

Міністерство освіти і науки України  
Національний університет «Києво-Могилянська академія»  
Кафедра економічної теорії

**Кваліфікаційна робота**

освітній ступінь – бакалавр

на тему: **«Проблеми розвитку державно-приватного партнерства в  
Україні»**

Виконала: студентка 4-го року навчання,

Спеціальності 051 «Економіка»

Кичко Валерія Олександрівна

Керівник: Біла І.С., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економічної теорії НаУКМА

Рецензент Шевченко О.О.

(прізвище та ініціали)

Кваліфікаційна робота захищена з

Оцінкою «91 (А) відмінно»

Секретар ЕК Шинкар З.Є.

«03» червня 2021 р.

# ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА .....	7
1.1.СУТНІСТЬ ТА ОЗНАКИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА .....	7
1.2.ОСНОВНІ ФОРМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА .....	12
1.3.НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ОСНОВНІ СФЕРИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ.....	22
РОЗДІЛ 2. СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА .....	27
2.1. ОСОБЛИВОСТІ ПОШИРЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В США, ЯПОНІЇ ЗА КРАЇНАХ СХІДНОЇ АЗІЇ .....	27
2.2. ДОСВІД КРАЇН ЄВРОПИ ЩОДО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	36
РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК ТА ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ .....	47
3.1. Стан та особливості вітчизняного державно-приватного партнерства.....	47
3.2. Проблеми розвитку державно-приватного партнерства в Україні .....	57
3.3. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інноваційної складової економіки України.....	62
3.4. Рекомендації щодо перспектив застосування державно-приватного партнерства в Україні.....	67
ВИСНОВКИ .....	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	79

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Важливими напрямком сучасних змін в економіці України є реформування системи управління економікою. Ефективним засобом збільшення результативного функціонування національної економічної системи є формування партнерських взаємовідносин між державним і приватним секторами, які сприяють поєднанню їх інтересів та пріоритетів, розподілу ризиків між учасниками такої взаємодії. Останнє, на наше переконання, створює можливість для забезпечення реструктуризації економіки, створення ефективного бізнес-середовища, активізації інноваційної перебудови економіки, підвищення її інвестиційної спрямованості та трансформації економічного зростання у економічний розвиток.

Розвиток партнерських відносин між державою та приватним сектором, в Україні знаходиться на початкових стадіях, на відміну від розвинутих країн світу, в яких сформовані інституційні сфери державно-приватного партнерства. В умовах обмеженості ресурсів та необхідності знаходження найефективнішого способу їх використання державні установи та приватні власники все частіше звертають увагу на використання моделей державно-приватного партнерства як альтернативного та досить ефективного методу реалізації інвестиційних та інноваційних проектів.

Проблеми державно-приватного партнерства розглядають у своїх працях вітчизняні та іноземні науковці, зокрема А. Баженов, Н. Бондар, В. Варнавський, С. Данасарова, Б. Данилишин, Дж. Делмон, Л. Єфимова, В. Жук, Л. Івашова, Н. Ільків, Г. Комарницька, І. Косач, Г. Панікар, К. Пашинська, Д. Попович, та інші. Роботи цих авторів присвячені як теоретичним, так і практичним аспектам проблематики – визначенню сутності державно-приватного партнерства, його мети, переваг, форм, механізми впровадження подібних проектів, напрямів їх реалізації в світі та у

вітчизняній економіці. Разом із тим, незважаючи на значну кількість опублікованих праць та їх наукову цінність, чимало аспектів державно-приватного партнерства залишаються дискусійними й потребують подальших досліджень. Доцільним є дослідження не тільки теоретичних аспектів означеної проблеми, а систематизація світового досвіду впровадження «технологій» державно-приватного партнерства з метою його імплементації у економічну практику України для вирішення проблем розвитку державно-приватного партнерства у вітчизняній економіці.

**Мета і завдання дослідження.** Основна мета роботи – дослідити теоретичні аспекти державно-приватного партнерства та особливості розвитку в країнах світу, проаналізувати стан, ідентифікувати проблеми його функціонування в Україні та запропонувати рекомендації щодо подальшого розвитку державно-приватного партнерства у вітчизняній економіці.

Відповідно до зазначеної мети в роботі були поставлені наступні основні завдання:

- виокремити основні теоретичні підходи до дослідження поняття «державно-приватне партнерство»;
- визначити основні форми партнерства та виявити їх основні характеристики;
- дослідити необхідність розвитку та можливі сфери реалізації державно-приватного партнерства;
- проаналізувати особливості поширення державно-приватного партнерства в США, Японії та країнах Східної Азії;
- розглянути досвід країн Європи щодо розвитку державно-приватного партнерства та можливості його застосування в Україні;
- визначити стан та особливості вітчизняного державно-приватного партнерства;
- ідентифікувати основні проблеми розвитку державно-приватного партнерства в Україні;

- дослідити державно-приватне партнерство в якості механізму активізації інноваційної складової економіки України

- запропонувати рекомендації щодо подальшого розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

**Предмет дослідження** – теоретичні та практичні аспекти державно-приватного партнерства, особливості, проблеми та перспективи його розвитку в Україні.

**Об'єкт дослідження** – державно-приватне партнерство як механізм взаємодії державного та приватного секторів.

**Методи дослідження.** Теоретичною основою дослідження стало вивчення та переосмислення основних здобутків світової і вітчизняної науки з проблем державно-приватного партнерства. Для досягнення поставленої мети застосовувалися наступні методи: логічного узагальнення – для виявлення сфер розвитку державно-приватного партнерства на основі дослідження здобутків світової економічної думки, а також при визначенні особливостей державно-приватного партнерства на основі вивчення досвіду розвинених країн; діалектичний – для дослідження ознак державно-приватного партнерства, з'ясування необхідності державно-приватного партнерства та в обґрунтуванні рекомендацій щодо його подальшого розвитку в Україні; системного і структурного аналізу – при ідентифікації проблем розвитку державно-приватного партнерства в Україні; абстрактно-логічний – при формулюванні висновків і наданні пропозицій; статистико-економічний – під час аналізу становлення державно-приватного партнерства в Україні; графічний – для надання наочності й схематичної ілюстрації наукового матеріалу.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у застосуванні в дослідженні державно-приватного партнерства комплексного підходу, що дозволило розглянути теоретичні та прикладні аспекти державно-приватного партнерства. Особистий внесок полягає в таких конкретних результатах: набуло

подальшого розвитку визначення ознак державно-приватного партнерства, обґрунтування необхідності його розвитку, виявлення особливостей поширення державно-приватного партнерства в країнах світу, дослідження тенденцій, систематизація проблем та обґрунтування напрямів подальшого вдосконалення державно-приватного партнерства в Україні.

**Практичне значення роботи** полягає в тому, що на основі вивчення світового досвіду державно-приватного партнерства та аналізу його стану в Україні були сформульовані рекомендації щодо подальшого налагодження взаємодії держави та бізнесу в Україні за рахунок розвитку партнерських відносин.

