концесійні процедури й рівний доступ приватного капіталу стимулюватимуть інновації та підвищать конкурентоспроможність портових активів України на міжнародному ринку.

Джерело: Складене автором на основі [124]

Аналіз міжнародного досвіду реалізації ДПП свідчить про зростаючу значущість цього інструменту для розвитку інфраструктури в умовах обмежених бюджетних ресурсів. Дані Світового банку та Європейського центру експертизи ДПП демонструють, що ДПП відіграють ключову роль у модернізації транспортної, енергетичної та соціальної інфраструктури, зокрема в країнах з низьким і середнім рівнем доходу та в межах Європейського Союзу.

Впродовж останніх років спостерігається кілька важливих тенденцій:

- Географічна диверсифікація: найдинамічніше зростання інвестицій у 2023–2024 роках спостерігається в регіонах Близького Сходу, Північної Африки та Східної Азії, що свідчить про поширення ДПП за межі традиційно активних країн.
- Секторна трансформація: у ЄС спостерігається зміщення акцентів від класичних капіталомістких галузей (транспорт, екологія) до соціально значущих сфер – освіти, культури, житлово-комунальних послуг, що робить ДПП інструментом не лише інфраструктурного, а й соціального розвитку.
- Зростання ролі малих проєктів: дедалі більша частка угод стосується проєктів вартістю до 100 млн євро, що сприяє участі менш розвинених країн та муніципалітетів.
- Активізація у сфері оборони та безпеки: з огляду на нові геополітичні загрози (зокрема, війну в Україні), ДПП активно застосовуються для розвитку стратегічної інфраструктури, кібербезпеки та військових об'єктів. Особливо актуально це для країн, які не мають розвиненої оборонної промисловості, але потребують швидкого посилення обороноздатності.
- Зміни в структурі фінансування: приватний сектор відіграє дедалі вагомішу роль у фінансуванні проєктів, що свідчить про зростання довіри до механізмів ДПП та їх привабливість для інвесторів.

Для України, що стоїть перед завданням післявоєнної відбудови, ДПП може стати одним із ключових інструментів мобілізації приватного капіталу та інноваційних технологій. Однак ефективна імплементація потребує розробки довгострокових стратегій у пріоритетних секторах (транспорт, енергетика, соціальна інфраструктура), створення передбачуваного та прозорого законодавчого середовища, а також інституцій для моніторингу й оцінки проєктів. Необхідно впровадити конкурентні процедури відбору партнерів із правом оскарження дій держави, удосконалити захист інтересів

інвесторів через судову й арбітражну систему та посилити спроможності державних замовників у управлінні ризиками.

2.4. Аналіз здійснення проєктів ДПП в Україні, виокремлення основних перешкод для успішної реалізації

Розвиток механізмів ДПП в Україні розпочався з ухвалення Закону України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 1 липня 2010 р., який уперше заклав правову базу для співпраці держави та бізнесу в інфраструктурних проєктах. Впродовж 2010 – 2022 років в Україні було прийнято ще низку важливих законів та проведено комплексні реформи, які створили основу для розвитку ДПП. Відповідно до звіту [125], до початку повномасштабної війни Україна провела майже всі підготовчі роботи для активного залучення приватного бізнесу до модернізації інфраструктури. Було докладено серйозних зусиль до приведення законодавства про ДПП у відповідність із найкращими світовими практиками. Було ухвалено новий закон про концесію, значно оновлено закон про державно-приватне партнерство, а також внесено низку важливих змін до інших законодавчих актів. Усе це зробило механізм ДПП привабливим для приватного бізнесу. Від початку повномасштабного вторгнення у лютому 2022 року, з'явилась потреба в адаптації законодавства ДПП до умов воєнного часу, щоб пришвидшити процедури та залучити інвестиції в умовах підвищених ризиків.

Згідно зі статистикою Міністерства економіки України, за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2025 на умовах ДПП укладено 200 договорів, з яких реалізується 22 договори, 167 договорів не реалізується і 11 призупинені у зв'язку зі збройною агресією російської федерації. [126] З 2023 року загальна кількість проєктів зросла з 193 до 200 (Рис. 2.17.), а кількість договорів, що реалізується, зросла з 18 до 22. Варто зазначити, що серед договорів, які не реалізуються, 53 є розірваними або із закінченим терміном дії.

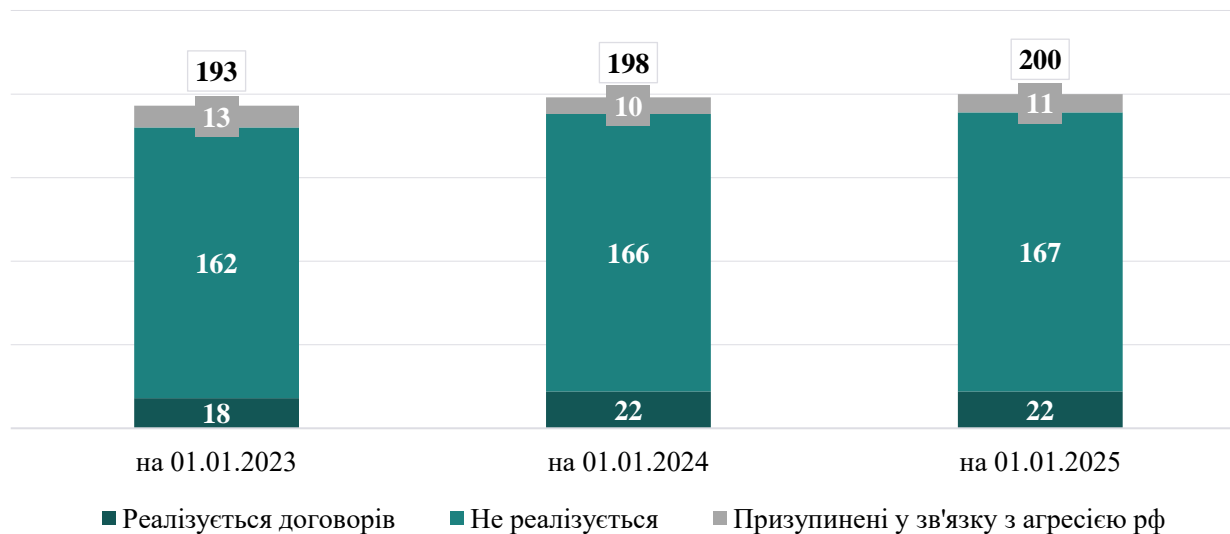


Рисунок 2.17. Стан здійснення ДПП в Україні

Джерело: Складене автором на основі [126]

Найбільша кількість проєктів реалізується у Київській області (4 проєкти станом на початок 2025 року) та Закарпатська область (3 проєкти станом на початок 2025 року). На рисунку 2.18. представлені усі проєкти ДПП, що реалізуються, в розрізі областей України.

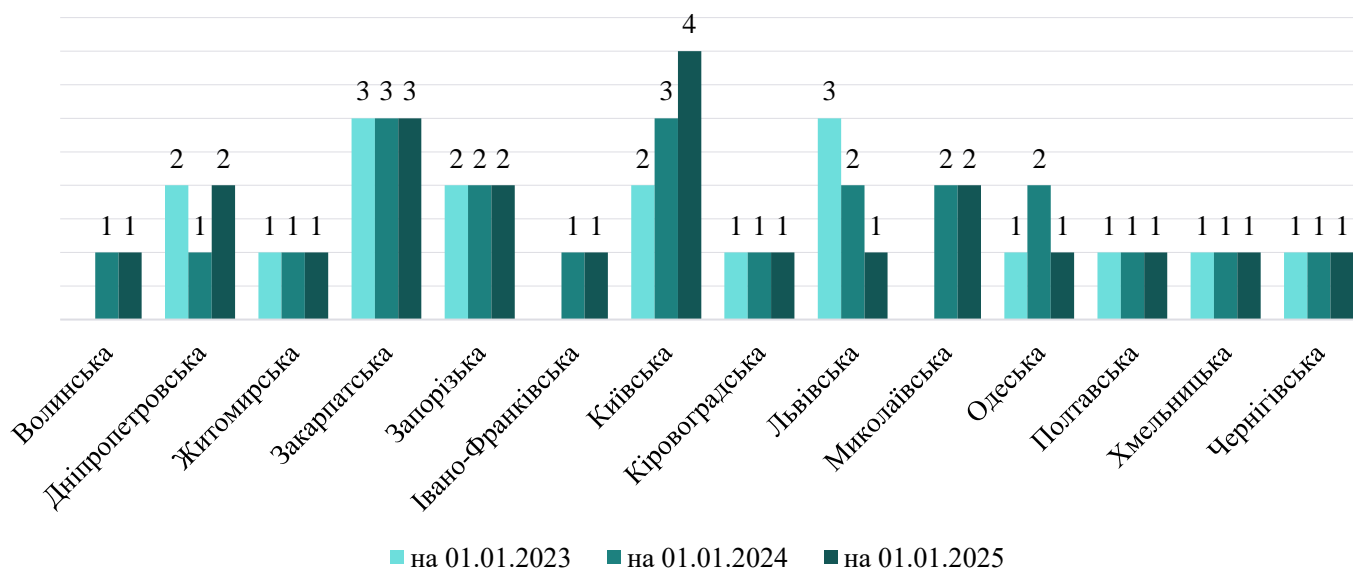


Рисунок 2.18. Проєкти ДПП, що реалізуються, за областями України

Джерело: Складене автором на основі [126]

Говорячи про форми реалізації проектів ДПП, найбільш популярною в Україні є концесія (станом на початок 2025 року 9 договорів з 22 є концесійними). Формами, що використовуються, є також договори про спільну діяльність (6 договорів) та інші договори (7 договорів).

Розглядаючи сектори, у яких проекти ДПП є найбільш поширеними, можна виділити збір, очищення та розподілення води, виробництво, транспортування та постачання тепла та розподіл і постачання природного газу, а також туризм, відпочинок, культура та спорт (Рис. 2.19.).



Рисунок 2.19. Проекти ДПП, що реалізуються, за секторами

Джерело: Складене автором на основі [126]

Аналізуючи дані Міністерства економіки України, доцільно розглянути приклади реалізованих проектів державно-приватного партнерства. Серед них перші пілотні ініціативи були втілені в рамках Програми розвитку державно-приватного партнерства в Україні (Public-Private Partnership Development Program, P3DP), що реалізовувалась Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) у 2010–2015 роках [127].

Основними цілями програми були: удосконалення правової та інституційної бази для ДПП в Україні; розвиток інституційної підтримки проектів ДПП; підвищення

обізнаності громадськості та потенційних учасників щодо механізмів реалізації ДПП; а також сприяння зусиллям муніципалітетів у створенні масштабованих моделей ДПП. У межах останнього завдання були реалізовані два успішні пілотні проєкти. РЗДР виступала радником з угод для цих проєктів: один у сфері спорту та відпочинку (2013 рік), інший – у сфері альтернативного теплопостачання на основі біопалива (2014 рік).

У рамках програми також було розроблено моделі, що підлягають масштабуванню та дублюванню. У випадках пілотних ДПП, які не були завершені (управління звалищним газом/твердими побутовими відходами, паркування, освіта, охорона здоров'я, парки та відпочинок), розроблені техніко-економічні обґрунтування, фінансові моделі та методи взаємодії із зацікавленими сторонами були використані органами місцевого самоврядування, а в окремих випадках – стали основою для аналогічних ініціатив в інших муніципалітетах.

Успішним прикладом у сфері спорту та рекреації став повністю реалізований київський проєкт ДПП «Kyiv Summer Sports & Recreation», який передбачав створення нової спортивної інфраструктури та благоустрій зелених зон. Інший проєкт — «Urban Park Renewal» у Сімферополі, спрямований на розвиток нових концесійних та розважальних об'єктів, а також озеленення території, був підготовлений до оголошення тендеру, але не був реалізований через окупацію Криму РФ.

У сфері відновлюваної енергетики прикладом успішного ДПП є проєкт у місті Малин (Житомирська область). У межах цього проєкту приватний оператор використовує біопаливо для обігріву трьох шкіл, застосовуючи котельню, що належить громаді. Це дозволило знизити витрати на теплопостачання приблизно на 10%, скоротити викиди парникових газів на орієнтовно 11 000 тонн, зменшити енергетичну залежність України від росії, створити нові економічні можливості для місцевого малого та середнього бізнесу, а також покращити умови навчання школярів. Проєкт почав функціонувати у листопаді 2014 року. У червні 2015 року аналогічний підхід було застосовано в місті Остер (Полтавська область), де міська влада, за підтримки підрозділу

ДПП Міністерства економіки, адаптувала та використала напрацювання РЗДР, включаючи техніко-економічні, фінансові, екологічні та технічні дослідження. Угода про ДПП у Малині стала шаблоном для Остерського проєкту.

Незважаючи на успішність вказаних пілотних проєктів, слід зазначити, що вони не були класичними прикладами масштабних інфраструктурних угод ДПП із залученням великих міжнародних гравців та тендерними процедурами на глобальному рівні. Повний перелік масштабних проєктів ДПП в Україні подано на сайті Агенції з питань підтримки державно-приватного партнерства [128].

Аналіз проєктів із зазначеного переліку демонструє зовсім іншу ситуацію, ніж та, яка представлена Міністерством економіки. Із 13 актуальних проєктів 11 стосуються сектору транспорту та транспортної інфраструктури. Йдеться про концесії портів, вокзалів, аеропортів, а також проєкти з будівництва доріг та іншої транспортної інфраструктури. Один із проєктів належить до галузі охорони здоров'я і передбачає створення ДПП з консолідації лікарень, розвиток лабораторного сервісу у форматі ДПП, а також проєкт медичної візуалізації.

Більш детальний аналіз (табл.2.6) засвідчив, що лише два з цих проєктів пройшли стадії техніко-економічного обґрунтування та конкурсних процедур, результатом чого стало підписання концесійних договорів з Міністерством інфраструктури. Йдеться про концесії морських портів "Херсон" (передано компанії "Рисоіл-Херсон") та "Ольвія" у Миколаєві (концесія передана дочірній компанії катарської групи QTerminals). Решта проєктів наразі перебувають на етапі підготовки концептуальної записки або розробки техніко-економічного обґрунтування, однак їхня подальша реалізація залишається під питанням.

Таблиця 2.6

Поточні проєкти ДПП в Україні та їхні характеристики

№	Поточні проєкти ДПП	Місто	Загальні капіталовкладення	Одиниці виміру	Етап проєкту	Галузь
1	Концесія міжнародного аеропорту “Чернівці”	Чернівці	56.9	млн євро	ТЕО	Транспорт
2	Проєкт державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я: - ДПП з консолідації лікарень - лабораторне ДПП - ДПП з медичної візуалізації	Львів	50-60	млн євро	Концептуальна записка	Охорона здоров'я
3	Концесія І та контейнерного терміналу у Чорноморську	Чорноморськ	100	млн дол. США	ТЕО	Транспорт
4	Програма державно-приватного партнерства у дорожній галузі	6 пілотних ділянок доріг	інформація відсутня		ТЕО	Транспорт
5	Будівництво підземного багаторівневого майданчика для паркування у м. Львові	Львів	10	млн дол. США	ТЕО	Інше
6	Концесія міжнародного аеропорту “Херсон”	Херсон	61.4-68.6	млн євро	Концептуальна записка	Транспорт
7	Пілотний проєкт концесії 7 залізничних вокзалів	Харків, Дніпро, Вінниця, Хмельницький, Миколаїв, Чоп та Київ	151.4	млн дол. США	Концептуальна записка	Транспорт
8	Концесія пасажирського терміналу міжнародного аеропорту “Вінниця”	Вінниця	14	млн євро	Концептуальна записка	Транспорт
9	Концесія залізничної станції м. Львів	Львів	інформація відсутня		Концептуальна записка	Транспорт
10	Концесія спеціалізованого	Херсон	300	млн грн	Перехідний період	Транспорт

№	Поточні проєкти ДПП	Місто	Загальні капіталовкладення	Одиниці виміру	Етап проєкту	Галузь
	морського порту “Херсон”					
11	Концесія залізнично-паромної переправи у Чорноморську	Чорноморськ	10	млн дол. США	ТЕО	Транспорт
12	Концесія спеціалізованого морського порту “Ольвія”	Миколаїв	3.4	млрд грн	Перехідний період	Транспорт
13	Концесія міжнародного аеропорту “Рівне”	Рівне	55.7	млн євро	Концептуальна записка	Транспорт

Джерело: Складене автором на основі [128]

Порівняльний аналіз реалізації державно-приватного партнерства в Україні та розвинених країнах засвідчує наявність суттєвих бар’єрів, що перешкоджають ефективному впровадженню таких проєктів у вітчизняному контексті. Основним стримувальним фактором є високий рівень інвестиційного ризику, що посилюється нестабільною політичною ситуацією та відсутністю належних державних гарантій. За таких умов бізнес-структури виявляють зацікавленість переважно до короткострокових, високорентабельних ініціатив, особливо якщо вони пов’язані з міжнародними зобов’язаннями України.

Серед системних причин, що формують несприятливий інвестиційний клімат, можна виокремити кілька ключових. Зокрема, це:

- обмежена довіра до судової системи;
- часта зміна політичних пріоритетів;
- відсутність стратегічного бачення розвитку країни;
- високий рівень корупції;
- складність дозвільних процедур у будівельній галузі;
- слабкий захист прав інвесторів;
- дефіцит інституцій, здатних ефективно адмініструвати ДПП-проєкти.

Не менш критичним залишається кадровий аспект. На сьогодні в Україні практично відсутні державні службовці, які б мали достатній рівень кваліфікації для фахової оцінки довгострокових інвестиційних контрактів у форматі ДПП.

Позитивна динаміка в розвитку механізмів державно-приватного партнерства є малоімовірною без ґрунтовного реформування низки ключових сфер. Насамперед ідеться про необхідність підвищення ефективності судової та правоохоронної систем, створення реальних механізмів захисту прав інвесторів – у тому числі можливості дієвого оскарження зловживань з боку державних органів, а також розвиток спеціалізованих інституцій, що займаються управлінням і супроводом проєктів ДПП.

Наразі в Україні ДПП часто сприймається як універсальний засіб вирішення нагальних соціально-економічних проблем. Однак у дійсності укладення концесійних договорів і угод про співпрацю з приватним сектором – це один із найскладніших інструментів публічно-приватної взаємодії, який потребує глибокого професійного опрацювання, належного моніторингу, а також чітких критеріїв формування умов договору. Без цього існує ризик неконтрольованих наслідків, включно з фінансовими втратами та зниженням довіри до держави як партнера.

Для створення ефективної системи реалізації ДПП в Україні необхідно вжити комплекс заходів, спрямованих на посилення інституційної спроможності органів державної влади, розробку чітких методологій і процедур підготовки проєктів, а також забезпечення прозорого механізму укладання та супроводу угод.

Окремої уваги потребує правове регулювання у цій сфері. Зокрема, прийняття законопроєкту №7508, який має на меті зменшення регуляторного навантаження та пришвидшення запуску проєктів ДПП, є кроком у правильному напрямі. Прозорість процедур, стабільність нормативної бази та реальні антикорупційні механізми формують основу довіри інвесторів, яка є критично важливою в умовах обмеженого доступу до фінансування.

Додаткові можливості для вдосконалення системи ДПП полягають у розвитку інфраструктури підтримки: формуванні ринку кваліфікованих консультантів, впровадженні інноваційних технологій (зокрема смарт-контрактів та блокчейну), а також у запровадженні ефективних механізмів вирішення спорів. У цьому контексті значну роль може відіграти міжнародна експертиза та створення спеціалізованих фінансових інструментів – таких як тематичні інвестиційні фонди.

Усунення нормативних бар'єрів і наявність послідовної державної політики у сфері ДПП відкриють шлях до залучення масштабних інвестицій, особливо в критичну інфраструктуру, що має першочергове значення для відновлення економіки в умовах воєнного стану.

Висновки до Розділу II

У Розділі II було проведено комплексний аналіз потенціалу та існуючих перешкод для розвитку державно-приватного партнерства в Україні в контексті повоєнного відновлення країни. Дослідження базувалося на оцінці фактичних збитків, фінансових потреб, поточних інвестиційних потоків, міжнародного досвіду реалізації ДПП та вітчизняної практики впровадження відповідних проєктів.

На основі узагальнення результатів оцінки пошкоджень, проведеної в межах RDNA4, а також даних інших інституцій, встановлено, що загальні фінансові потреби на відновлення інфраструктури України перевищують 500 мільярдів доларів США. Найбільших інвестицій потребують житловий фонд, транспорт, енергетика, торгівля та промисловість, що вказує на масштабність викликів та необхідність залучення приватного капіталу як ключового компонента стратегії відбудови. За умов обмежених фіскальних ресурсів держави, механізм ДПП постає як один із небагатьох інструментів, здатних забезпечити фінансування проєктів критичної інфраструктури на засадах розподілу ризиків та довгострокового партнерства.

Оцінка сучасного стану залучення інвестицій засвідчила, що Україна здійснює послідовні кроки з побудови інституційної системи управління публічними

інвестиціями, зокрема через реформу системи РІМ та запровадження єдиного проєктного циклу. Водночас, ефективність цих механізмів поки що обмежена низькою інституційною спроможністю, фрагментарністю нормативної бази, невизначеністю процедур і браком узгодженої довгострокової політики щодо реалізації ДПП на всіх рівнях управління.

Проаналізований міжнародний досвід засвідчив, що ДПП може бути успішно застосованим у реалізації широкого спектра проєктів – від будівництва доріг до модернізації систем охорони здоров'я та енергетики – за умови наявності прозорого регуляторного середовища, передбачуваних правил гри та політичної стабільності. Ключовим висновком з аналізу є те, що структурні особливості українського інституційного середовища зумовлюють необхідність адаптації міжнародних моделей до національного контексту, з акцентом на посилення фінансової відповідальності, управління ризиками та прозорості реалізації проєктів.

Оцінка реалізованих в Україні ДПП-проєктів виявила як окремі позитивні приклади, так і системні проблеми, серед яких особливо актуальними залишаються: низький рівень підготовки проєктної документації, обмежений доступ до якісної аналітики, нестабільне правове регулювання, відсутність дієвих механізмів підтримки інвестора та обмежена прогнозованість макроекономічного середовища. Усі ці чинники знижують привабливість проєктів для приватного капіталу, навіть попри високий суспільний попит та стратегічну важливість відповідних інвестицій.

Таким чином, другий розділ дозволив не лише окреслити обсяг і пріоритети інфраструктурного відновлення України, але й виявити ключові інституційні, нормативні та економічні передумови, безпосередньо пов'язані з успішною реалізацією проєктів ДПП у національному контексті. Подальше дослідження зосереджується на питанні, якими можуть бути джерела фінансування таких проєктів, якою є їх вартість та які чинники впливають на цінову складову капіталу в умовах постконфліктного відновлення.

РОЗДІЛ ІІІ. СТРУКТУРА, ДЖЕРЕЛА ТА ВАРТІСТЬ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ДПП. АНАЛІЗ ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇЇ ЗНИЖЕННЯ

3.1. Загальна характеристика джерел та інструментів фінансування ДПП та їх можливість застосування в Україні

Ефективне функціонування та розвиток конкурентоспроможної національної економіки неможливі без реалізації проєктів, що сприятимуть сталому економічному зростанню та підвищенню добробуту громадян. В умовах економічної кризи, військової агресії з боку росії, хронічного дефіциту бюджетних коштів, високого рівня тінізації економіки та неефективного державного управління, успішне виконання таких завдань значною мірою залежить від конструктивної співпраці між органами влади та бізнес-структурами.

Фінансування проєктів державно-приватного партнерства становить одну з ключових передумов їх успішної реалізації, особливо в умовах обмежених державних ресурсів і високого рівня невизначеності на фінансових ринках. У цьому контексті важливим є розуміння природи та структури фінансових потоків, що лежать в основі різних моделей ДПП, а також визначення джерел і механізмів, за допомогою яких можливе фінансування таких проєктів в Україні.

Для визначення необхідних джерел та інструментів фінансування проєктів ДПП, необхідно спершу розглянути можливі структури доходів та механізми покриття витрат приватного партнера. У світовій практиці виділяють 3 моделі: «користувач платить» (user-pays), «державна платить» (government-pays) та змішана. Відповідно усі проєкти ДПП за структурою доходів приватного партнера можна розділити на три категорії.

- 1) Проєкти, які здатні самостійно внутрішньо генерувати доходи за рахунок отримання платежів від користувачів (user-pays) (Рис.3.1.).

У межах даної моделі приватний партнер отримує доходи шляхом стягнення з кінцевих користувачів плати за надані послуги у формі тарифів, зборів або плат за проїзд. За такої структури приватний партнер та залучені ним кредитори повністю несуть ризик попиту, тобто ризик того, фактична кількість користувачів або обсяги використання об'єкта виявляться нижчими за прогнозовані. Відповідно, зменшення попиту безпосередньо призводить до зниження рівня доходів приватного партнера. Водночас такі проекти є привабливими для держави через майже нейтральний вплив на бюджет, а також можливі концесійні платежі, коли доходи значно перевищують витрати приватного партнера.

За рахунок перекладання граничних витрат на користувачів інфраструктури, формуються ефективні стимули, що стримує надмірне використання ресурсів та знижує негативні зовнішні ефекти (наприклад затори на платних дорогах).

Роль держави у таких проєктах обмежується встановленням умов проєкту, відповідальності за початкові етапи планування, затвердження, оголошення конкурсів на участь у концесії та забезпечення процедурної допомоги за допомогою видачі дозволів [129].

У даному випадку основна фінансова потреба виникає у приватного партнера, оскільки саме він забезпечує всі початкові інвестиції і несе ризик недостатності попиту.

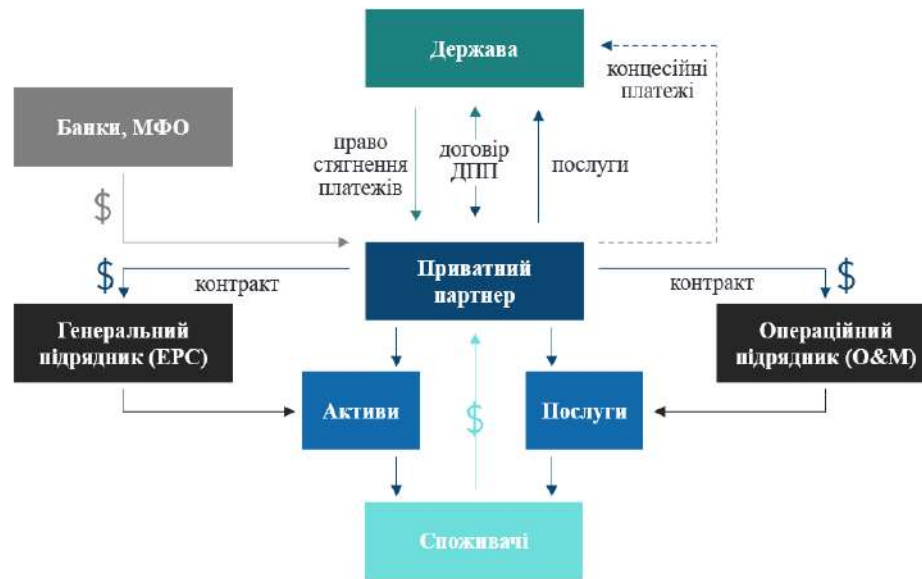


Рисунок 3.1. Модель «споживач платить» проєктів ДПП

Джерело: Складене автором

2) Проєкти найчастіше у сфері соціальної інфраструктури (лікарні, школи, в'язниці), а також у випадках економічної інфраструктури без прямих тарифів (безкоштовні дороги), у яких державні виплати є єдиним джерелом доходу приватного партнера (government-pays) (Рис.3.2.).

У межах цієї моделі приватний партнер отримує регулярні платежі від публічного замовника за умови, що інфраструктурний об'єкт або послуга надаються згідно з визначеними у контракті показниками якості. Оплата здійснюється державою у формі регулярних платежів за доступність або компенсації за надані послуги. При цьому рівень фактичного використання об'єкта не впливає на розмір виплат. Відповідно ризик попиту залишається на стороні держави, а загальний дохід приватного партнера не змінюється навіть у разі зниження обсягів користування. Така модель створює довгострокові фінансові ризики та бюджетні зобов'язання для держави. Таким чином, потреба у фінансуванні виникає в держави, яка зобов'язується забезпечити відповідні бюджетні витрати на погашення інвестицій.

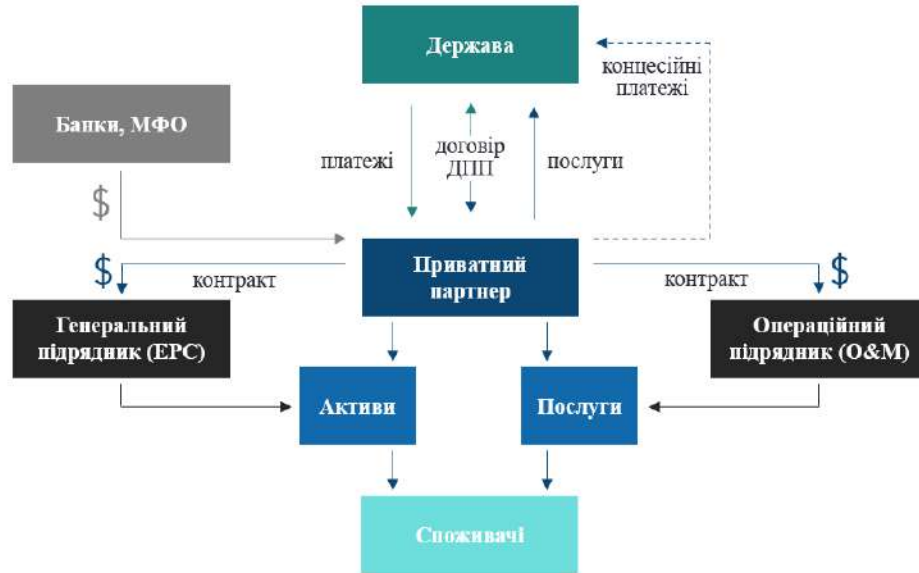


Рисунок 3.2. Модель «держава платить» проєктів ДПП

Джерело: Складене автором

- 3) Проєкти, у яких доходи від платежів користувачів є недостатніми, та виникає потреба у фінансуванні з боку публічного партнера (змішана модель).