**Інформаційну базу дослідження** склали законодавчі, нормативно-правові акти, що регламентують діяльність органів виконавчої влади різних рівнів щодо регулювання та адміністрування реалізації державно-приватного партнерства в світі та в Україні; вітчизняна і зарубіжна монографічна та періодична наукова література, статистичні дані Державної служби статистики України тощо.

**Структура роботи.** Відповідно до мети, завдань, логіки дослідження кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, поділених на 9 підрозділів, висновків і списку використаних джерел. Повний обсяг роботи становить 85 сторінки, з них основний текст – 77 сторінки, список використаних джерел – 8 сторінок (54 найменувань), 5 рисунків (на 5 сторінках).

# РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

## 1.1. Сутність та ознаки державно-приватного партнерства

Державно-приватно партнерство є одним із сучасних інструментів, який може використовувати держава для реалізації своїх функцій та забезпечення розвитку окремих сфер діяльності. По-перше, варто зазначити, що державно-приватне партнерство має багато різних форм власного прояву, що безумовно сприяє кращому процесу його використання на практиці. По-друге, державно-приватне партнерство є дуже вигірною формою партнерства держави та комерційного сектору, адже, кожен із них отримуватиме дивіденди та позитивні результати. По-третє, державно-приватне партнерство є тією формою партнерства, яка має відповідне документальне підтвердження та юридичне оформлення, що робить її досить захищеною формою взаємодії держави та приватного сектору. Враховуючи вищезазначене, можемо констатувати, що актуальність дослідження сутності та ознак державно-приватного партнерства є високою.

Спочатку проаналізуємо декілька наукових визначень державно-приватного партнерства. В науковій літературі в більшості випадків представлена таке трактування даного феномену: «державно-приватне партнерство – це кооперативна угода між двома або більше державними та приватними секторами, котра як правило, має довгостроковий характер» [5]. Уряди різних країн світу використовують таку сукупність державних і приватних зусиль протягом усієї історії розвитку держави та приватного сектору. Проте наприкінці ХХ століття та на початку ХХІ століття з'явилася чітка тенденція у всьому світі щодо широкого використання різних механізмів державно-приватного партнерства. Останнє підкреслює Л. Івашов та стверджує, що перші засади державно-приватного партнерства почали

виникати в XVIII столітті, в процесі фінансування проектів інфраструктури [16, с. 7-15]. Як бачимо, державно-приватне-партнерство є своєрідною формою для фінансування різних державних проектів в конкретній сфері діяльності.

Щодо інших аспектів сутності державно-приватного партнерства, то наприклад, В. Данилишин вважає, що державно-приватне партнерство є своєрідною системою співробітництва, в рамках якої здійснюється розподіл ризиків між учасниками таких відносин за принципом кращого підходу до їх нейтралізації [10]. Схоже визначення дає С. Данасарова, яка стверджує, що державно-приватне партнерство є формою домовленості держави і приватної структури для реалізації конкретного суспільно-важливого проекту найбільш ефективним та економічно вигідним способом [9, с. 24].

На міжнародному рівні немає єдиного трактування поняття «державно-приватне партнерство». Так, наприклад, міжнародні фінансові організації трактують державно-приватне партнерство як довготермінову фінансову угоду між державою та приватним сектором. Міжнародний Валютний Фонд головними характеристиками державно-приватного партнерства визначає – передачу фінансових зобов'язань приватному партнеру та перехід суттєвого ризику від уряду до приватних секторів [50, с. 16]. Схожу позицію підтримують Європейський інвестиційний банк та Світовий банк.

Азіатський банк та Секретаріат Об'єднаних націй характеризують державно-приватне партнерство як – «співробітницьку діяльність між зацікавленими групами та учасниками, що базується на спільному визнанні сильних та слабких сторін та працює в напрямку спільно погоджених цілей через ефективну та вчасну комунікацію» [50, с. 17]. Організація економічного співробітництва і розвитку виокремлює такі важливі критерії державно-приватне партнерство як: наявність спільних інтересів обох партнерів, які чітко визначені з державної точки зору та закріплені



офіційними документами; активна участь партнерів у прийнятті рішень, співінвестування ресурсів [15, с. 90].

На нашу думку, наведені визначення державно-приватне партнерства міжнародними інститутами та організаціями є досить загальними, проте вони дають можливість ширшого розуміння всіх ключових аспектів цього поняття.

Враховуючи представлені трактування державно-приватного партнерства, можна стверджувати, що в більшості випадків державно-приватне партнерство розуміють як механізм управління або форму співробітницькою взаємодії державних органів і бізнесу, які охоплюють різні типи довгострокових контрактів з широким колом розподілу ризиків, механізмів фінансування та вимог до прозорості.

Характерними ознаками державно-приватного партнерства, на наше переконання, є наступні:

1. Можливість застосування державно-приватного партнерства в різних сферах діяльності, що робить даний механізм універсальним та затребуваним в рамках сучасного забезпечення сталого розвитку, до якого прагнуть більшість країн світу.

2. Наявність зв'язків із суспільством. Будь-який проект державно-приватного партнерства буде реалізовуватися через взаємодію із громадянським суспільством або територіальними громадами. Успіх проектів державно-приватного партнерства також залежить від реакції громади, як саме відреагують люди на привнесені зміни, таким буде й еквівалентний успіх подібного проекту.

3. Спільна мета та інтерес. Державно-приватне партнерство завжди реалізується на засадах появи спільної діяльності, яка виникає внаслідок бажання держави та приватної організації вирішити певні важливі суспільні проблеми, при цьому отримавши від цього рівноцінну кількість дивідендів.

4. Паритет у відносинах. Держава та приватний партнер в рамках такої взаємодії як державно-приватне партнерство завжди мають рівні права та обов'язки один перед одним.

5. Формальний характер відносин. Державно-приватне партнерство завжди реалізується на конкретних юридичних засадах, договорах, контрактах тощо. Це важлива частина нормативно-правового регулювання державно-приватного партнерства.

6. Наявність справедливого відношення від держави до приватного партнера та навпаки. Справедливість в рамках державно-приватного партнерства досягається за рахунок рівного розподілу ризиків та результатів реалізації положень такого партнерства між державою та приватним партнером.

7. Захист від економічної конкуренції. Державно-приватне партнерство виступає як механізм для захисту інтересів економічної конкуренції, що дозволяє мінімізувати прояви монополізації на ринку.

8. Реалізація процесу державно-приватного партнерства відбувається на основі встановленого законодавства. Законодавче регулювання є характерним атрибутом державно-приватного партнерства [41].

Представлений перелік ознак державно-приватного партнерства, на нашу думку, є досить вичерпним. Ці ознаки характеризують державно-приватне партнерство, як один із сучасних, універсальних механізмів для вирішення важливих проблем суспільства, який поєднує матеріальну винагороду для приватних партнерів із задоволенням суспільних інтересів, що є результатом залучення держави.

Наступним аспектом, який деталізує сутність явища державно-приватного партнерства – це визначення ключових принципів його роботи. Наявність цих принципів формує певний перелік правил та базових рекомендацій, які потрібно обов'язково дотримувати, якщо держава та

приватний партнер бажають щоб їх спільний проект реалізувався успішно. На даний момент розрізняють такі принципи функціонування державно-приватного партнерства як:

- рівність усіх учасників державно-приватного партнерства перед законом, що засвідчує про однаковий рівень відповідальності перед чинним законодавством, як з боку представників держави, так і з боку приватних партнерів;

- заборона дискримінації прав приватного або державного партнера, державно-приватне партнерство має реалізовуватися на усіх доступних чинному законодавству умовах, адже, це одна із ознак успіху подібних проектів у майбутньому;

- принцип втручання в роботу приватного партнера, держава може вплинути на роботу приватного партнера в рамках державно-приватного партнерства, якщо ситуація та обставини це дозволяють зробити у відповідності до чинного законодавства;

- узгодження інтересів при організації державно-приватного партнерства інтереси держави та приватного партнера повинні мати спільну мету, завдання та напрямок дії;

- дотримання прав та обов'язків – держава та приватний партнер мають завжди поважати права один одного, адже, це є своєрідним фундаментом, який забезпечує стабільність у їх відносинах;

- принцип рівноцінного розподілу ризиків та результатів діяльності, за якого держава та приватний партнер реалізують свій спільний проект, однаково вкладаються у запобігання можливих ризиків, а також розподіляють прибутки, вдячність від громадськості та інші можливі позитивні результати, отримані від їх спільних дій;

- пошук приватного партнера на конкурсних засадах – держава, яка хоче організувати проект державно-приватного партнерства, має шукати

свого приватного партнера шляхом проведення конкурсу, що дозволить відібрати найкращого для подальшої співпраці кандидата [17].

Цей перелік принципів є доволі класичним та зустрічається в більшості наукових джерел та нормативно-правових актах, які регулюють процес функціонування державно-приватного партнерства. Дотримання саме цих принципів є обов'язковим атрибутом успішності для подібного роду проектів. Кожен із цих принципів формувався у відповідності до досягнення паритетності держави та приватного партнера в рамках реалізації проектів державно-приватного партнерства.

Отже, підсумовуючи зазначимо, що державно-приватне партнерство – це форма взаємодії держави та приватного сектору, яка має відповідне документальне підтвердження та надає можливість перерозподілу ризиків між учасниками таких відносин за принципом кращого підходу до їх нейтралізації. Головними ознаками державно-приватного партнерства є: універсальність механізмів вирішення різнопланових проблем суспільства, які поєднують задоволення суспільних інтересів та фінансову вигоду для приватних партнерів; наявність справедливого відношення та розподілу ризиків до обох сторін на основі підписаних договорів та законодавчого регулювання.

## **1.2. Основні форми державно-приватного партнерства та їх характеристика**

Державно-приватне партнерство на практиці реалізується у різноманітних формах. Зумовлюється така багатоманітність тим, що наразі державно-приватне партнерство виступає як важливий інструментарій, який може впливати на різні сфери діяльності, а також, може покращувати стан функціонування окремих галузей. Зараз в науковій літературі та безпосередній практиці частіше всього використовують одну з

найпопулярніших у всьому світі форму державно-приватного партнерства – концесію. Багато науковців визначають, що саме концесія є основною формою державно-приватного партнерства в більшості країн світу.

Концесія – це одна із форм державно-приватного партнерства, а саме, довгостроковий договір про співпрацю держави з приватним інвестором. За вимогами концесії приватний інвестор отримує від влади в користування існуючі активи, інвестує в них або створює нові, а також, надає всі або частину суспільно важливих публічних послуг. Однак, врешті-решт інколи здійснює платежі до місцевого або загального державного бюджетів. В той же час, публічна сторона контролює виконання інвестором своїх зобов'язань і продовжує виконувати частину свої функцій, які не можуть бути передані приватній стороні. Після завершення строку концесійного договору держава отримує назад майно, яке було в користуванні у концесіонера, з урахуванням усіх поліпшень [22].

Варто зазначити, що ключовою перевагою концесії є те, що партнери розділяють між собою усі ризики, які пов'язані з майном та відповідною діяльністю. На думку Д.В Поповича, концесія визначається, як комерційні відносини між концесіонером та концесієдавцем, передача на тривалий строк у користування недержавним суб'єктам [35]. Підготовка концесійного договору складає деякий час й не є швидкою процедурою. Це є об'єктивним, тому що держава, як публічний партнер, має запропонувати певні вимоги до майбутнього інвестора, механізми його відбору та детальні умови довгострокової співпраці на основі концесійного договору. Саме тому, успішність залучення приватного партнерства на привабливих умовах, в значній мірі залежить від законодавства про державно-приватне партнерство та концесію.

Щодо інших загальних форм державно-приватного партнерства, то в науковій літературі та на практиці ще зустрічаються такі з них: оренда; лізинг; спільна діяльність; управління майном; інвестиційний договір [6].

Розглянемо кожну із представлених форм державно-приватного партнерства з метою визначення їх сутнісних характеристик і специфіки практичного застосування. Так, оренда як одна із форм державно-приватного партнерства, згідно Закону України «Про державно-приватне партнерство» є формою державно-приватного партнерства, яка заснована на строковому договорі, необхідному для платного користування майном та здійснення орендарем певного виду діяльності [38]. Щодо характерних ознак оренди, то серед них варто відзначити наступні:

1. В більшості випадків договір оренди укладається на термін від 5 років, до цієї умови варто додати важливу ознаку поліпшення об'єкта оренди за рахунок конкретної кількості ресурсів і джерел. Цими джерелами зазвичай є: амортизаційні відрахування, власні кошти або ресурси орендаря чи орендодавця.

2. Орендар має право залишати за собою право отримувати усі покращення орендованого майна, які були отримані за рахунок власних коштів, якщо ці кошти були відокремлені від майна без заподіяння йому шкоди.

3. При виборі орендаря орендодавець часто керуються загальним правилом вибору на конкурсних засадах.

4. Характерною особливістю оренди як форми державно-приватного партнерства є те, що сама правова природа договору оренди заснована на умові своєчасного внесення орендарем орендної плати і не передбачає загалом значних інвестицій в об'єкт оренди. За таких умов на орендаря покладається обов'язок проведення поточного або капітального ремонту об'єкта оренди, якщо це необхідно за ситуацією.

5. У побудові правовідносин під час оренди як форми державно-приватного партнерства, держава не бере на себе ніяких зустрічних зобов'язань. Варто відзначити, щоб ці зустрічні зобов'язання все ж мали

місце, вони повинні мати характер проявів меншої зацікавленості приватного партнера до довгострокових відносин з державою [2].