Така модель проєктів використовується для інфраструктурних об'єктів з еластичним попитом, де незначне підвищення тарифів призводить до зменшення загального доходу. У зазначених випадках держава може надавати пряму фінансову підтримку у вигляді грантів на етапі будівництва, регулярних виплат за доступність під час експлуатаційної фази або співфінансування. Також можливі ситуації, коли держава цілеспрямовано знижує тарифне навантаження на користувача з політичних або соціальних міркувань і компенсує недоотримані доходи шляхом бюджетних виплат. [130,131]

Саме в цій моделі виникає потреба у фінансуванні як з боку приватного партнера, так і з боку держави, а ефективна реалізація таких проєктів потребує гнучких і змішаних схем залучення ресурсів. У таблиці 3.1 представлені основні моделі формування доходів у проєктах ДПП.

Таблиця 3.1

Основні моделі формування доходів у проєктах ДПП: приклади, ризики та сфери використання

	Користувач платить	Держава платить	Змішана модель
Приклади	<ul style="list-style-type: none"> • Плата за проїзд автомобільною дорогою • Плата за послуги стивідорних компаній в портах чи аеропортових терміналів • Реалізація електроенергії на ринках або за прямими контрактами • Надання послуг за пакетами НСЗУ на загальних умовах 	<ul style="list-style-type: none"> • Школи, побудовані та обслуговувані приватним партнером, але профінансовані з держбюджету • Лікарні • Виправні установи • Дороги без прямого стягнення плати 	<ul style="list-style-type: none"> • Приватний оператор громадського транспорту (автобуси, трамваї), який отримує дохід від пасажирів та субсидії від муніципалітету • Метрополітени в країнах, де проїзд частково субсидовано
Ризик попиту	На приватному партнері	На державі	Розподілений між державним і приватним партнером
Форма державної участі (фінансова підтримка)	Мінімальна або відсутня	Повна оплата за контрактом	Субсидії, гранти на етапі будівництва, виплати за доступність, гарантії доходу
Особливості фінансування	Залучення комерційних кредитів та інвесторів, висока роль проєктного фінансування	Стабільні грошові потоки з боку держави, найвища привабливість для банків, мінімальний ризик	Комбінація приватного боргу та капіталу з державною підтримкою (гранти, гарантії),

		для інвесторів	зменшення вартості позик
--	--	----------------	-----------------------------

Джерело: Складене автором

Згідно з даними Світового банку, серед близько 8 000 проєктів публічної інфраструктури, реалізованих у період з 1999 по 2023 рік, за основним джерелом доходу приблизно 54 % використовували модель «держава платить», 34 % – модель «користувач платить» і 12% – змішану модель фінансування. На рисунку 3.3 зображено більш детально основні джерела доходів проєктів публічної інфраструктури. [133]



Рисунок 3.3. Проєкти публічної інфраструктури у світі за основним джерелом доходів протягом 1999-2023 рр.

Джерело: Складене автором на основі [133]

Виходячи з перелічених вище моделей формування доходів виникає розуміння, що на усіх етапах реалізації проєктів ДПП у приватної та публічної сторін виникає певна потреба у фінансуванні. Згідно з статтею 9 ЗУ «Про ДПП» фінансування проєктів ДПП може здійснюватися за рахунок таких джерел:

- фінансових ресурсів приватного партнера;
- фінансових ресурсів, запозичених в установленому порядку;

- коштів державного та місцевих бюджетів;
- інших джерел, не заборонених законодавством. [132]

Отже джерелами фінансування у таких випадках можуть бути як власний, так і борговий капітал. Для визначення оптимального їх поєднання необхідно окреслити їх основні характеристики, переваги та потенційні недоліки (табл.3.2).

Таблиця 3.2

Порівняння власного та боргового фінансування

Критерій	Власний капітал	Борговий капітал
Спосіб залучення фінансування	Емісія (випуск) акцій компанії, внесення коштів/активів у статутний капітал компанії	Отримання коштів від позичальників у тимчасове користування з періодичною оплатою (відсотки)
Погашення /повернення	Немає зобов'язань щодо повернення	Компанії мають юридичне зобов'язання погасити тіло боргу, часто з періодичними виплатами відсотків
Контроль та власність	Акціонери не мають прямих вимог на активи компанії, але мають право голосу та можуть впливати на рішення керівництва	Кредитори не мають часток власності або прав голосу, але мають законні претензії на активи компанії та отримують періодичні виплати відсотків
Вартість капіталу	Альтернативна вартість «невикористання» капіталу в інших місцях	Вартість боргу включає відсоткову ставку і потенційно додаткові комісії
Ризик	Інвестори несуть ризик зупинки діяльності компанії та потенційних збитків	Борг створює фіксоване фінансове зобов'язання, і несплата боргових платежів може призвести до юридичних наслідків, включаючи банкрутство
Гнучкість	Залучення власного капіталу часто є разовою операцією через юридичну та процесуальну складність	Зазвичай залучається в різних розмірах від різних позичальників з відносною простотою
Строковість	Не має терміну погашення, оскільки право власності	Борг має визначену дату, після якої основна сума має

Критерій	Власний капітал	Борговий капітал
	акціонерів залишається безстроковим	бути повністю погашена
Податкові наслідки	Власний капітал не створює відсоткових платежів, тому він не надає податкових пільг	Виплата відсотків за боргом зменшує загальні податкові зобов'язання компанії

Джерело: Складене автором

До власного капіталу відносяться внески інвесторів, акціонерів або учасників проєкту, які зацікавлені в отриманні прибутку від успішної реалізації інвестицій. Це можуть бути приватні компанії, інфраструктурні або пенсійні фонди, страхові компанії. Власний капітал зазвичай становить 10–30% від загального обсягу фінансування, а решта покривається за рахунок боргових інструментів.

До боргових джерел відносять банківські кредити, інфраструктурні або проєктні облигації, підпорядковані позики та інші форми зобов'язань. Переваги та недоліки власного та боргового фінансування наведені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Переваги та недоліки власного та боргового фінансування

Власний капітал	Борговий капітал
Переваги	
<ul style="list-style-type: none"> • Зазвичай, обсяги залученого капіталу більші, ніж при борговому фінансуванні; • Інколи існують обмеження на додаткові обсяги залучення позичкових коштів (напр. ковенанти). Для власного капіталу такі обмеження зазвичай відсутні; • Боргове навантаження (зобов'язання перед кредиторами) не збільшується. 	<ul style="list-style-type: none"> • Вплив на грошовий потік легко визначити; • Збереження структури власності та контролю; • Ефект «податкового щита»; • Витрати на обслуговування заздалегідь визначені і прогнозовані.
Недоліки	
<ul style="list-style-type: none"> • Зміна структури власності та перерозподіл контролю; • Юридична та процесуальна складність залучення такого капіталу; 	<ul style="list-style-type: none"> • Необхідність вчасно здійснювати відсоткові платежі; • Ризик втрати застави (по забезпеченому боргу);

Власний капітал	Борговий капітал
<ul style="list-style-type: none"> Участь нових власників у розподілі прибутків. 	<ul style="list-style-type: none"> Вартість позики може бути високою, особливо для стартапів ризикових компаній тощо; Періодичний вплив на прибутковість компанії через сплату відсотків і комісій

Джерело: Складене автором

У процесі фінансового структурування проєктів ДПП обрання джерел фінансування нерозривно пов'язане з механізмами, за допомогою яких ці ресурси залучаються та впроваджуються у фінансову структуру проєкту. Кожен із таких механізмів формує специфічну модель грошових потоків між учасниками, а також визначає розподіл ризиків, джерела повернення інвестицій, впливає на вартість капіталу та фінансову привабливість проєкту для кредиторів та інвесторів.

Серед можливих методів фінансування проєктів дослідники виділяють: самофінансування, кредитне фінансування, корпоративне фінансування, лізинг, бюджетне (державне) фінансування та проєктне фінансування. Найбільш поширеними з цих інструментів є державне, корпоративне та проєктне фінансування.

Метод **самофінансування** передбачає, що спонсор проєкту не залучатиме борговий капітал та не випускатиме додаткові акції, а вкладатиме у проєкт лише власні кошти, що надійшли з внутрішніх джерел. Серед таких джерел може бути статутний капітал, чистий прибуток, амортизаційні відрахування тощо. Метод самофінансування є одним з найбільш простих для реалізації та поширених серед українських підприємств. Згідно з даними Державної служби статистики в Україні, у 2024 році 71% усіх капітальних інвестицій було здійснено за рахунок власних коштів підприємств та організацій. Більш детальний розподіл джерел капітальних інвестицій представлено на рисунку 3.4 [135]

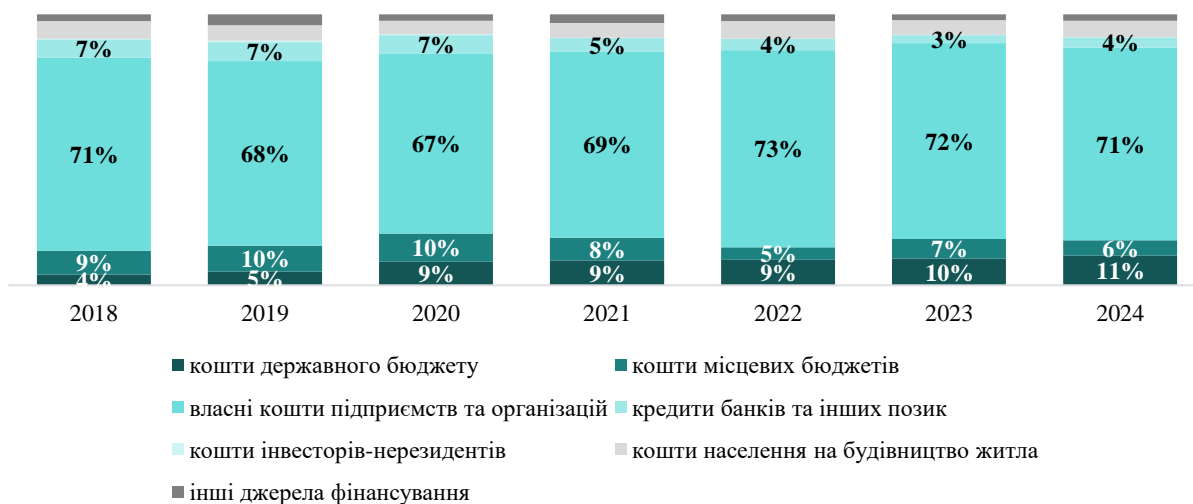


Рисунок 3.4. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування в Україні, %

Джерело: складене автором на основі [135]

Проте, незважаючи на розповсюдженість самофінансування серед українських підприємств, такий метод не є оптимальним для проєктів ДПП, оскільки:

- 1) Фінансування за рахунок власних коштів є дорогим з огляду на вартість власного капіталу та рівень ризику, який на себе потенційно братиме приватний партнер;
- 2) У більшості випадків проєкти ДПП потребують великих за розміром інвестицій, що значно перевищують обсяги вільних коштів в українських підприємств;
- 3) Довгостроковість проєктів ДПП з великими початковими капітальними інвестиціями та довгим періодом окупності не виглядають привабливими для українських підприємців, які в поточних реаліях планують на більш короткі часові горизонти.

Державне фінансування може набувати декількох форм в залежності від доступності бюджетних коштів та цілей їх спрямування. Використання державного бюджету як головного джерела фінансових ресурсів є одним з найбільш традиційних методів. Структуру механізмів державного фінансування проєктів ДПП наведено на рисунку 3.5.

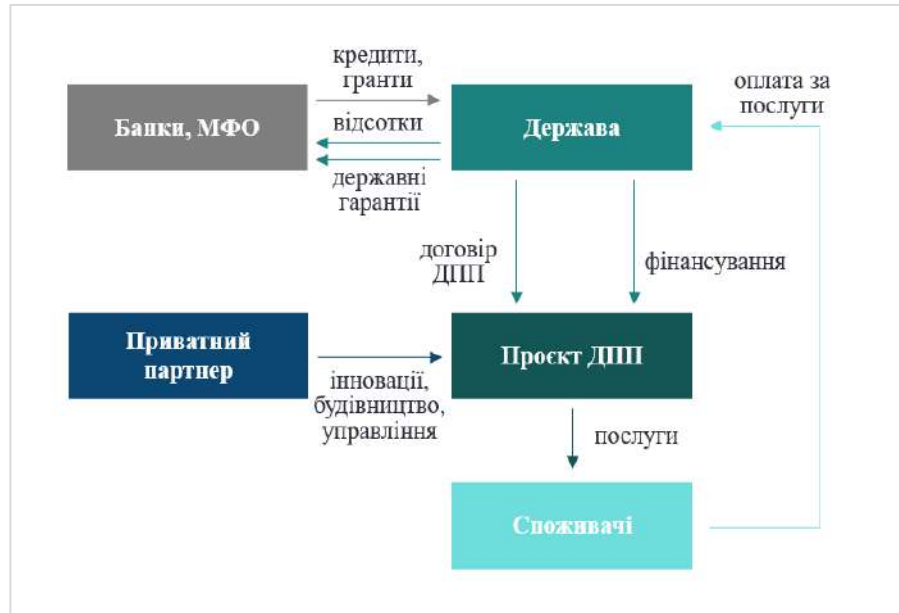


Рисунок 3.5. Схема державного фінансування проєктів ДПП

Джерело: Складене автором

Серед видів державної підтримки можна виділити:

- 1) пряму підтримку (субсидії, гранти, інвестиції в статутний капітал та кредитування, надання основних засобів та землі). Кредитування держава може здійснювати за допомогою позикових коштів, що є більш вигідним, оскільки зазвичай органи державної влади мають доступ до більш дешевших кредитних ресурсів як найбільш надійний позичальник. Проте обсяг таких ресурсів обмежений параметрами річного бюджету та бюджетним кодексом, а також паралельним інсуванням багатьох проєктів, які ці кошти потребують. Надання грантів є доцільним, коли обсяг фінансування проєкту ДПП перевищує можливості кредитування в країні, або отримання позикових коштів за ринковими ставками є неможливим.
- 2) непряму підтримку (держава може надавати гарантії за кредитами, гарантії відшкодування збитків, страхування та умовні позики). Гарантії від держави можуть значно здешевити боргове фінансування, знизити вартість капіталу та збільшити доступ до фінансування в країнах з локальною валютою. Держава може надавати гарантії за кредитами, гарантії доходу, гарантії обмінного

курсу, гарантії вчасного виконання контракту.

- 3) фіскальну підтримку (звільнення від оподаткування податком на прибуток, зниження податків, пришвидшена амортизація тощо).