Наступною формою державно-приватного партнерства є лізинг. Лізинг складається за умовами договору, коли одна сторона передає або зобов'язується передати іншій стороні в користування певне майно. При цьому дане майно належить одній із сторін на основі права власності та є набутих без різного роду попередніх домовленостей. Цим майном майже завжди виступає відповідна кількість грошових ресурсів. Адже, якщо деталізувати сутність лізингу з точки зору Господарського кодексу України, то констатувати, що «лізинг є господарською діяльністю, яка спрямована на інвестування коштів за договором іншій стороні лізингових правовідносин» [15]. Одним із основних завдань лізингу, як інструменту для практичної реалізації державно-приватного партнерства є успішне поєднання економічних інтересів, які перетинаються в рамках досягнення спільної мети та несуть певну взаємну вигоду. Часто лізинг є успішним в контексті покращення екологічного стану або в ситуаціях необхідності зменшити витрати місцевих бюджетів. Серед основних ознак можна виокремити, що лізинг є: видом господарської діяльності; передбачає обов'язкове залучення інвестицій; передбачає важливу участь і роль трьох суб'єктів: лізингодавця, лізингоодержувача і продавця.

Аналізуючи лізинг ще потрібно враховувати його видову особливість, адже, лізинг буває прямий та непрямий. Прямий лізинг - це договір, який передбачає передачу майна, придбаного лізингодавцем без попередньої домовленості із лізингоодержувачем. Щодо непрямого лізингу, то це договір, згідно з яким лізингодавець передає лізингоодержувачу майно, спеціально придбане ним у продавця або як його називають в окремих випадках – постачальника, у відповідності до встановлених лізингоодержувачем обставин та умов. Також важливим аспектом лізингу є те, що він має низку обмежень стосовно майна, яке може передаватися за наявності подібного

договору. Таким майном є комунальна власність, яка може бути предметом лізингу лише за наявністю згоди органу, що управляє цим майном. Об'єктами лізингу не можуть бути земельні ділянки, природні об'єкти та майнові комплекси, якими володіє комунальне підприємство [37].

На нашу думку, лізинг – це показовий приклад практичної реалізації державно-приватного партнерства. До його переваг можна віднести те, що він вирішує питання придбання основних фондів і фінансування всього проекту. Адже, отримати майно в лізинг простіше, ніж позику на його купівлю.

В свою чергу, спільна діяльність є найпростішою формою державно-приватного партнерства, яка передбачає взаємодію держави і бізнесу на договірній особі без необхідності створювати юридичну особу, щоб досягти поставленої мети. Характерною особливістю спільної діяльності є те, що в ній активно беруть участь кожна із сторін. Кінцева мета спільної діяльності повинна не суперечити положенням чинного законодавства та може мати як комерційний, так і не комерційний характер, що засвідчує швидкий пошук балансу взаємовигідних умов між державою і приватною особою. Останньою характерною особливістю спільної діяльності, можна вважати випадки і приклади її повного припинення. Договір про спільну діяльність припиняється коли: держава і бізнес-партнер досягли спільної мети; був закінчений строк договору, в разі того якщо цей строк був прописаний у його укладанні; було прийняте обопільне рішення щодо припинення спільної діяльності за тих чи інших обставин або відповідних причин; наявні ті випадки, котрі передбачені законом чи самим договором або прийнятим рішенням суду[48].

На нашу думку, спільна діяльність як форма державно-приватного партнерства характеризується найменшою кількістю ризиків, є дуже прозорим і швидким способом організації співпраці держави та приватного сектору для досягнення ними спільної мети.



Щодо управління майном, як форми державно-приватного партнерства, то вона також укладається в формі договору і обов'язково передбачає наявність інвестиційних зобов'язань саме від комерційного партнера, а не від держави.

Під час укладання договору управління майном потрібно враховувати факт передачі однією стороною другій стороні майна на визначений строк. При цьому обов'язком другої сторони стає здійснення від свого імені процесу управління майном в інтересах першої сторони, тобто власника майна. Серед характерних ознак управління майном основними є: відсутність спеціальних норм в законодавстві, що визначають управління майном юридично дозволеною формою державно-приватного партнерства; потреба у внесенні плати на користь власника майна для того, щоб мати можливість покращити майно, котре в даному випадку буде виступати об'єктом управління; обов'язкова плата приватного партнера за можливість управляти майном, яке було надане державою.

Прикладами практичного застосування управління майном, як успішного інструменту організації державно-приватного партнерства, є проекти регіональному та місцевому рівні управління. Сутність таких прикладів полягає в передачі окремої споруди або будівлі приватному партнеру, який підтримуватиме належний технічний стан споруди або будівлі та буде управляти цією спорудою на засадах отримання відповідної плати від територіальної громади. Останнім, на що слід звернути увагу в даній формі прояву державно-приватного партнерства – це критерій її вибору. Вона є найбільш ефективною саме в тих випадках, коли органам місцевого самоврядування потрібно зменшити витрати на утримання того чи іншого об'єкта комунальної власності [14, с. 33].

Як бачимо, подібна форма державно-приватного партнерства, не є найнадійнішим способом його організації. Особливо, це аргументовано в

контексті того, що управління майном може не мати спеціальних правових норм і регулятивних положень, як наприклад в Україні.

Останньою із основних форм державно-приватного партнерства є інвестиційний договір. Інвестиційний договір в міжнародному просторі є одним із каталізаторів розвитку інвестиційної діяльності. Загалом, він представляє собою типову форму господарського-правового договору із специфічними властивостями предмету та мети. Предметом таких договорів є будь-яка інвестиційна діяльність, що не є забороненою чинним законодавством або дії чи послуги учасників інвестиційної діяльності, чиї дії направлені на забезпечення потоків інвестицій. Стосовно мети таких договорів, то вони зазвичай характеризуються отриманим результатом, який передбачається в процесі укладання подібного договору. Метою подібних договорів є отримання прибутку чи соціального зиску. За видовою особливістю інвестиційні договори характеризуються за різними показниками, що робить їх більш універсальними ніж інші форми договорів. Інвестиційні договори класифікуються за часовою ознакою, економічною та юридичною властивістю власного застосування. За часом розрізняють одноразові та довготривалі інвестиційні договори. За економічним та юридичним показником інвестиційні договори різняться на: договори про передачу майна у власність чи під оперативне управління, котре відбувається в рамках інвестиційної діяльності; договори про спільну кооперацію чи підприємницьку діяльність; договори про передачу прав на майно; договори про використання права на об'єкти інтелектуальної власності; договори на придбання цінних паперів чи відповідного переліку корпоративних прав; договори про економічну концесію або про будівничі роботи. Останнім, що потребує дослідження - функціонал інвестиційних договорів. Так, основними функціями інвестиційних договорів є:

1. Функція регуляції, яка пов'язана із регулювання відносин між сторонами, тобто, учасниками інвестиційної діяльності за рахунок сформованого законодавчого поля.

2. Функція координації, яка забезпечує практичну реалізацію умов договору шляхом погодження відповідних положень, які виникають через специфіку обставин в яких здійснюється інвестиційна діяльність.

3. Функція планування- завдяки інвестиційним договорам, учасники інвестиційних відносин можуть планувати свою діяльність, розпорядок на певний часовий період.

4. Функція контролю - інвестиційний договір дозволяє контролювати роботу учасників інвестиційної діяльності за рахунок його положень, необхідних для виконання.