Згідно з даними Світового банку, серед близько 8 000 проєктів публічної інфраструктури, реалізованих у період з 1999 по 2023 рік, 14% використовували пряму державну допомогу і 11% - непряму державну допомогу. Детальні приклади прямої та непрямой державної підтримки наведені на рисунку 3.6. [133]

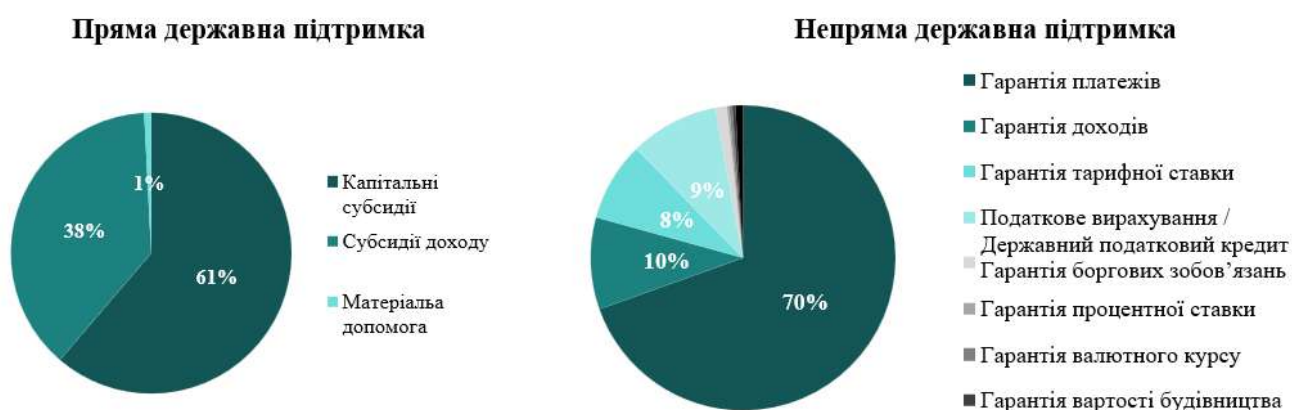


Рисунок 3.6. Пряма та непряма державна підтримка проєктів публічної інфраструктури у світі протягом 1999-2023 рр.

Джерело: складене автором на основі [133]

Корпоративне фінансування передбачає самостійне залучення фінансових ресурсів приватною компанією-партнером. Компанія використовує власну кредитну історію та активи для отримання позик для подальшого інвестування у проєкт. При такому методі приватний партнер зіштовхується з обмеженим інвестиційним потенціалом інфраструктурних комунальних та державних підприємств та мінливою кон'юктурою зовнішніх ринків. «Дорогі» кредити та невелика віддача від потенційних вкладень може призвести до значного здорожчання суспільних послуг або погіршення їхньої якості. Разом з тим цей механізм може бути застосований в умовах обмежених можливостей державного бюджету.

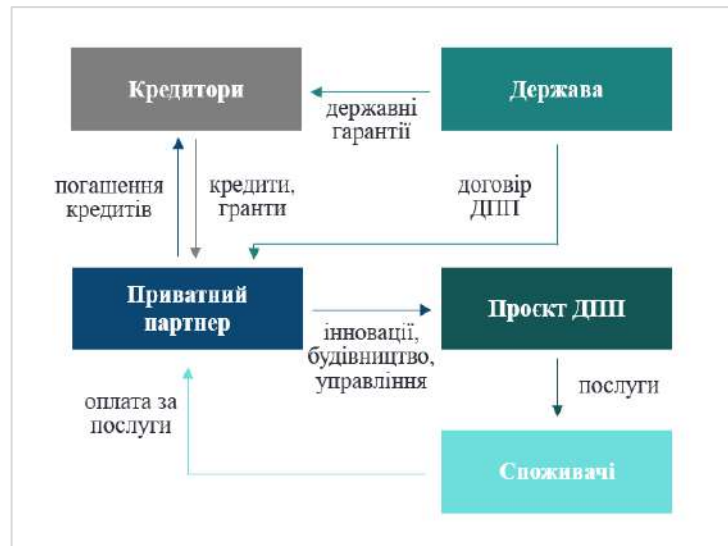


Рисунок 3.7. Схема корпоративного фінансування проєктів ДПП

Джерело: Складене автором

Аналіз статистичних даних щодо наданих кредитів нефінансовим корпораціям у розрізі строків погашення (2005–2024 рр.) (Рис. 3.8.) свідчить про низку тенденцій, які мають прямий вплив на спроможність приватних партнерів фінансувати свою участь у проєктах ДПП за рахунок боргового капіталу.

По-перше, переважна частка кредитів традиційно припадає на короткострокові позики (до 1 року). У 2023 році на такі кредити припадало понад 52 % від загальної суми (387 млрд грн із 735 млрд грн), у 2024 році – близько 50 % (391 млрд грн із 782 млрд грн). Це вказує на те, що банківський сектор продовжує орієнтуватися переважно на кредитування оборотного капіталу та операційної діяльності, а не інвестиційних довгострокових проєктів.

По-друге, обсяг кредитів із терміном понад 5 років залишається незначним. Протягом 2022–2024 років цей сегмент коливався в межах 104–113 млрд грн, що становить лише близько 13–14 % загального обсягу. Така структура свідчить про обмежену спроможність банків забезпечувати довгострокове фінансування проєктів, що є типовою потребою у реалізації більшості ініціатив ДПП.

По-третє, у поєднанні з високими середніми процентними ставками за короткостроковими кредитами, які, починаючи з 2022 року, перевищують ставки за

довгостроковими (інверсія кривої дохідності), ситуація свідчить про фактичну нестачу "довгих грошей" на внутрішньому фінансовому ринку. Це значною мірою знижує доступність кредитного фінансування для приватних учасників ДПП, які зазвичай не мають можливості залучити кошти з альтернативних джерел у великих обсягах.

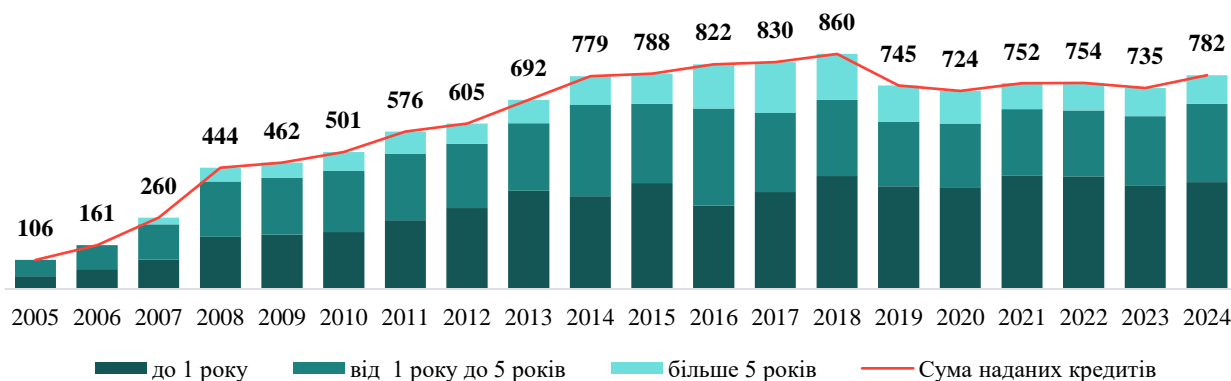


Рисунок 3.8. Кредити, надані нефінансовим корпораціям, у розрізі строків погашення, млрд грн.

Джерело: Складене автором на основі [136]

По-четверте, порівняння вартості кредитного фінансування з очікуваною нормою прибутковості інфраструктурних проєктів у форматі ДПП вказує на потенційну економічну недоцільність такого механізму фінансування. Середні процентні ставки за кредитами в національній валюті, які у 2023 році сягали 15,6–17,6 % (Рис. 3.9.) залежно від строку, перевищують або наближаються до середньої очікуваної внутрішньої норми прибутковості (IRR) для приватних інвесторів у ДПП, що за даними міжнародних досліджень становить переважно 10–15 % [137, 138]. Такий дисбаланс між вартістю капіталу та очікуваним доходом формує негативний інвестиційний спред, що може унеможливити комерційну доцільність участі приватного сектору у проєктах без додаткової державної підтримки або доступу до альтернативних джерел фінансування з нижчою вартістю ресурсів.

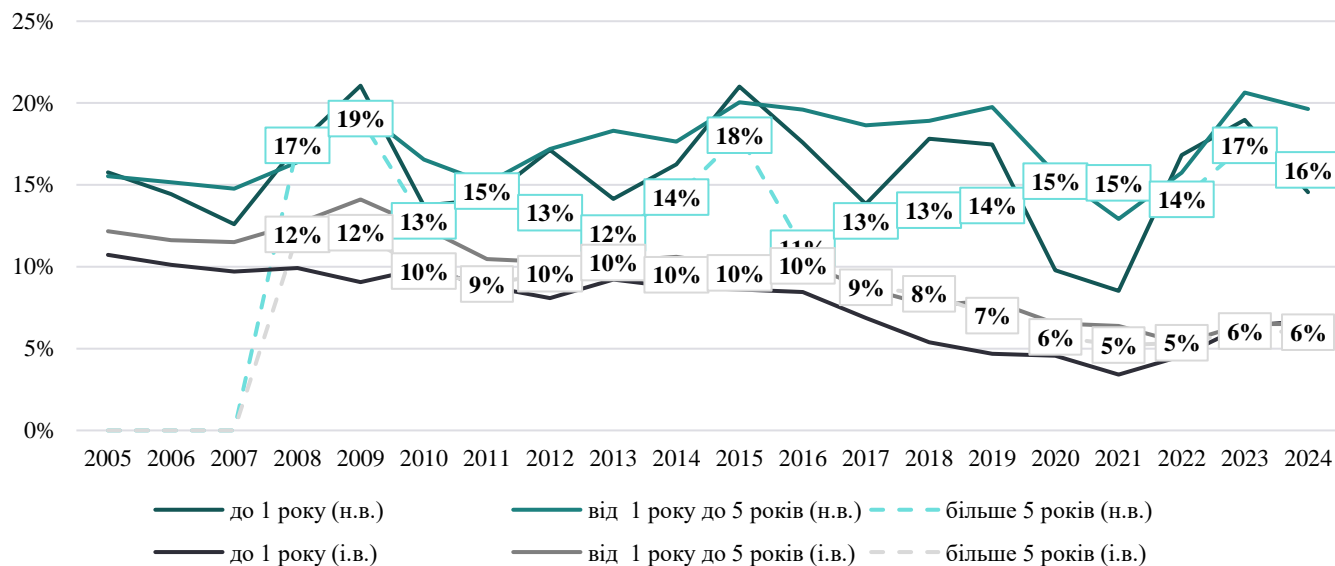


Рисунок 3.9. Процентні ставки за новими кредитами нефінансовим корпораціям за строками погашення у національній (н.в.) та іноземній валюті (і.в.)

Джерело: Складене автором на основі [136]

Проектне фінансування є одним із ключових фінансових механізмів, що застосовується для реалізації інфраструктурних проєктів у форматі державно-приватного партнерства (ДПП). Його суть полягає у фінансуванні конкретного проєкту через спеціально створену юридичну особу — спеціальну проєктну компанію (Special Purpose Vehicle, SPV), яка є єдиним позичальником та виконавцем проєкту. Кредити в межах цієї моделі надаються на умовах обмеженого або безвідкличного регресу, тобто кредитори не мають права звертатися з вимогою про повернення коштів до засновників SPV у разі дефолту, і повернення позики відбувається виключно за рахунок майбутніх доходів, які генерує реалізований об'єкт.

Фінансування здійснюється через поєднання власного та позикового капіталу. Зазвичай, частка власного капіталу становить 10–30 %, решта формується за рахунок довгострокових кредитів, що надаються консорціумом банків або міжнародними фінансовими організаціями. Позика спрямовується не на баланс засновників, а безпосередньо до SPV, яка веде окремий облік активів і зобов'язань. Джерелом обслуговування боргу є грошові потоки проєкту, які формуються в результаті його

експлуатації (наприклад, тарифи користувачів або державні виплати за доступність).

Кредитори, надаючи фінансування, оцінюють комерційну доцільність самого проекту, а не фінансовий стан його ініціаторів, що створює передумови для залучення капіталу під інноваційні або капіталомісткі ініціативи, які в іншому випадку залишилися б нереалізованими.

Основні характеристики та переваги

Проектне фінансування має низку ознак, які відрізняють його від класичного корпоративного кредитування:

- **Цільовий характер:** фінансування застосовується виключно для одного конкретного проекту через юридично самостійну структуру;
- **Високий левередж:** співвідношення боргу до власного капіталу може сягати 70–90 %, що дозволяє мінімізувати первинні вкладення з боку інвесторів;
- **Повернення боргу з грошових потоків проекту:** гарантією для кредиторів виступають майбутні доходи та активи SPV, а не зобов'язання спонсорів;
- **Розподіл ризиків між усіма учасниками проекту:** держава, інвестори, кредитори та підрядники поділяють між собою ризики відповідно до принципу ефективного управління.

До переваг проектного фінансування слід віднести також підвищену прозорість управління, стимулювання ефективної реалізації проекту з боку всіх зацікавлених сторін, а також потенційно нижчу вартість капіталу завдяки конкуренції між джерелами позикових коштів та оптимізації структури фінансування.

Попри значний потенціал, на сучасному етапі розвитку фінансового ринку в Україні застосування моделі проектного фінансування є обмеженим. Основними перешкодами є:

- 1) Висока вартість кредитного капіталу,** що перевищує очікувану рентабельність більшості інфраструктурних проектів (у 2023 році середня ставка за кредитами понад 5 років перевищувала 15 %, тоді як середній IRR для ДПП становить 10–15

%)»;

- 2) **Обмежений доступ до «довгих грошей»**, необхідних для реалізації капіталомістких проєктів, через короткострокову орієнтацію банківського сектора;
- 3) **Низька практика реалізації складних структур фінансування** та відсутність відповідних інституційних спроможностей на рівні державних органів і приватних учасників;
- 4) **Правова та регуляторна невизначеність**, зокрема щодо захисту прав інвесторів, механізмів забезпечення платежів та управління ризиками.

У той самий час наявність базової нормативної основи (Закон України «Про державно-приватне партнерство», Бюджетний кодекс України, методика Мінфіну щодо фінансового забезпечення інвестицій), активізація міжнародної донорської підтримки та розвиток професійного середовища створюють передумови для поступового впровадження проєктного фінансування як дієвого інструменту реалізації ДПП в Україні.

Отже, наявне розмаїття джерел фінансування проєктів ДПП дозволяє адаптувати фінансову архітектуру до конкретних потреб і умов реалізації. Водночас, в українському контексті критично важливою є оцінка не лише вартості капіталу, але й доступності кожного з інструментів, з огляду на рівень ризиків, інституційну спроможність, регуляторні обмеження та макроекономічну нестабільність. Комплексне поєднання декількох джерел з урахуванням їхньої взаємодії може забезпечити фінансову життєздатність проєктів у нестабільному середовищі відновлення.

3.2. Дослідження чинників, що впливають на вартість капіталу для проєктів державно-приватного партнерства

Одним з ключових завдань ефективної реалізації проєктів державно-приватного партнерства (ДПП) є забезпечення доступного та стійкого фінансування. Вартість капіталу визначає, наскільки дорогими для уряду або приватного інвестора є залучені ресурси, і прямо впливає на економічну доцільність, строк окупності та фінансову стійкість проєкту. В умовах поствоєнного відновлення, як у випадку з Україною, особливо важливо розуміти, які чинники зумовлюють вищу або нижчу вартість фінансування, адже це дозволяє державі формувати привабливе середовище для інвесторів та оптимізувати механізми державної підтримки.