5. Функція охорони прав - сама поява інвестиційного договору створює відповідний нормативно-правовий і юридичний захист прав і обов'язків, інтересів учасників інвестиційної діяльності [37].

На нашу думку, означені характеристики інвестиційних договорів засвідчують, що вони є гнучким механізмом для реалізації державно-приватного партнерства. Необхідною умовою є сприятливий «інвестиційний клімат» в країні.

Означений перелік форм державно-приватного партнерства не є вичерпним. У науковій літературі з досліджуваної тематики форми державно-приватного партнерства класифікуються за ознакою цілеспрямованості формування партнерських відносин. Відповідно до названого критерію існують такі форми державно-приватного партнерства як:

- партнерства, які направлені на розвиток інфраструктурного об'єкта державно-приватного партнерства за рахунок дій приватного партнера;

- партнерства, котрі передбачають наявність управлінської експертизи для приватного партнера для того щоб він міг реалізувати великий проект або масивну програму дій;

- партнерства, котрі направлені на створення та залучення новітніх технологій;

- партнерства, які передбачають швидку реалізацію важливих інфраструктурних проектів, котрі передбачені процедурою пакетного тендера [34, с. 140].

Також, виділяють такі форми державно-приватного партнерства, які різняться в залежності від специфіки оформлення нормативно-правових документів. До них належать:

- особливі види контрактів, котрі розглядаються в якості адміністративного договору, котрий укладається між органами місцевого самоврядування та приватним партнером для виконання певних суспільних видів діяльності;

- угоди, що передбачають розподіл продукції, завдяки цій формі державно-приватного партнерства здійснюється розподіл виробленої концесіонером продукції між державою та приватним партнером;

- «проекти зеленого поля» - особлива форма державно-приватного партнерства, яка передбачає можливість для приватного партнера спільно з державою або самостійно здійснювати експлуатацію нового об'єкта за термінами, котрі передбачені положеннями контракту;

- продаж активів – форма державно-приватного партнерства передбачає купівлю частини об'єкта у державного сектору шляхом розміщення вільних коштів у купівлю акції або через спеціальну програму приватизації [11, с. 250].

Представлена вище класифікація є доволі специфічною, особливо, для українських реалій. Вона частіше всього використовується в різних країнах

Північної Америки та Європи, у яких рівень розвитку державно-приватного партнерства є значно вищим ніж в Україні.

За інституціональним рівнем державно-приватне партнерство може існувати у вигляді таких форм як:

- традиційна, за якої держава залучає бізнес-організацію до спільного вирішення якоїсь проблеми, яка існує в суспільстві;
- інвестиційна – спільне інвестування держави і приватного партнера в один проект;
- науково-освітня – форма державно-приватного партнерства, що визначає нові напрямки розвитку, котрі відображаються на міжнародному та національному рівні [5, с. 260].

Остання із можливих класифікацій форм державного партнерства є класифікація за трьома векторами взаємодії держави та приватного сектору. Цими трьома векторами є:

- функціональний вектор, коли держава та приватний сектор працюють в конкретній галузі та мають доступ до окремих факторів виробництва та можуть впливати на різні показники підприємства;
- галузевий вектор, де державно-приватно партнерство реалізується в якості змішаних форм власності та у різних галузях;
- муніципальний вектор, це особлива форма державно-приватного партнерства, котра здійснюється виключно для того, щоб налагодити ситуацію на рівні окремої території, в контексті покращення виробничих показників, ринку праці, комунальної інфраструктури тощо [13, с. 109-111].

Тож, підводячи підсумок можна зазначити, що існує шість основних форм державно-приватного партнерства, а саме: концесія, що є найпопулярнішою формою партнерства в світі та головною рисою якої є довгостроковість договорів та розподіл ризиків між партнерами; оренда, правова природа якої заснована на строковому договорі, необхідному для платного користування майном та здійснення орендарем певного виду

діяльності; лізинг, головною особливістю якого є успішне поєднання економічних інтересів, які перетинаються в рамках досягнення спільної мети та несуть певну взаємну вигоду, поділяється на прямий і непрямий; спільна діяльність, що є найпростішою формою державно-приватного партнерства, характерною особливістю якої є активна участь у партнерстві кожної із сторін; управління майном, сутність якої полягає в передачі окремої споруди або будівлі приватному партнеру, який підтримуватиме належний технічний стан споруди або будівлі; інвестиційний договір, що являється одним із каталізаторів розвитку інвестиційної діяльності та представляє собою типову форму господарського-правового договору.

Також форми державно-приватного партнерства класифікують за ознаками: цілеспрямованості формування партнерських відносин; залежністю від специфіки оформлення нормативно-правових документів; за інституціональним рівнем; за векторами взаємодії держави та приватного сектору.

### **1.3. Необхідність розвитку державно-приватного партнерства та основні сфери його реалізації**

Сфери реалізації державно-приватного партнерства мають різну специфіку власних проявів на практиці. Зумовлюється така багатоманітність сфер застосування державно-приватного партнерства тим, що даний механізм є дуже універсальним та гнучким за своєю сутнісною природою. Останнє підтвердило дослідження його ознак та характеристик. Саме тому, з'являється необхідність його постійно удосконалювати та розвивати для набуття означеним механізмом ознак актуальності в контексті часового проміжку. Однак, цей процес можливий за врахування деяких важливих аспектів, про які буде згадано нижче.

Стає зрозумілим, що державно-приватне партнерство є актуальним та затребуваним механізмом взаємодії держави та бізнесу. Необхідність його розвитку обумовлена наступними моментами:

- висока актуальність і релевантність державно-приватного партнерства як інструменту, який може об'єднати державу та приватні організації для спільної діяльності, що принесе користь усьому суспільству;

- можливість адаптувати державно-приватне партнерство до сучасних умов та актуальних тенденцій, наприклад, інтегрувати в функціональний механізм державно-приватного партнерства технології електронізації, цифровізації та діджиталізації;

- необхідність росту конкурентоспроможності – кожен регіон, держава прагне, щоб рівень охоплення проектами державно-приватного партнерства галузей і сфер економіки був якомога найбільшим, оскільки це спонукає до досягнення високих результатів економічної діяльності приватними організаціями, що в свою чергу, зумовлює появу конкурентного середовища;

- можливість підвищення якості надання послуг, внаслідок взаємодії державного та приватного сектору, є шанс прояву творчості та новаторства з боку всіх його учасників;

- спрощення в управлінні державними активами, оскільки подібні контракти мають довгостроковий характер, що дає можливість слідкувати за активами належним чином;

- надання свободи в прийнятті управлінських та господарських рішень, отримання можливості інвестувати кошти в гарантовані державою проекти та отримувати стабільний дохід протягом тривалого проміжку часу;

- висока ймовірність успіху більшості проектів державно-приватного партнерства, якщо досліджувати різноманітну статистичну інформацію з точки зору їх результативності.

Як бачимо, використання механізму державно-приватного партнерства несе в собі ряд значних переваг, є виправданим з боку ефективності впровадження, а отже, його розвиток є необхідним.