Теоретичною основою оцінки вартості капіталу виступає концепція середньозваженої вартості капіталу (англ. Weighted Average Cost of Capital, WACC). Цей показник використовується для оцінки середньої очікуваної доходності, яку вимагають усі інвестори (власники капіталу та кредитори) за надані ресурси. Він відображає структуру фінансування проєкту та включає в себе як вартість власного капіталу (акціонерного), так і вартість боргових ресурсів, з урахуванням їх ваги в загальній структурі фінансування.

WACC визначається за формулою:

$$WACC = \frac{E}{E + D} \cdot R_e + \frac{D}{E + D} \cdot R_d \cdot (1 - T), \quad (3.1)$$

де:

E – обсяг власного капіталу;

D – обсяг боргового капіталу

T – ставка корпоративного податку;

R_e – вартість власного капіталу;

R_d – вартість боргового фінансування.

Розрахунок WACC є загальноприйнятою практикою у фінансовому моделюванні інвестиційних проєктів і широко використовується в аналітичних оцінках Світового банку, МВФ, ЄБРР, а також провідними консалтинговими компаніями при оцінці інвестиційних рішень у межах інфраструктурного партнерства між державою та приватним сектором.

У межах даного дослідження було здійснено розрахунок WACC для кожного проєкту, що представлений у базі даних PPI World Bank (Private Participation in Infrastructure Database), яка охоплює інформацію про реалізовані проєкти ДПП у країнах з низьким та середнім рівнем доходу. База містить дані за секторами (енергетика, транспорт, телекомунікації, водопостачання), типами контрактів (BOT, концесія, lease тощо), обсягами інвестицій, джерелами фінансування, структурою капіталу та іншими параметрами. Для аналізу було обрано проєкти, реалізовані у 1999–2023 роках, для яких була наявна інформація про структуру фінансування (частка власного капіталу та позикових коштів була залучена для реалізації проєкту).

Розрахунок вартості боргового (позичкового) капіталу

Вартість боргового капіталу для кожного проєкту (R_d) визначалася на основі середньої річної ставки за кредитами (lending interest rate) в тій країні, де було реалізовано проєкт, у рік його реалізації. Це дозволило забезпечити прив'язку до реальних умов кредитування в кожній юрисдикції на відповідному етапі. Джерелом даних слугувала аналітична платформа Oxford Economics, яка агрегує макроекономічні показники, зокрема процентні ставки, за понад 180 країнами світу [137].

Для більш точної оцінки реальної вартості боргового фінансування було враховано ставку корпоративного податку, яка зменшує ефективну вартість боргу за рахунок податкового щита. Дані про ставки корпоративного податку (corporate tax rate) були взяті з ресурсу Trading Economics, який дозволяє відстежувати ставки оподаткування у розрізі країн і років [138].

Таким чином, вартість боргу обчислювалася за формулою:

$$R_{d (after-tax)} = R_d \cdot (1 - T) \quad (3.2)$$

Розрахунок вартості власного капіталу

Оцінка вартості власного капіталу R_e ґрунтувалася на моделі оцінки капітальних активів (CAPM):

$$R_e = R_f + \beta \cdot ERP + CRP, \quad (3.3)$$

де:

R_f – безризикова ставка, яка відображає альтернативну вартість капіталу без ризику. Вона була прийнята єдиною для всіх країн, однак варіювалася по роках і визначалася як середня дохідність 10-річних державних облігацій США. Дані були взяті з бази FRED – Federal Reserve Economic Data.

β – галузевий коефіцієнт бета, що вимірює чутливість дохідності інвестиції в проєкт до ринкової волатильності. Для кожного проєкту було визначено бета залежно від сектора (енергетика, транспорт, телекомунікації тощо), використовуючи дані з щорічних оновлених аналітичних таблиць, підготовлених професором Асуатом Дамодараном.

ERP – ринкова премія за ризик, тобто додаткова дохідність, яку вимагають інвестори за інвестування в акції замість безризикових активів. Значення ERP для кожного року було взято з щорічних оновлених аналітичних таблиць, підготовлених професором Асуатом Дамодараном.

CRP – премія за ризик країни, яка відображає додаткову дохідність, необхідну інвесторам за інвестування в країни, що мають вищий рівень політичного, регуляторного або економічного ризику. Значення CRP для кожної країни та кожного року також було запозичено з щорічних оновлених аналітичних таблиць, підготовлених професором Асуатом Дамодараном.

Таким чином, на основі зібраних макроекономічних та проєктних даних було здійснено повноцінний розрахунок WACC для кожного з проєктів, що увійшли до

вибірки. Результуюче значення WACC стало залежною змінною в подальшому емпіричному дослідженні, метою якого є виявлення ключових детермінантів вартості фінансування для інфраструктурних проєктів у країнах, що розвиваються, а також у тих, що перебувають на етапі повоєнного відновлення.

Для емпіричного дослідження факторів, що впливають на вартість капіталу в проєктах державно-приватного партнерства, було відібрано низку макроекономічних змінних, які згідно з теорією фінансів та попередніми емпіричними дослідженнями можуть пояснювати варіативність WACC у країнах із ринками, що розвиваються. Усі змінні мали кількісний характер і були стандартизовані у відсотковому форматі (де це було доцільно) (табл.3.4).

Дані були зібрані для кожної країни та року реалізації відповідного проєкту ДПП із бази PPI World Bank, на основі відкритих макроекономічних показників із баз даних World Bank Development Indicators та Oxford Economics.

Таблиця 3.4

Характеристика незалежних змінних та гіпотези щодо їх впливу на WACC у проєктах ДПП

Незалежна змінна	Позначення в моделі	Опис впливу	Гіпотеза	Очікуваний знак
Індекс споживчих цін (інфляція)	<i>cpi</i>	Згідно з класичними фінансовими теоріями, інфляція знижує купівельну спроможність та підвищує номінальну дохідність, яку очікують інвестори. Крім того, інфляція збільшує ризик невиконання боргових зобов'язань.	Вищий рівень інфляції в країні веде до зростання WACC.	+
Темп зростання ВВП	<i>gdp_g</i>	Темп приросту реального ВВП є загальновизнаним індикатором економічної активності та стабільності. У країнах із високим темпом зростання ризику для інвестора зменшуються, що знижує очікувану дохідність капіталу.	Вищий темп економічного зростання асоціюється з нижчою вартістю капіталу.	-
Державний борг (як % ВВП)	<i>debt_gdp</i>	Високий рівень боргу підвищує суверенний ризик, що може вплинути на ставку фінансування	Зростання рівня державного боргу сприяє	+

Незалежна змінна	Позначення в моделі	Опис впливу	Гіпотеза	Очікуваний знак
		приватного сектору, зокрема в інфраструктурі.	підвищенню WACC через збільшення суверенного ризику.	
Бюджетне сальдо (як % ВВП)	<i>govbal_gdp</i>	Профіцит бюджету свідчить про здатність уряду ефективно управляти витратами і борговими зобов'язаннями, що позитивно впливає на довіру інвесторів.	Країни з позитивним бюджетним балансом мають нижчу вартість капіталу.	-
Прямі іноземні інвестиції (% від ВВП)	<i>fdi_gdp</i>	Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій свідчить про ступінь довіри міжнародного приватного сектору до економіки країни. Високий рівень FDI зазвичай означає зменшення ризиків, ліберальну інвестиційну політику та прозорість, що може знижувати вартість капіталу.	Вищий рівень FDI асоціюється зі зниженням WACC.	-
Національні заощадження (як % ВВП)	<i>savings_gdp</i>	Цей показник відображає загальний обсяг ресурсів, які залишаються в економіці після поточного споживання, і можуть бути використані для інвестування. Більший обсяг внутрішніх заощаджень сприяє доступу до дешевших джерел капіталу всередині країни.	Вищий рівень національних заощаджень знижує вартість капіталу.	-
Приріст населення	<i>pop_g</i>	Темп зростання населення може розглядатися як проксі для довгострокового споживчого попиту, що важливо для окупності інфраструктурних проєктів. У той же час, надто високий приріст може створювати додаткові фіскальні навантаження та соціальну нестабільність.	Вплив приросту населення на WACC є неоднозначним і залежить від контексту.	?

Джерело: Складене автором

Для проведення кількісного аналізу, побудови багатofакторної регресії та подальшого тестування гіпотез щодо впливу макроекономічних показників на вартість

капіталу проєктів ДПП було використано програмне забезпечення EViews 12, яке дозволяє здійснювати економетричне моделювання на основі панельних або крос-секційних даних, обробляти великі масиви спостережень та проводити тестування параметрів моделі.

На попередньому етапі аналізу було побудовано кореляційну матрицю, яка дозволяє виявити силу та напрямок лінійного зв'язку між змінними, а також оцінити потенційні ризики мультиколінеарності. Візуалізована матриця представлена на рисунку 3.10.

	<i>CPI</i>	<i>DEBT_GDP</i>	<i>FDI_GDP</i>	<i>GDP_G</i>	<i>GOVBAL_GDP</i>	<i>POP_G</i>	<i>SAVINGS_GDP</i>	<i>WACC</i>
<i>CPI</i>	1.000	0.253	-0.015	-0.077	-0.133	-0.031	-0.108	0.311
<i>DEBT_GDP</i>	0.253	1.000	0.056	-0.059	-0.617	0.057	-0.191	0.171
<i>FDI_GDP</i>	-0.015	0.056	1.000	0.006	0.022	-0.002	-0.094	0.067
<i>GDP_G</i>	-0.077	-0.059	0.006	1.000	0.278	0.089	0.395	-0.426
<i>GOVBAL_GDP</i>	-0.133	-0.617	0.022	0.278	1.000	0.019	0.126	-0.196
<i>POP_G</i>	-0.031	0.057	-0.002	0.089	0.019	1.000	-0.216	-0.153
<i>SAVINGS_GDP</i>	-0.108	-0.191	-0.094	0.395	0.126	-0.216	1.000	-0.404
<i>WACC</i>	0.311	0.171	0.067	-0.426	-0.196	-0.153	-0.404	1.000

Рисунок 3.10. Кореляційна матриця між незалежними змінними та WACC

Джерело: Розраховано автором

Аналіз кореляційної матриці дозволив дійти наступних висновків:

- Індекс споживчих цін (*CPI*) помірно позитивно корелює з WACC (коефіцієнт ≈ 0.31), що узгоджується з гіпотезою про інфляційний тиск на вартість фінансування.
- Темп зростання ВВП (*GDP_G*) має чітко виражену негативну кореляцію з WACC (-0.426), що вказує на стабілізуючий ефект економічного зростання на ринок капіталу.
- Національні заощадження (*SAVINGS_GDP*) також демонструють сильний зворотний зв'язок із вартістю капіталу (-0.404), що підтверджує гіпотезу про значення внутрішнього джерела фінансування.
- Прямі іноземні інвестиції (*FDI_GDP*) мають дуже слабку позитивну кореляцію (0.067), що може свідчити про неоднозначний вплив або інерційність цього показника.

- Сальдо держбюджету та державний борг між собою мають очікувано сильний негативний зв'язок (-0.617), однак їхні кореляції з WACC є слабшими (-0.196 та 0.171 відповідно).
- Приріст населення корелює з WACC на рівні -0.153 , що може свідчити про позитивне сприйняття довгострокового демографічного потенціалу з боку інвесторів.

Загалом, коефіцієнти кореляції між змінними не перевищують абсолютного значення 0.7 , що свідчить про відсутність критичної мультиколінеарності та дозволяє включати всі зазначені змінні до регресійної моделі.

На основі вищезазначеного аналізу було побудовано наступне рівняння лінійної багатофакторної регресії:

$$WACC_i = \beta_0 + \beta_q \cdot CPI_i + \beta_2 \cdot gdp_{g_i} + \beta_3 \cdot debt_{gdp_i} + \beta_4 \cdot govbal_{gdp_i} + \beta_5 \cdot fdi_{gdp_i} + \beta_6 \cdot savings_{gdp_i} + \beta_7 \cdot pop_{g_i} + \varepsilon_i \quad (3.4)$$

Оцінка параметрів моделі здійснювалася методом найменших квадратів (OLS – Ordinary Least Squares). Цей метод є класичним підходом у регресійному аналізі, що забезпечує найкращі лінійні незміщені оцінки (BLUE) за умови дотримання стандартних припущень Гаусса-Маркова.

Dependent Variable: WACC
Method: Least Squares
Sample: 1 1540
Included observations: 1540

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.178740	0.005559	32.15173	0.0000
CPI	0.172500	0.015233	11.32385	0.0000
DEBT_GDP	0.006573	0.007996	0.822034	0.4112
FDI_GDP	0.042283	0.020408	2.071944	0.0384
GDP_G	-0.466472	0.043386	-10.75169	0.0000
GOVBAL_GDP	-0.078501	0.060610	-1.295174	0.1955
POP_G	-1.109893	0.126776	-8.754788	0.0000
SAVINGS_GDP	-0.177829	0.014055	-12.65198	0.0000
R-squared	0.351293	Mean dependent var	0.124861	
Adjusted R-squared	0.348329	S.D. dependent var	0.059125	

S.E. of regression	0.047729	Akaike info criterion	-3.241362
Sum squared resid	3.490024	Schwarz criterion	-3.213624
Log likelihood	2503.849	Hannan-Quinn criter.	-3.231043
F-statistic	118.5172	Durbin-Watson stat	0.369833
Prob(F-statistic)	0.000000		

Рисунок 3.11. Результати базової регресійної моделі впливу макроекономічних факторів на WACC

Джерело: Розраховано автором

До моделі було включено сім змінних: інфляцію (CPI), темп зростання ВВП (GDP_G), рівень державного боргу (DEBT__GDP), сальдо бюджету (GOVBAL__GDP), прямі іноземні інвестиції (FDI__GDP), національні заощадження (SAVINGS__GDP) та приріст населення (POP_G). Загальна якість моделі є задовільною ($R^2 = 0.35$), а сама регресія – статистично значуща ($p < 0.0001$).

Найсильніший позитивний вплив на WACC виявила інфляція, а найвираженіший негативний – зростання ВВП, обсяг заощаджень та приріст населення. Водночас змінні, пов’язані з фіскальними показниками (держборг і бюджетне сальдо), не показали статистично значущого ефекту (Рис. 3.11). Враховуючи результати, доцільним є виключення цих змінних зі скоригованої моделі з метою підвищення її точності та зменшення ризику мультиколінеарності.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.186792	0.004138	45.13854	0.0000
CPI	0.179248	0.014786	12.12287	0.0000
FDI__GDP	0.042578	0.020371	2.090138	0.0368
GDP_G	-0.482788	0.041122	-11.74036	0.0000
POP_G	-1.105097	0.126887	-8.709310	0.0000
SAVINGS__GDP	-0.180234	0.013835	-13.02698	0.0000
R-squared	0.348693	Mean dependent var	0.124861	
Adjusted R-squared	0.346570	S.D. dependent var	0.059125	
S.E. of regression	0.047794	Akaike info criterion	-3.239960	
Sum squared resid	3.504011	Schwarz criterion	-3.219157	
Log likelihood	2500.769	Hannan-Quinn criter.	-3.232220	
F-statistic	164.2529	Durbin-Watson stat	0.367061	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Рисунок 3.12. Результати другої регресійної моделі впливу макроекономічних факторів на WACC

Джерело: Розраховано автором

На рисунку 3.12 представлено результати другої регресійної моделі, у якій було виключено дві незначущі змінні з попередньої специфікації — рівень державного боргу (DEBT__GDP) та сальдо бюджету (GOVBAL__GDP). Оновлена модель зберегла високу статистичну значущість (F-статистика = 164.25, $p < 0.0000$), а коефіцієнт детермінації залишився майже незмінним ($R^2 = 0.35$), що вказує на стійкість пояснювальної здатності моделі навіть після скорочення кількості предикторів.