Чинне законодавство виокремлює ряд характеристик державно-приватного партнерства. Так, відповідно укладеному договору, державно-приватне партнерство фактично є передачею в користування, або покупкою конкретного об'єкта. Також, може бути передбачена передача в управління для забезпечення його модернізації, реконструкції або будівництва, який за умовами договору був переданий державним партнером в приватні руки. Щодо терміну дії договорів державно-приватного партнерства, то чинним законодавством передбачені досить конкретні часові рамки. Так, договір між партнерами може бути підписаний мінімум на 5 років, максимальна тривалість такого договору складає 50 років з дати підписання [40].

Варто зазначити, що державно-приватне партнерство як явище можна охарактеризувати на п'яти різних рівнях:

1. Як окремий проект або діяльність.
2. Як форму подання проекту.
3. Як заяву про розвиток державної політики.
4. Як інструмент управління.
5. Як більш широке культурне явище, котре здійснює прямий вплив на функціонування суспільства.

Спираючись на ці рівні, зазначимо, що сфери діяльності державно-приватного партнерства можуть бути абсолютно різними. Якщо визначати сфери застосування державно-приватного партнерства відповідно до законодавства України, то, наприклад, в Законі «Про державно-приватне партнерство» у статті 4, йдеться про досить значний перелік сфер його застосування, а саме:

1. Видобуток та пошук корисних копалин.
2. Видобуток тепла та його транспортування до осель.



3. Ремонт, експлуатація або будівництво інфраструктурних об'єктів: доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури.

4. Машинобудування.

5. Збір, очищення та розподілення води.

6. Медична галузь.

7. Туристична галузь та спорт [38].

Означений перелік сфер реалізації державно-приватного партнерства є аналогічним у більшості країн світу. Слід зазначити, що із кожного пункту можуть бути винятки, через додаткове законодавче регулювання. Наприклад, говорячи про транспорт та інфраструктуру треба розуміти, що такі об'єкти як метро не можуть передаватись у приватну власність, через стратегічну важливість для безпеки населення України. Також, цей перелік сфер не є вичерпним, тому що треба зважати на той факт, що існують державні об'єкти з певним правовим регулюванням. Варто зазначити, що державно-приватне партнерство може реалізовуватися не тільки на рівні освітньої галузі, промисловості, сільського господарства, а й навіть на рівні регіонів для забезпечення ефективного регіонального розвитку.

Підводячи підсумки, варто зазначити, що необхідність розвитку державно-приватного партнерства обумовлена: високою актуальністю і релевантністю державно-приватного партнерства; можливістю його адаптації до сучасних умов та актуальних тенденцій розвитку; необхідністю росту конкурентоспроможності; можливістю підвищення якості надання послуг, внаслідок взаємодії державного та приватного сектору; наявними спрощеннями в управлінні державними активами; наданням свободи в прийнятті рішень; висока ймовірність успіху більшості проектів державно-приватного партнерства. Налічується безліч сфер застосування державно-приватного партнерства, кожна з них несе користь суспільству, однак

найрозповсюдженішими із них є: медична галузь, машинобудування, видобуток корисних копалин та будівництво інфраструктурних об'єктів.

## **РОЗДІЛ 2. СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

### **2.1. Особливості поширення державно-приватного партнерства в США, Японії та країнах Східної Азії**

Державно-приватне партнерство як інструмент налагодження відносин держави та бізнес-сектору в сучасному світі став одним із найдієвіших та найперспективніших підходів до знаходження компромісу їх інтересів. Актуальність та важливість явища державно-приватного партнерства пояснюється такими вагомими аргументами. По-перше, державно-приватне партнерство істотно впливає на різні сфери діяльності, в рамках яких воно застосовується. По-друге, державно-приватне партнерство саме по собі є гнучким механізмом, який дозволяє ефективно реалізовуватись в суспільній діяльності людей. По-третє, державно-приватне партнерство через різноманітність форм свого практичного функціонування має широкі можливості для вирішення соціально-економічних проблем економіки ринкового типу.

Розвиток державно-приватного партнерства в світі можна розділити на три етапи. На першому етапі відбувається формування основ політики державно-приватного партнерства, розробка базових понять, починається побудова ринку послуг державно-приватного партнерства та визначаються першочергові проекти. На другому етапі впроваджується нормативно-правова база та розширюється ряд проектів з включенням нових секторів господарств. На третьому етапі розвитку державно-приватного партнерства поширюються та вдосконалюються механізми його реалізації, ліквідуються правові бар'єри на шляху його розвитку, розширюється спектр інвесторів, включаючи страхові, пенсійні та приватні фонди.

Багато країн світу все ще знаходяться на першій стадії розвитку державно-приватного партнерства, який характеризується розробкою

стандартів і законодавчої бази для державно-приватного партнерства. Учасники, що знаходяться на цьому етапі, швидкими темпами намагаються започатковувати проекти державно-приватного партнерства без глибокого розуміння механізмів їх реалізації, тим самим збільшуючи ризики.

Щоб уникнути подібних помилок для країн, що знаходяться на початковій та другій стадії розвитку державно-приватного партнерства, доцільним є використання досвіду, накопиченого іншими державами, які вже подолали цей шлях: Великобританії – в галузі будівництва шкіл, лікарень і військової інфраструктури; Австралії та Ірландії – в сфері будівництва доріг, Нідерландів – у будівництві муніципального житла.

На початковому, першому етапі розвитку державно-приватного партнерства знаходяться країни Східної Європи, Латинської Америки і країни СНД. На другому етапі – більшість розвинених європейських країн (Франція, Іспанія, Італія, Греція, Німеччина), США, Канада, Японія та Нова Зеландія. В даний час на третьому етапі розвитку державно-приватного партнерства знаходяться лише Великобританія, Австралія, Ірландія ж тільки вступає на третій щабель розвитку державно-приватного партнерства.

У світовій практиці державно-приватне партнерство застосовуються для залучення приватних компаній з метою довгострокового фінансування та управління широким спектром об'єктів. Вибір напряму діяльності при впровадженні проектів державно-приватного партнерства залежить у більшій мірі від рівня економічного та соціального розвитку, пріоритетів, завдань певної країни чи регіону. Різноманітність форм, видів та сфер застосування державно-приватного партнерства інтегрують цей унікальний механізм в універсальний інструмент вирішення завдань довгострокового характеру в різних сферах діяльності – від застосування лише інфраструктурних та соціальних проектів загальнодержавного рівня до адаптації та розробки особливо перспективних технологій для інноваційного прориву, який заснований на поєднанні людського капіталу та наукового потенціалу.

У сучасній світовій практиці розвитку інфраструктури в цілому та сфер застосування державно-приватного партнерства сформувалися кілька тенденцій. Так, першою тенденцією є інфраструктурне планування. Подібна практика поширена в багатьох країнах світу, які мають значний досвід залучення приватних інвестицій. Держави, що розробляють подібні документи вперше, для зручності, спрощують програми, у вигляді звичайного переліку проектів. Подібні механізми використовуються в Аргентині, Еквадорі, Іспанії та Лівані. Більш складні плани, які прив'язані до документів довгострокового розвитку, використовувалися ірландською владою в рамках проекту національного розвитку.