Усі включені змінні залишилися статистично значущими на рівні 1% ($p < 0.01$). Зокрема, інфляція (CPI) продовжує мати позитивний вплив на WACC, а економічне зростання (GDP_G), національні заощадження (SAVINGS__GDP) та приріст населення (POP_G) — чітко негативний, підтверджуючи теоретичні очікування.

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:
Null hypothesis: No serial correlation at up to 2 lags

F-statistic	1674.306	Prob. F(2,1532)	0.0000
Obs*R-squared	1056.602	Prob. Chi-Square(2)	0.0000

Test Equation:
Dependent Variable: RESID
Method: Least Squares
Sample: 1 1540
Included observations: 1540
Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.002765	0.002324	-1.189781	0.2343
CPI	-0.008318	0.008292	-1.003051	0.3160
FDI__GDP	-0.020472	0.011430	-1.791052	0.0735
GDP_G	0.085414	0.023137	3.691733	0.0002
POP_G	0.092207	0.071251	1.294104	0.1958
SAVINGS__GDP	-0.003039	0.007758	-0.391730	0.6953
RESID(-1)	0.638180	0.024863	25.66771	0.0000
RESID(-2)	0.227141	0.024983	9.091841	0.0000

Рисунок 3.13. Тест на перевірку автокореляції залишків

Джерело: Розраховано автором

З метою перевірки відповідності моделі класичному припущенню про відсутність автокореляції залишків було проведено тест Бройша–Годфрі (Breusch–Godfrey Serial Correlation LM Test) (Рис. 3.13). Сутність цього тесту полягає в оцінці допоміжного рівняння, у якому залишки базової регресійної моделі виступають залежною змінною, а

незалежними — змінні початкової моделі та лагові значення самих залишків. Основним критерієм для прийняття рішення є значення ймовірності помилки першого роду для F-статистики та χ^2 -критерію. Prob. менше за критичний рівень (0,05 для 95 % довірчого інтервалу), а отже ми маємо підстави відхилити нульову гіпотезу, тому визначаємо що кореляції між залишками не нульові.

Heteroskedasticity Test: White

Null hypothesis: Homoskedasticity

F-statistic	19.20892	Prob. F(20,1519)	0.0000
Obs*R-squared	310.8667	Prob. Chi-Square(20)	0.0000
Scaled explained SS	477.9499	Prob. Chi-Square(20)	0.0000

Рисунок 3.14. Тест на перевірку гетероскедастичність

Джерело: Розраховано автором

Для перевірки припущення про сталість дисперсії залишків (гомоскедастичність) було застосовано тест Вайта на гетероскедастичність, результати якого наведено на рис. 3.14. Нульова гіпотеза тесту полягає у відсутності гетероскедастичності, тобто у тому, що дисперсія залишків моделі є сталою незалежно від значень пояснювальних змінних. У нашому випадку значення F-статистики = 19.21, а відповідне p-значення (Prob. F(20,1519)) становить 0.0000, як і обидва p-значення для критеріїв χ^2 (Prob. Chi-Square(20)) = 0.0000.

Оскільки всі p-значення є нижчими за критичний рівень 0.05, ми маємо підстави відхилити нульову гіпотезу і зробити висновок про наявність гетероскедастичності у залишках моделі. Це свідчить про те, що дисперсія залишків змінюється залежно від рівня незалежних змінних, що порушує одне з ключових припущень класичної регресійної моделі.

Зважаючи на підтвержену наявність гетероскедастичності у залишках моделі, було здійснено повторне оцінювання регресійної моделі із застосуванням коригованих стандартних похибок за методом Huber–White (HC1), що забезпечує стійкість результатів до порушення припущення про сталість дисперсії залишків.

Результати цієї оцінки наведено на рисунку 3.15. Основні коефіцієнти залишилися стабільними за величиною та знаком, однак змінилися значення стандартних похибок та р-значення. Як і раніше, інфляція (CPI), економічне зростання (GDP_G), національні заощадження (SAVINGS_GDP) та приріст населення (POP_G) залишаються статистично значущими на рівні 1% і зберігають свої очікувані напрямки впливу. Натомість змінна FDI_GDP, яка раніше була слабко значущою, втратила статистичну значущість ($p = 0.4045$), тому її було прибрано з моделі.

Якість моделі залишається незмінною ($R^2 = 0.35$), а значення Wald F-статистики підтверджує загальну значущість моделі з урахуванням нової системи похибок. Таким чином, скоригована модель є надійною, узгодженою та підходить для подальшої інтерпретації результатів та формування висновків щодо детермінант вартості капіталу у проєктах державно-приватного партнерства.

Dependent Variable: WACC
 Method: Least Squares
 Date: 05/25/25 Time: 14:29
 Sample: 1 1540
 Included observations: 1540
 Huber-White-Hinkley (HC1) heteroskedasticity consistent standard errors
 and covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.188816	0.004947	38.16685	0.0000
CPI	0.178479	0.015261	11.69500	0.0000
GDP_G	-0.478289	0.055101	-8.680244	0.0000
POP_G	-1.114189	0.146683	-7.595907	0.0000
SAVINGS_GDP	-0.183475	0.014892	-12.32047	0.0000
R-squared	0.346838	Mean dependent var		0.124861
Adjusted R-squared	0.345136	S.D. dependent var		0.059125
S.E. of regression	0.047846	Akaike info criterion		-3.238415
Sum squared resid	3.513990	Schwarz criterion		-3.221079
Log likelihood	2498.580	Hannan-Quinn criter.		-3.231965
F-statistic	203.7768	Durbin-Watson stat		0.362609
Prob(F-statistic)	0.000000	Wald F-statistic		185.4585
Prob(Wald F-statistic)	0.000000			

Рисунок 3.15. Фінальна специфікація регресійної моделі

Джерело: Розраховано автором

На завершальному етапі аналізу було сформовано фінальну специфікацію регресійної моделі, в якій залишено лише ті змінні, що продемонстрували стабільний і

статистично значущий вплив на залежну змінну — середньозважену вартість капіталу. З урахуванням попередньої діагностики моделі, яка засвідчила наявність автокореляції та гетероскедастичності залишків, для оцінки було застосовано підхід з робастними стандартними похибками за методом Huber–White (HC1).

У фінальній моделі збережено чотири макроекономічні змінні: інфляцію (CPI), темп зростання ВВП (GDP_G), приріст населення (POP_G) та рівень національних заощаджень (SAVINGS_GDP). Усі змінні є статистично значущими на рівні 1% ($p < 0.01$) та мають економічно обґрунтовані напрями впливу. Зокрема, інфляція має позитивний вплив на WACC, тоді як економічне зростання, вищий рівень заощаджень і приріст населення асоціюються зі зниженням вартості капіталу. Якість моделі залишається на високому рівні (Adjusted $R^2 = 0.345$), що свідчить про її пояснювальну здатність та надійність висновків.

Таким чином, фінальна модель дозволяє зробити висновок про ключові макроекономічні чинники, які визначають вартість фінансування проєктів ДПП у країнах, що розвиваються. Результати можуть бути використані для формування практичних рекомендацій у частині державної політики, спрямованої на зниження фінансових бар'єрів для реалізації стратегічно важливих інфраструктурних проєктів.

3.3. Рекомендації щодо вдосконалення фінансових механізмів реалізації проєктів ДПП в Україні та зниження вартості капіталу

Сучасні умови реалізації державно-приватного партнерства в Україні характеризуються значними структурними, регуляторними та макрофінансовими викликами, які безпосередньо впливають на доступність та вартість фінансування проєктів. Аналіз теоретичних підходів та емпіричних даних підтвердив, що вартість капіталу в проєктах державно-приватного партнерства формується під впливом низки макроекономічних факторів: висока інфляція та негативний ріст ВВП впливають на збільшення вартості фінансування.

Разом з тим бар'єрами виступають високий рівень сприйняття ризиків, нерозвиненість фінансового ринку, фіскальні обмеження, інституційна фрагментарність, складність нормативно-правової бази, а також недовіра громадськості до механізмів ДПП. Усі ці фактори мультиплікативно впливають на рівень WACC, знижуючи інвестиційну привабливість інфраструктурних проєктів. Відтак, стратегія розвитку ДПП має передбачати не лише стимулювання фінансових потоків, але й системні кроки для зниження вартості капіталу та створення стабільного інституційного середовища.

Виклики фінансування та їх вплив на WACC

Насамперед, триваюча війна та політична нестабільність формують надзвичайно високу «премію за ризик». За розрахунками Дамодарана, премія за ризик України сягала 17,55%, що виступає мультиплікатором воєнного ризику, суттєво збільшуючи вартість капіталу навіть для економічно обґрунтованих проєктів. Інвестори включають цю премію в очікувану норму прибутковості, що часто робить реалізацію ДПП фінансово неприйнятною.

Серйозним обмеженням є також нерозвиненість внутрішнього фондового та боргового ринків. В Україні відсутня розвинена екосистема фінансових посередників, здатних акумулювати довгострокові інвестиційні ресурси. Банки уникають проєктного

фінансування через високу регуляторну невизначеність, валютні ризики та відсутність належного забезпечення. Як наслідок, внутрішній капітал дорогий, а зовнішній обмежений, що об'єктивно підвищує вартість капіталу для всіх учасників.

Не менш вагомим бар'єром є інституційна слабкість. В Україні функціонує Державна установа «Агенція з питань підтримки державно-приватного партнерства», яка в межах бюджетної програми КПКВК 1201580 виконує завдання з ідентифікації та супроводу проєктів ДПП, надання консультацій, розробки конкурсної документації та техніко-економічних обґрунтувань. Проте Агентство не має статусу повноцінного фонду попередньої підготовки проєктів і не забезпечує централізованого фінансування передінвестиційної фази. Відсутність такого механізму унеможливорює якісну підготовку багатьох ініціатив, знижує їхню банківську привабливість і, відповідно, підвищує премію за ризик.

Крім того, надмірна бюрократія, регуляторні невідповідності та слабка прогнозованість державної політики призводять до зростання транзакційних витрат, юридичних конфліктів і затримок реалізації. Це створює додаткові нефінансові ризики, які інвестори враховують у своїх розрахунках через збільшення вартості капіталу.

Стратегія зниження вартості капіталу та посилення фінансування ДПП

З метою нейтралізації зазначених викликів доцільним є створення незалежного Фонду підготовки ДПП, що забезпечуватиме фінансування техніко-економічної експертизи, юридичної підтримки та консультаційної допомоги для органів влади. Така модель довела свою ефективність у практиці Великої Британії, Португалії та Чилі, де початкові витрати компенсуються або за рахунок пізнішої участі інвестора, або через централізований бюджетний механізм.

Важливу роль також відіграє розвиток внутрішнього капітального ринку: необхідне запровадження інфраструктурних облігацій, сек'юритизації майбутніх доходів, механізмів підвищення кредитоспроможності та формування локальних інвесторів. У цьому контексті роль НБУ має полягати у зниженні резервних вимог для банків, що

кредитують ДПП, створенні механізмів валютного хеджування та рефінансування довгострокових позик.

Ключовим чинником зниження WACC є також активізація механізмів страхування та гарантування. Міжнародні ініціативи на кшталт MIGA, DFC, ЕКА України та ЄБРР вже пропонують програми страхування воєнних і політичних ризиків, що дозволяє зменшити премію за ризик у проєктах ДПП. Розширення цих програм та їх доступність для середніх за величиною проєктів є стратегічно необхідним. Крім того, поширення державних гарантій доходів та попиту забезпечує зниження ризиків для приватних інвесторів і зменшення вартості боргового фінансування.

Особливу увагу слід приділити розвитку механізмів змішаного фінансування. Структури, що поєднують державні кошти, пільгове кредитування та приватний капітал, демонструють високий мультиплікаційний ефект. Такі моделі активно впроваджуються у рамках «Ukraine Facility» — фінансової ініціативи ЄС обсягом 50 млрд євро, з яких понад 10 млрд уже спрямовано на гарантії та технічну допомогу. Приклади таких угод, реалізованих у партнерстві з ЄБРР, IFC, Світовим банком та іншими, демонструють можливість залучення значних приватних коштів до інфраструктури, навіть в умовах високої невизначеності.

Поряд з цим необхідно продовжити гармонізацію законодавства з ЄС, особливо у сфері захисту інвестора, корпоративного управління, фінансової звітності та вирішення спорів. Регуляторна передбачуваність безпосередньо впливає на сприйняття ризиків і знижує необхідну норму прибутковості.

У сукупності вказані заходи формують багаторівневу модель зниження вартості капіталу: від впровадження ефективного розподілу ризиків і застосування змішаного фінансування до розвитку внутрішнього ринку капіталу, модернізації законодавства та посилення прозорості. Такий підхід є єдиним можливим шляхом до масштабного залучення приватного капіталу в умовах повоєнного відновлення України.

Висновки до Розділу III

У розділі III було розглянуто потенційні джерела фінансування проєктів державно-приватного партнерства в Україні, проаналізовано їх вартісні характеристики, переваги та обмеження, а також здійснено емпіричну оцінку ключових чинників, що впливають на ціну капіталу в контексті реалізації інфраструктурних ініціатив.

У результаті систематизації джерел фінансування було встановлено, що найпоширенішими формами залучення ресурсів у ДПП-проєкти є кредити міжнародних фінансових інституцій, банківське кредитування, облігації, інвестиції приватного капіталу, механізми гарантій та спеціалізовані інструменти змішаного фінансування. Кожне з джерел має свою специфіку щодо вартості капіталу, строковості, доступності, рівня супутніх вимог та оцінки ризиків. Найнижчу середню вартість мають ресурси, залучені через міжнародні фінансові організації, проте їх отримання часто супроводжується затяжними процедурами погодження та високими вимогами до інституційної якості управління проєктом. Натомість банківське кредитування та ринкові механізми фінансування є оперативнішими, але супроводжуються вищою вартістю запозичень та залежністю від макроекономічної ситуації.

Здійснене моделювання за допомогою багатофакторної лінійної регресії дозволило емпірично підтвердити наявність статистично значущого впливу низки макроекономічних змінних на середньозважену вартість капіталу для ДПП-проєктів. Зокрема, встановлено, що зростання рівня інфляції сприяє підвищенню вартості фінансування, тоді як вищі темпи зростання ВВП асоціюються з її зменшенням. Накопичення (відносно ВВП) та чисельність населення виявили обернений зв'язок із вартістю капіталу, що свідчить про те, що економічна активність і масштаб ринку позитивно впливають на умови залучення фінансування. Ці результати підтверджують необхідність урахування макроекономічного контексту при формуванні фінансової архітектури проєктів ДПП.

У межах розділу сформульовано аналітичні висновки щодо доцільності використання окремих джерел фінансування в умовах України. Зокрема, запропоновано сфокусуватися на поєднанні інструментів офіційної допомоги, кредитів міжнародних інституцій та ринкових форм фінансування за підтримки державних гарантій. Така модель дозволяє досягти компромісу між вартістю ресурсів та швидкістю їх мобілізації, що критично важливо в умовах повоєнного відновлення.