Другою тенденцією є державна підтримка інфраструктурних інвестицій. На даний момент світові інвестори активно цікавляться інфраструктурними активами, але разом з цим, багато країн стикаються з проблемою недостатнього фінансування національної інфраструктури. Єдиними напрямками діяльності в такій ситуації стає впровадження додаткових інструментів підтримки проектів і нарощування інфраструктурного фінансування. Для реалізації напрямків діяльності створюються спеціалізовані національні фінансові інститути. Серед них можна виділити:

- фонди прямого фінансування (субсидування) проектів державно-приватне партнерство (Індія, Мексика, Пакистан і ін.), які здійснюють співфінансування проектів державно-приватного партнерства для забезпечення їх комерційної життєздатності;

- фонди (інститути) довгострокового кредитування інфраструктурних проектів (Великобританія, США, Індія, Індонезія та ін.)

- гарантійні інфраструктурні фонди (зокрема, Бразилія, Мексика, Індонезія).

Актуальність подібних утворень обумовлена специфікою проектів державно-приватного партнерства. У проектах приділяється велике значення

оцінці можливих ризиків при їх реалізації, а також розподілу ризиків між учасниками угоди. У такій ситуації показники можливих ризиків мають вирішальне значення для залучення інвестицій приватного партнера та позичкового фінансування з боку кредитних установ. Інвестори готові реалізовувати проекти виключно за власні кошти за умови, що держава бере на себе комерційні ризики і зобов'язання з їх обслуговування в майбутньому. Означені зобов'язання реалізуються на підставі угоди сторін. Гарантії можуть надаватися в умовному вигляді (покриття можливих ризиків) або ж прямими платежами. Основними гарантіями, які користуються попитом серед інвесторів, є гарантії щодо попиту на кінцеві послуги, валютні ризики, ризики пов'язані з рефінансуванням. Практика засвідчує, що значені заходи є дуже привабливими для приватного сектору і сприяють збільшенню їх інвестиційної активності.

Реалізують названі гарантії інфраструктурні фонди, які є компаніями, що знаходяться під контролем держави. Ресурсне забезпечення таких фондів здійснюється з державного бюджету, доходів від управління майном, а також іншої діяльності держави. Практика створення і функціонування подібних інститутів різниться. Основною тенденцією є зростання їх кількості в умовах збільшення інфраструктурних потреб. Наприклад, в Аргентині, Чилі та Омані уряди прийняли рішення про запуск національних інфраструктурних фондів. Інноваційні практики впроваджуються в окремих країнах на регіональному рівні: наприклад, в американському штаті Меріленд заснований спеціальний револьверний фонд для надання місцевим бюджетам довгострокових позик на капітальне співфінансування проектів. Основними особливостями такого фонду є: низька вартість користування позикою, може бути перебачений лише адміністративний внесок; позичальники зобов'язані повернути отримані кошти; позики надаються на визначений строк, який є не більшим 5 років; конкурсний відбір, фінансуються проекти які відповідають

установленим критеріям та пріоритетам; співфінансування проєктів – позика зазвичай становить не більше 70% загальної вартості [26].

Найбільшого розповсюдження концепція державно-приватного партнерства досягла в країнах з розвиненою ринковою економікою із сталими традиціями взаємодії державного і приватного секторів. Проєкти державно-приватного партнерства в США здійснюються вже більше 200 років. Сьогодні тисячі ініціатив впроваджуються в сферах водопостачання, каналізації, транспорту, міського розвитку і надання соціальних послуг. Середнє американське місто працює з приватними партнерами в рамках 23 з 65 основних муніципальних послуг, використання партнерських контрактів збільшується. Це дозволяє місцевій владі економити від 20 до 50 відсотків бюджетних коштів.

Використання позитивного досвіду державно-приватного партнерства призводить до зростання інвестицій і в інноваційну сферу. Хоча варто зазначити, що модель державно-приватного партнерства не замінює, а тільки доповнює державні інвестиції. Так, наприклад у США розвинуті інститути, кожен з яких надає важливу підтримку для приватного сектору:

- 1) програма інноваційних досліджень малого бізнесу, основною ціллю якої є підтримка інноваційних проєктів малих підприємств;
- 2) стратегічний план розвитку технічної освіти, що створює систему підготовки висококваліфікованих наукових кадрів в даній сфері;
- 3) інститут інтелектуальної власності (законодавство), який пов'язаний із вдосконаленням механізму захисту прав інтелектуальної власності та ліцензуванням, поліпшенням якості патентів;
- 4) адміністрація малого бізнесу та адміністрація економічного розвитку, що надає фінансову підтримку для створення регіональних кластерів та бізнес-інкубаторів.

Державно-приватне партнерство в США базується на цивільному законодавстві. При цьому окремого закону, який регулює його діяльність, не

існує. Головну роль у сфері державно-приватного партнерства в США відіграє Національна Рада [54], створена у 2005 році. Означена організація є некомерційною та знаходиться у складі уряду [54] та вирішує такі завдання:

- 1) сприяє інформаційному обміну між приватним бізнесом і державою в частині практичної реалізації проектів державно-приватного партнерства;

- 2) проводить освітні тренінги та семінари із подібної тематики;

- 3) здійснює загальне інформування для популяризації застосування інструментів державно-приватного партнерства;

- 5) забезпечує методологічну підтримку в процесі підготовки і реалізації міжнародних проектів державно-приватного партнерства визначає порядок об'єднання ресурсів, ризиків і вигоди як держави, так і приватного економічного суб'єкта для забезпечення суспільних потреб та підтримки високого рівня якості послуг [53].

Існує два види участі представників приватного бізнесу в Національній раді з державно-приватного партнерства:

- 1) Основна участь. Учасниками можуть бути підприємства різних галузей та організаційно-правових форм, однак без права голосу при прийнятті управлінських рішень. Ця форма членства дозволяє вносити власні ініціативи з розвитку державно-приватного партнерства для прийняття остаточного рішення радою директорів.

- 2) Спонсорська участь. Учасниками можуть бути представники приватного бізнесу, некомерційних громадських організацій і інших підприємств, готових оплачувати членські внески. Учасники-спонсори мають право бути членами ради директорів [52].

Національною радою встановлюються вимоги до проектів державно-приватного партнерства:

- 1) позиціювання соціальної значущості представниками проектів державно-приватного партнерства для потреб суспільства;



2) визначення статутного фонду, який дозволяє реалізувати на конкурсній основі проекти державно-приватного партнерства для вирішення конкретних суспільних потреб;

3) створення у державному органі спеціальної групи для розробки концепції виконання проектів або програм державно-приватного партнерства і моніторингу оцінки їх економічної ефективності;

4) опис обов'язків, ризиків і вигоди, пов'язаних з державними і приватними партнерами та розробка бізнес-плану [53].

Отже, особливістю розвитку державно-приватного партнерства в США є підтримка державою приватного сектору та розробка спеціальних інститутів контролю цієї форми співпраці.