ВИСНОВКИ

У ході виконання магістерської роботи було здійснено комплексне теоретичне та прикладне дослідження проблеми залучення інвестицій для повоєнного відновлення України за допомогою механізму державно-приватного партнерства. Проаналізовано наукові підходи до визначення сутності та класифікації ДПП, вивчено інституційні моделі, міжнародний і національний досвід реалізації проєктів у різних секторах, а також проведено оцінку чинників, що впливають на вартість фінансування таких ініціатив.

З'ясовано, що ДПП є складною багаторівневою взаємодією між державним і приватним секторами, яка базується на договірному механізмі розподілу ризиків, обов'язків і вигод. Теоретичні передумови застосування ДПП ґрунтуються на ідеях інституціональної, кейнсіанської та неокласичної шкіл, що дозволяє розглядати його як гібридний інструмент економічного управління. У сучасних умовах нестабільності державні фінанси не можуть самостійно забезпечити потреби інфраструктурного відновлення, що обумовлює необхідність залучення приватного капіталу через механізми партнерства.

Аналіз міжнародного досвіду засвідчив, що ефективність реалізації ДПП-проєктів значною мірою залежить від стабільного правового поля, передбачуваного інституційного середовища, наявності стандартів оцінювання ефективності та зваженої державної політики. Водночас в Україні, попри прийняття базових нормативно-правових актів, практика впровадження ДПП залишається обмеженою. До основних перешкод належать низький рівень підготовки проєктів, слабка аналітична спроможність, відсутність єдиної інституційної архітектури підтримки ДПП та нестабільність макроекономічного середовища.

Проведене дослідження фінансових потреб України у сфері відновлення засвідчило, що потенційний обсяг інвестицій перевищує 500 млрд дол. США, при цьому пріоритетними є транспортна, енергетична та соціальна інфраструктура. Встановлено,

що різні джерела фінансування мають суттєві відмінності за доступністю, вартістю капіталу та вимогами до бенефіціарів. Найнижчу вартість забезпечують кредити міжнародних фінансових організацій, натомість ринкові інструменти – найбільш гнучкі, але й дорожчі.

За результатами економетричного моделювання визначено, що на вартість капіталу (WACC) найбільший вплив мають: рівень інфляції (пряма залежність), темпи зростання ВВП (обернена залежність), обсяг накопичень (негативний вплив) та чисельність населення (негативний вплив). Ці чинники є критичними при оцінці фінансової здійсненності проєктів ДПП в умовах посткризової економіки. Така залежність обґрунтовує необхідність макроекономічної стабілізації як передумови ефективного залучення інвестицій у рамках ДПП.

На основі проведеного аналізу сформульовано рекомендації щодо оптимального поєднання джерел фінансування – з пріоритетом використання офіційної допомоги, державних гарантій, кредитів міжнародних інституцій та вибіркового залучення приватного капіталу. Це дозволить збалансувати ризики, знизити вартість ресурсів та забезпечити стале фінансування відбудови.

Отримані результати можуть бути використані в державній політиці у сфері публічних інвестицій, при формуванні секторальних стратегій, розробці моделей державно-приватного партнерства та ухваленні рішень щодо вибору джерел фінансування в умовах обмежених фіскальних можливостей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пармаклі Д. М., Філіппова С. В., Добрянська Н. А. Історія економічних вчень : навч. посіб. / Д. М. Пармаклі, С. В. Філіппова, Н. А. Добрянська. – Одеса, 2018. – 113 с. – DOI: 10.5281/zenodo.2600825.
2. Татаренко Н. О., Поручник А. М. Теорії інвестицій : навч. посіб. / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. – Київ : КНЕУ, 2000. – 160 с.
3. Morrison R. J. Henry C. Carey and American Economic Development / R. J. Morrison. – Philadelphia : American Philosophical Society, 1986. – 91 p.
4. Montchrestien A. de. Traité de l'économie politique / A. de Montchrestien ; éd. Marc Laudet. – Paris : Classiques Garnier, 2017. – 564 p. – (Écrits sur l'économie ; 6).
5. Шулюк Б. С. Розвиток фінансового механізму державно-приватного партнерства в Україні : монографія / Б. С. Шулюк. – Тернопіль : ЗУНУ, 2023. – 433 с.
6. Базилевич В. Д., Гражевська Н. І., Гайдай Т. В. Історія економічних учень : підручник : у 2-х ч. / за ред. В. Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. і доп. – Київ : Знання-Прес, 2006. – Ч. 1. – 582 с.
7. Сідляр В. В. Ретроспектива концептуальних підходів щодо ролі податків в економіці в контексті еволюції фінансових учень [Електрон. ресурс] / В. В. Сідляр. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aprer/2009_5_1/57.pdf.
8. Історія економічних учень : підручник : у 2 ч. – Ч. 1 / за ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – Київ : Знання, 2005. – 567 с.
9. Захожай О. А. Еволюція наукових підходів до аналізу місця і ролі держави в ринковій економіці / О. А. Захожай // Наукові праці МАУП. – 2010. – Вип. 2(25). – С. 101–106.
10. List F. The National System of Political Economy / F. List. – Philadelphia : J. B. Lippincott & Co., 1856. – 370 p.
11. Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money / J. M. Keynes. – London : Macmillan, 1936.

12. Маслов В. Генеза розвитку державно-приватного партнерства / В. Маслов // Фінансовий простір. – 2021. – № 1(41). – С. 18–25. – DOI: 10.18371/fp.1(41).2021.182628.
13. Akintoye A., Beck M., Hardcastle C. Public Private Partnership: Managing Risks and Opportunities / A. Akintoye, M. Beck, C. Hardcastle. – Oxford : Blackwell Science, 2003. – DOI: 10.1002/9780470690703.
14. Allan J. R. Public-Private Partnerships: A Review of Literature and Practice / J. R. Allan. – Saskatchewan : Saskatchewan Institute of Public Policy, 1999. – (Public Policy Paper ; № 4).
15. Grimsey D., Lewis M. K. Public Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance / D. Grimsey, M. K. Lewis. – Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2004. – 268 p. – DOI: 10.4337/9781845423438.
16. Gerrard M. B. Public-Private Partnerships / M. B. Gerrard // Finance & Development. – 2001. – Vol. 38. – P. 48–51.
17. Афанасьєва Л. М. Державно-приватне партнерство як інструмент розвитку інфраструктури: міжнародний досвід та перспективи в Україні / Л. М. Афанасьєва // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2015. – Вип. 12(1). – С. 48–53. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_12\(1\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_12(1)_12).
18. Безбах Н. В. Формування інституційних засад розвитку державно-приватного партнерства в Україні / Н. В. Безбах // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 12. – С. 75–78.
19. Кузьмін О., Пирог О., Томич М., Дорошкевич К. Державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності: основні тенденції у розвитку та рекомендації із оцінювання стану / О. Кузьмін, О. Пирог, М. Томич, К. Дорошкевич // Економічний аналіз. – 2023. – Т. 33. – № 1. – С. 46–58. – DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2023.01.046>.

20. Roumboutsos A., Farrell S., Saussier S. What are the returns to private investors in public-private partnerships? Evidence from transport infrastructure in Europe [Електрон. ресурс] / A. Roumboutsos, S. Farrell, S. Saussier // *Research in Transportation Economics*. – 2024. – Vol. 103. – Article 101560. – Режим доступу: <https://doi.org/10.1016/j.retrec.2024.101560>.
21. Бондар Н. М. Державно-приватне партнерство: сутність та принципи / Н. М. Бондар // *Вісник Національного транспортного університету*. – 2010. – № 21(1). – С. 232–237. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2010_21\(1\)_57](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2010_21(1)_57).
22. Брайловський І. А. Аналіз підходів до класифікації моделей державно-приватного партнерства / І. А. Брайловський // *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. – 2013. – Т. 18, Вип. 3(1). – С. 60–63. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_3\(1\)_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_3(1)_17).
23. Greve C., Hodge G. Rethinking Public-Private Partnerships: Strategies for Turbulent Times / C. Greve, G. Hodge. – London : Routledge, 2013. – DOI: <https://doi.org/10.4324/9780203108130>.
24. Длугопольський О. В., Жуковська А. Ю. Державно-приватні партнерства: зарубіжний досвід і уроки для України / О. В. Длугопольський, А. Ю. Жуковська // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 3. – С. 43–49. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_3_7.
25. Дмитриченко Л., Брайловський І. Європейські орієнтири розвитку державно-приватного партнерства в Україні / Л. Дмитриченко, І. Брайловський // *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. – 2014. – Вип. 4. – С. 122–131. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2014_4_14.
26. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки : монографія / [Т. І. Єфименко, Є. Л. Черевиков, К. В. Павлюк та ін.] ; за ред. Т. І. Єфименко ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – Київ, 2012. – 372 с.

27. Жук В. П. Організація державно-приватного партнерства в зарубіжних країнах / В. П. Жук // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 11. – С. 111–113. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2012_11_30.
28. Ляхович О. О. Формування стратегії державно-приватного партнерства в науково-інноваційній сфері України / О. О. Ляхович // Економічний простір. – 2014. – № 88. – С. 57–65. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2014_88_7.
29. Никифорок О. І., Гусєв Ю. В., Чмирьова Л. Ю. Державно-приватне партнерство: інституціональне середовище для розвитку та модернізації інфраструктури України / О. І. Никифорок, Ю. В. Гусєв, Л. Ю. Чмирьова // Економіка і прогнозування. – 2018. – № 3. – С. 79–101. – Режим доступу: <http://jnas.nbuv.gov.ua/article/UJRN-0000929669>.
30. Гриценко Л. Л. Концептуальні засади державно-приватного партнерства / Л. Л. Гриценко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2012. – № 3. – С. 52–59.
31. Єрмілов С. Ф. Особливості формування інституту державно-приватного партнерства / С. Ф. Єрмілов // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2011. – Вип. 4. – С. 92–95.
32. Павлов В. В. Державно-приватне партнерство як чинник формування інноваційного середовища в Україні / В. В. Павлов // Ефективна економіка. – 2018. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7798> (дата звернення: 06.03.2025).
33. Солодовнік О. О. Інтереси та переваги сторін державно-приватного партнерства / О. О. Солодовнік // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 38–42. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_6_7.
34. Тофанюк О. В., Чалий І. Г. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку / О. В. Тофанюк, І.

- Г. Чалий // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2011. – № 4. – С. 41–53. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2011_4_6.
35. Узунов Ф. В. Формування ефективних інструментів реалізації державно-приватного партнерства України / Ф. В. Узунов // Актуальні проблеми державного управління. – 2015. – № 1. – С. 167–175. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2015_1_24.
36. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. – Київ : ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.
37. Брайловський І. А. Економічний зміст категорії «державно-приватне партнерство» / І. А. Брайловський // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Суми, 24–26 квіт. 2013 р. / за заг. ред. О. В. Прокопенка. – Суми : СумДУ, 2013. – Т. 1. – С. 30–32.
38. Солодовнік О. О. Інтереси та переваги сторін державно-приватного партнерства / О. О. Солодовнік // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 38–42. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_6_7. ⚠️ (дубль із №33)
39. Yescombe E. R. Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance / E. R. Yescombe. – Oxford : Butterworth-Heinemann, 2007. – 368 p. – ISBN 978-0-7506-8054-7.
40. Маслов В. Генеза розвитку державно-приватного партнерства / В. Маслов // Фінансовий простір. – 2021. – № 1(41). – С. 18–25. – DOI: 10.18371/fr.1(41).2021.182628.
41. Власов А. Особый путь Петербурга в сфере государственно-частного партнерства [Електрон. ресурс] / А. Власов. – Режим доступу: <http://www.knokir.ru/article.html?id=3772>.
42. Брайловський І. Інституційне забезпечення економічного зростання / І. Брайловський // Наука молода. – 2012. – № 18. – С. 114–117.

- 43.Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 10–19. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_17_4.
- 44.World Bank. What is a PPP? Defining Public-Private Partnership [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/what-ppp-defining-public-private-partnership>.
- 45.Organisation for Economic Co-operation and Development. Public-Private Partnerships: In Pursuit of Risk Sharing and Value for Money. – Paris : OECD, 2008. – 141 p. – DOI: 10.1787/9789264046733-en.
- 46.International Monetary Fund. Public-Private Partnerships / Prepared by the Fiscal Affairs Department (in consultation with the World Bank and Inter-American Development Bank); approved by Teresa Ter-Minassian. – March 12, 2004. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.htm>.
- 47.European Commission. Guidelines for Successful Public-Private Partnerships. – Brussels : European Commission, 2003.
- 48.European Investment Bank. Frequently Asked Questions (FAQ) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eib.org/epoc/find-out-more/faq>.
- 49.Sadiyeva G., Amirbayova I. Public-Private Partnership – an Alternative Investment Mechanism / G. Sadiyeva, I. Amirbayova. – PwC Azerbaijan. [Без дати].
- 50.UK Trade & Investment. Public-Private Partnerships (PPP). – London : Crown Copyright, 2013. – URN: UKTI/13/1307. – Режим доступу: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a7c7835e5274a559005a152/07_PPP_28.11.13.pdf.

51. Commission of the European Communities. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions (COM(2004) 327 final). – Brussels, 30 April 2004.
52. Жук В. П. Основні характеристики державно-приватного партнерства / В. П. Жук // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 12. – С. 122–124.
53. История Древнего Востока : тексты и документы : учеб. пособие / под ред. В. И. Кузищина. – М. : Высшая школа, 2002. – С. 167–190.
54. Фархутдинов И. З., Трапезников В. А. Инвестиционное право : учеб.-практ. пособие / И. З. Фархутдинов, В. А. Трапезников. – М. : Волтерс Клувер, 2006.
55. Городнова А. В., Роженцов И. С. Формирование института государственно-частного партнерства: мировой опыт и отечественная практика [Электрон. ресурс] / А. В. Городнова, И. С. Роженцов. – DOI: <https://doi.org/10.18454/IRJ.2016.50.091>. – Режим доступа: <https://researchjournal.org/economical/formirovanie-instituta-gosudarstvenno-chastnogopartnerstva-mirovoj-opyt-i-otechestvennaya-praktika/>.
56. Образцова А. С. Тенденции развития государственно-частного партнерства в мире / А. С. Образцова // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2016. – № 3(245). – С. 19–28. – DOI: 10.5862/JE.245.2. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-gosudarstvenno-chastnogopartnerstva-v-rossii-i-mire>.
57. Сімак С. В. Інституційний розвиток публічно-приватного партнерства: досвід країн світу / С. В. Сімак // Публічне управління та митне адміністрування. – 2015. – № 2. – С. 103–112. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu_2015_2_17.
58. Юсупов Н. А., Карабаев Ф. Е. Теория и практика государственно-частного партнерства : учебный модуль / Н. А. Юсупов, Ф. Е. Карабаев. – Ташкент, 2013.
59. Deloitte. Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships. – New York : Deloitte, 2006. – Режим доступу:

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Financial-Services/dttl-fsi-us-fsi-closingtheinfrastructuregap.pdf>.

60. Кривоपालова А. А. Государственно-частное партнерство в сфере образования / А. А. Кривоपालова // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия «Право». – 2012. – № 2. – С. 104–108.
61. Степанова Е. С. Способы классификации государственно-частных партнерств / Е. С. Степанова // Вестник Финансовой академии. – 2008. – № 3. – С. 170–179.
62. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01 лип. 2010 р. № 2404-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – Ст. 524.
63. Козлов А. А. Государственно-частное партнерство: сущность, классификация / А. А. Козлов // Управление экономическими системами. – 2012. – № 2.
64. Савченко Я. В. Классификация объектов и проектов государственно-частного партнерства / Я. В. Савченко // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2013. – № 5. – С. 32–37.
65. Комарницька Г. О. Класифікація проєктів державно-приватного партнерства / Г. О. Комарницька // Бізнес Інформ. – 2019. – № 5. – С. 50–55. – DOI: 10.32983/2222-4459-2019-5-50-55.
66. Тофанюк О. В., Чалий І. Г. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку / О. В. Тофанюк, І. Г. Чалий // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2011. – № 4. – С. 41–53. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2011_4_6.
67. Oktavianus A., Mahani I., Meifrinaldi. A Global Review of Public Private Partnerships Trends and Challenges for Social Infrastructure / A. Oktavianus, I. Mahani, Meifrinaldi // MATEC Web of Conferences. – 2018. – Vol. 147. – Article 06001. – DOI: 10.1051/matecconf/201814706001.
68. The National Council for Public-Private Partnerships (NCP PP) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ncppp.org>

69. Canadian Council for Public-Private Partnerships. Definitions and Principles of PPPs. – 1998. – Режим доступу: <https://www.pppcouncil.ca>
70. World Bank, Asian Development Bank, Inter-American Development Bank. PPP Reference Guide 3.0 (Full version). – 2017. – Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org>
71. Маслов В. О. Сутнісна характеристика моделей державно-приватного партнерства / В. О. Маслов // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2021. – № 1. – С. 173–178. – DOI: 10.21272/1817-9215.2021.1-20.
72. Тофанюк О. В., Чалий І. Г. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку / О. В. Тофанюк, І. Г. Чалий // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2011. – № 4. – С. 41–53. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2011_4_6.
73. Wilson T., Spatoliatore L. Harnessing the power of public-private partnerships / T. Wilson, L. Spatoliatore // 2015 Engineering & Construction Conference. – Deloitte & Touche LLP; Deloitte Tax LLP, 18 June 2015. – Режим доступу: [us-fsi-harnessing-the-power-of-public-private-partnerships.pdf](https://www.deloitte.com/us/fsi-harnessing-the-power-of-public-private-partnerships.pdf)
74. Public-Private Infrastructure Advisory Facility (PPIAF). PPP Basics and Principles of a PPP Framework (Note 1, May 2012). – 2012. – Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/ppp-basics-and-principles-ppp-framework>
75. Крилова Н. В. Міжнародні стратегії розвитку державно-приватного партнерства в транспортній галузі / Н. В. Крилова // Матеріали міжнарод. наук. конф. SWorld, березень 2013 р. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/thecontent-of-conferences/archives-of-individual-conferences/march-2013>
76. Никифорок О. І., Гусєв Ю. В., Чмирьова Л. Ю. Державно-приватне партнерство: інституціональне середовище для розвитку та модернізації інфраструктури України

- / О. І. Никифорок, Ю. В. Гусев, Л. Ю. Чмирьова // Економіка і прогнозування. – 2018. – № 3. – С. 79–101. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2018_3_6.
77. Солодовнік О. О. Інтереси та переваги сторін державно-приватного партнерства / О. О. Солодовнік // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 38–42. – Бібліогр.: 11 назв.
78. World Bank. Assessment of the Quality of the PPP Legislation and of the Effectiveness of its Implementation, Ukraine [Електрон. ресурс]. – 2011. – Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/assessment-quality-ppp-legislation-and-effectiveness-its-implementation-ukraine>
79. UNCITRAL. Legislative Guide on Privately Financed Infrastructure Projects [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://uncitral.un.org/en/texts/procurement/legislativeguides/privately_financed_infrastructure_projects
80. United States Agency for International Development (USAID). Public-Private Partnership Development Program (P3DP) in Ukraine: Final Report. – USAID, 2015. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/public-private-partnership-development-program-p3dp-ukraine>
81. Кабінет Міністрів України. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки : розпорядження від 14 серп. 2013 р. № 739-р [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80#Text>.
82. Кабінет Міністрів України. Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства : постанова від 11 квіт. 2011 р. № 384 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/384-2011-%D0%BF#Text>.
83. Кабінет Міністрів України. Про затвердження Порядку заміни приватного партнера за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства : постанова від 26 квіт. 2017 р. № 298 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/298-2017-%D0%BF#Text>.

84. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Про внесення змін до наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 27 лютого 2012 року № 255 : наказ від 29 листоп. 2017 р. № 1735 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1536-17#n13>.
85. Про концесію : Закон України від 3 жовт. 2019 р. № 155-IX [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text>.
86. Міністерство економіки України. Нормативно-правові акти ДПП [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://me.gov.ua/Documents/Detail/c5fe4de5-3213-413e-ac82-71fe98f6933?lang=uk-UA&title=OznakiDerzhavnoprivatnogoPartnerstva>.
87. Верховна Рада України. Проєкт Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення механізму залучення приватних інвестицій з використанням механізму державно-приватного партнерства для пришвидшення відновлення зруйнованих війною об'єктів : законопроєкт від 01 лип. 2022 р. № 7508 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://itd.rada.gov.ua/billinfo/Bills/Card/39902>.
88. Aequo. Публічно-приватні партнерства та концесії [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://guide.aequo.ua/public-private-partnerships-and-concessions/>.
89. Transparency International Ukraine. Реформа ДПП для повоєнної відбудови: перспектива чи ризик? [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://ti-ukraine.org/news/reforma-dpp-dlya-povoyennoyi-vidbudovy-perspektyva-chy-ryzyk/>.
90. Transparency International Ukraine. Державне-приватне партнерство як інструмент відбудови України. – 2023. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://ti-ukraine.org/research/derzhavno-pryvatne-partnerstvo-yak-instrument-vidbudovy-ukrayiny/>.
91. Косач І., Кулик О. Реалізація механізму державно-приватного партнерства в Україні: сучасні реалії та перспективи / І. Косач, О. Кулик // Проблеми сучасних трансформацій. Серія: право, публічне управління та адміністрування. – 2021. – С. 80–86. – DOI: 10.54929/pmtl-issue1-2021-12.

- 92.Новикова Т. С. Проблемы оценки эффективности инвестиционных проектов государственно-частного партнерства / Т. С. Новикова // Креативная экономика. – 2009. – № 9(33). – С. 128–133.
- 93.Akintoye A., Beck M., Hardcastle C. Public Private Partnership: Managing Risks and Opportunities / A. Akintoye, M. Beck, C. Hardcastle. – Oxford : Wiley-Blackwell, 2003. – DOI: 10.1002/9780470690703.
- 94.European Investment Bank. Value for money assessment: review of approaches and key concepts. – 2015. – Режим доступа: https://www.eib.org/attachments/epec/epec_value_for_money_assessment_en.pdf.
- 95.Grimsey D., Lewis M. K. Are Public Private Partnerships value for money? Evaluating alternative approaches and comparing academic and practitioner views / D. Grimsey, M. K. Lewis // Accounting Forum. – 2005. – Vol. 29, № 4. – P. 345–378. – DOI: <https://doi.org/10.1016/j.accfor.2005.01.001>.
- 96.Боронос В. М., Котенко Н. В. Вплив комплементарності розподілу ризиків на ефективність застосування публічно-приватного партнерства у сфері екологічних послуг / В. М. Боронос, Н. В. Котенко // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 1. – С. 54–66.
- 97.Макаров И. Н. Методика оценки эффективности проектов государственно-частного партнерства в региональной инфраструктуре / И. Н. Макаров // Государственно-частное партнерство. – 2014. – Т. 1, № 1. – С. 41–56. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/journals/index.php/ppp/article/view/26>.
- 98.Андреева Е. С. Оценка эффективности проектов государственно-частного партнерства: методологический подход / Е. С. Андреева // Вестник Казанского технологического университета. – 2013. – № 12. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-proektov-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-metodologicheskiiy-podhod>.

- 99.Міністерство економіки України. Про затвердження Методики аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства : наказ від 14 груд. 2021 р. № 1067. – Київ : Міністерство економіки України, 2021. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua>.
- 100.Кабінет Міністрів України. Про затвердження Державної стратегії розвитку державно-приватного партнерства : розпорядження від 5 серп. 2020 р. № 695 [Електрон. ресурс].
- 101.Кабінет Міністрів України. Про затвердження Державної стратегії розвитку промисловості України до 2030 року : розпорядження від 26 лип. 2024 р. № 588-р [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/588-2024-p>.
- 102.Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
- 103.World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2018 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf
- 104.World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2019 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf
- 105.World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2020 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf
- 106.World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2021 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf

107. World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2022 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2022.pdf
108. World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2023 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2023.pdf
109. World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2024 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2024.pdf
110. United Nations Development Programme. Ukraine: Fourth Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA4), February 2022 – December 2024. – New York : UNDP, 2025. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.undp.org/ukraine/publications/ukraine-fourth-rapid-damage-and-needs-assessment-rdna4-february-2022-december-2024-english>
111. Київська школа економіки. Звіт про пошкодження: листопад 2024 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://kse.ua/wp-content/uploads/2025/02/KSE_Damages_Report-November-2024-UA.pdf
112. Міністерство фінансів України. Реформування систем управління державними фінансами і публічними інвестиціями [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://mof.gov.ua/uk/news/reformuvannia_sistem_upravlinnia_derzhavnimi_finansami_i_publichnimi_investitsiiami_kritichno_vazhlive_dlia_zabezpechennia_oboroni_ta_beze_erebiinogo_nadannia_derzhavnikh_poslug_-_denis_uliutin-4942
113. Кабінет Міністрів України. Стратегічний підхід до відновлення: система управління публічними інвестиціями [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news/strategichnyi-pidkhid-do-vidnovlennia-denys-uliutin-rozpoviv-pro-systemu-upravlinnia-publichnyu-investytsiiamy-na-mizhnarodnomu-forumi-zghurtovanosti-tvorymo-maibutnie>

114. Агентство державно-приватного партнерства. Програма з підготовки публічних інвестиційних проєктів за підтримки Світового банку [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://pppagency.gov.ua/uk/programa-z-pidgotovky-publichnyh-investytsijnyh-proyektiv-shho-realizuyetsya-agencziyeyu-dpp-za-pidtrymky-svitovogo-banku/>
115. Міністерство фінансів України. Дорожня карта реформування системи управління публічними інвестиціями [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.mof.gov.ua/storage/files/Дорожня_карта_УПП.pdf
116. Кабінет Міністрів України. Пріоритетом у відбудові залишається житло, енергетика та критична інфраструктура [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news/priorytetom-u-vidbudovi-zalyshaietsia-zhytlo-enerhetyka-ta-krytychna-infrastruktura-denys-shmyhal-pid-chas-prezentatsii-zvitu-pro-otsinku-zbytkiv-i-potreb-ukrainy>
117. Міністерство фінансів України. Єдиний портфель публічних інвестиційних проєктів [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://mof.gov.ua/uk/unified_portfolio_of_public_investment_projects_list_of_priority_public_investment_projects-749
118. Міністерство фінансів України. Перелік пріоритетних публічних інвестиційних проєктів у Державному бюджеті України на 2025 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://mof.gov.ua/storage/files/Перелік_пріоритетних_публічних_інвестиційних_пр_оектів_у_Державному_бюджеті_України_на_2025_рік.xlsx
119. International Finance Corporation. Synthesis Report: Private Sector Opportunities for a Green Resilient Reconstruction in Ukraine. – 2023. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ifc.org/content/dam/ifc/doc/2023/synthesis-report-private-sector-opportunities-for-a-green-resilient-reconstruction-ukraine-uk.pdf>

120. World Bank. PPI Glossary: Definitions and Concepts for Private Participation in Infrastructure [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://ppi.worldbank.org/en/methodology/glossary>
121. World Bank. Private Participation in Infrastructure (PPI) 2023 Annual Report [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://ppi.worldbank.org/content/dam/PPI/documents/PPI-2023-Annual-Report-Final.pdf>
122. European Investment Bank. EPEC Sector Data [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://data.eib.org/epec/sector/all>
123. European Investment Bank. EPEC Market Update 2024 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://www.eib.org/attachments/lucalli/20250010_epec_market_update_2024_en.pdf
124. Transparency International Ukraine. Державно-приватне партнерство як інструмент відбудови України. – 2023. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://ti-ukraine.org/wp-content/uploads/2023/09/Derzhavno-pryvatne-partnerstvo-yak-instrument-vidbudovy-Ukrayiny_doslidzhennya-TIU-1.pdf
125. Zapatrina I. Challenges in Attracting the Private Sector to Infrastructure Recovery in Ukraine / I. Zapatrina // European Procurement & Public Private Partnership Law Review. – 2022. – Vol. 17, Issue 2. – P. 132–139. – DOI: <https://doi.org/10.21552/epppl/2022/2/10>
126. Міністерство економіки України. Стан здійснення ДПП в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>
127. World Bank. PPP Agreement Template (2022) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/default/files/2022-03/PA00KTHT.pdf>
128. Агентство державно-приватного партнерства. Проєкти ДПП в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://pppagency.gov.ua/uk/projects/page/4/>

129. EUROSTAT. Public-private partnerships for public works: Impact on national accounts and public debt : Decision of 11 February 2004 [Електрон. ресурс]. – Rome, 2004. – 5 р.
130. World Bank PPP Knowledge Lab. Structuring PPP Contracts [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/structuring-ppp-contract>
131. APMG International. PPP Certification Guide: Infrastructure Procurement Options [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://ppp-certification.com/ppp-certification-guide/22-infrastructure-procurement-options-may-be-regarded-ppps>
132. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01 липня 2010 р. № 2404-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – Ст. 524. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> (дата звернення: 01.05.2025)
133. World Bank. Private Participation in Infrastructure (PPI) Database [Електрон. ресурс]. – 2024. – Режим доступу: <https://ppi.worldbank.org/en/ppi> (дата звернення: 01.05.2025)
134. Міністерство фінансів України. Про затвердження Методики визначення джерел і механізмів фінансового забезпечення публічних інвестиційних проєктів : наказ від 28 лют. 2025 р. № 1022. – Зареєстровано в Мін'юсті 24.04.2025 за № 541/40207. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0541-25#Text>
135. Державна служба статистики України. Офіційний вебсайт [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.05.2025)
136. Національний банк України. Статистика фінансового сектору [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>
137. Oxford Economics. Global Economic Data and Forecasts [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oxfordeconomics.com/>
138. Trading Economics. Global Indicators and Data [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://tradingeconomics.com/>

139. Whitfield D. Excess returns in public-private partnerships (PPPs): political choices in Europe and consequences for democracy / D. Whitfield. – Working Paper. – University of Greenwich, PSIRU, 2017. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://economia.unipd.it/sites/economia.unipd.it/files/20200246.pdf>
140. Roumboutsos A., Farrell S., Saussier S. What are the returns to private investors in public-private partnerships? Evidence from transport infrastructure in Europe / A. Roumboutsos, S. Farrell, S. Saussier // *Research in Transportation Economics*. – 2024. – Vol. 103. – Article 101560. – DOI: <https://doi.org/10.1016/j.retrec.2024.101560>