Державно-приватне партнерство відіграє все більш важливу роль у сприянні в задоволенні величезного зростання інфраструктурного попиту в Східній Азії, хоча рівень поширення подібних механізмів помітно варіюється в різних країнах. Так, розвиток державно-приватного партнерства в Японії відбувається порівняно швидкими темпами, зберігаючи стабільно позитивну тенденцію за кількістю і масштабами самих угод в цій сфері. Якщо спочатку в системі державно-приватного партнерства домінували малі і середні контракти, то в останні роки з'являються все більше великомасштабних проектів. Їх учасники впевнені в надійності такої форми господарської взаємодії. Останнє підтверджується тим, що середній термін дії проекту державно-приватного партнерства в Японії становить 25-30 років, загальний обсяг інвестицій в такі проекти має позитивну динаміку.

Поширення практики державно-приватного партнерства відзеркалює важливу особливість японської практики регулювання – детально розроблену нормативно-правову базу. Так, у Японії розроблено і діє широке коло заходів економічної підтримки партнерів: надання в безоплатне користування державної власності і здача в оренду державної адміністративної власності; придбання державою боргових зобов'язань операторів; видача

безвідсоткових кредитів на основі використання кредитних ліній державних фінансових інститутів.

Крім того, в Японії надається дуже серйозне значення забезпеченню консультаційного впливу розвитку державно-приватного партнерства. Воно розглядається як один з пріоритетів, для здійснення необхідних практичних кроків з надання приватному сектору допомоги і підтримки: з пошуку, збору та аналізу необхідної інформації; з метою мінімізації трансакційних витрат при підготовці та узгодженню необхідних документів.

Отже, головною особливістю розповсюдження державно-приватного партнерства в Японії є ретельно розроблена нормативно-правова база, що дозволяє учасникам бути впевненими в надійності такої форми взаємодії.

Варто зазначити, що державно-приватне партнерство не відіграє помітної ролі в тих країнах, де високий рівень державної підтримки, а державні інститути сильні – таких як Бруней і Сінгапур. У цих країнах прагнення держави укласти партнерські відносини з приватним сектором і реалізовувати амбітні проекти не завжди знаходять відгук у бізнесу. Однак вони активно використовуються в Індонезії, Малайзії, Філіппінах, Таїланді і В'єтнамі, де державні кошти на розвиток інфраструктури є обмеженими.

Безумовно, Сінгапур має найбільш розвинену інфраструктуру в регіоні, яка подібна, а нерідко і перевершує за рівнем розвитку інфраструктуру найбільш розвинених країн світу. Сінгапур, як досить невелика держава, робить акцент на сфері послуг, займається ретельним плануванням розвитку інфраструктури. Державно-приватному партнерству в цій країні відводиться досить обмежена роль: не дивлячись на офіційний статус «країни, що розвивається», де-факто Сінгапур – високорозвинена держава, що володіє достатніми фінансовими ресурсами.

Останнє підтверджується доповіддю про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму 2019 року, де зазначається, що Сінгапур посідає перше місце в світі за рівнем

конкурентоспроможності і розвиненості інфраструктури, причому цю позицію країна утримує з 2012 року. Більшість країн Східної Азії займають відносно високі місця у вищезгаданому рейтингу, хоча Індонезія, Філіппіни і Таїланд демонструють широкі розриви в показниках розвиненості інфраструктури та інститутів. Ці країни, на нашу думку, володіють великими можливостями щодо збільшення рівня залученості інвестицій до реалізації інфраструктурних проектів. Інфраструктурний розвиток в Камбоджі, Лаосі та М'янмі сильно відстає від середнього показника Східної Азії і Тихоокеанського регіону в рейтингу Всесвітнього економічного форуму, що, на наше переконання, обумовлено тим, що в цих країнах державно-приватне партнерство все ще перебуває на ранній стадії зрілості, основне фінансування інфраструктури забезпечується з державного бюджету і в меншій мірі шляхом приватизації.

Варто зазначити, що в тих державах, які характеризуються наявністю розвиненої ринкової економіки, високим рівнем ВВП на душу населення і рівнем продуктивності праці, високою тривалістю життя і закономірно високою якістю освіти і медичного обслуговування, наявними гарантіями високого рівня соціального захисту населення – державно-приватне партнерство застосовується в основному в сферах освіти і охорони здоров'я, що пов'язано із проведеною в країні державною політикою.

Аналіз досвіду державно-приватного партнерства в цих країнах дозволив нам виокремити певні особливості його поширення, які можуть стати в нагоді для відпрацювання власного успішного механізму реалізації державно-приватного партнерства: чітко розроблена нормативно правова база державно-приватного партнерства, яка надає всім учасникам впевненості в надійності такої форми взаємодії; підтримка державою бізнес-сектору шляхом розробки спеціальних інститутів, контролю за механізмами реалізації проектів державно-приватного партнерства; залежність між рівнями економічного зростання і розвиненості соціальної сфери держави та

пріоритетними галузями для реалізації проектів державно-приватного партнерства.

## **2.2. Досвід країн Європи щодо розвитку державно-приватного партнерства та можливості його застосування в Україні**

Державно-приватне партнерство в сучасній Європі є одним із найпопулярніших інструментів для організації стабільного економічного розвитку міст, регіонів та загалом усього суспільства. Зрозумілим є те, що кожна країна має свої власні особливості організації та регулювання розвитку державно-приватного партнерства, що зумовлюються деякими причинами. По-перше, кожна країна має свою власну систему законодавчого регулювання, яка диктує відповідні нормативно-правові і юридичні умови організації державно-приватного партнерства. По-друге, кожна країна має різну специфіку відносин державного і приватного сектору. По-третє, фактор загальнодержавного розвитку економіки також впливає на ефективність та продуктивність партнерських зв'язків між державою і приватним сектором. Враховуючи ці положення доцільним було б дослідити, як, яким чином та на яких умовах відбувається розвиток державно-приватного партнерства в різних країнах Європи, які територіально, а іноді і ментально близькі до України. Таке дослідження дозволить визначити можливості застосування європейського досвіду у вітчизняній практиці.

Першим, на що слід звернути увагу в контексті дослідження європейського досвіду державно-приватного партнерства, це питання принципів його міжнародного функціонування. Так, на рівні усіх європейських країн світу існує певний перелік принципів, яких обов'язково потрібно дотримуватися при організації розвитку державно-приватного партнерства. Основними із них є:

1. Принцип прозорості. Завдяки цьому принципу повинна надаватися повна інформація про практичну реалізацію державно-приватного партнерства усім зацікавленим особам і сторонам.

2. Принцип підзвітності. Держава та приватний сектор зобов'язані звітувати про свою діяльність під час організації ними спільної діяльності у вигляді державно-приватного партнерства. Юридичне закріплення даного принципу відбувається в положеннях і умовах договорів, які укладаються між державою та приватним сектором.

3. Принцип зрозумілості та передбачуваності. Усі умови, які прописуються в різних договорах різних форм організації державно-приватного партнерства мають бути зрозумілими, прозорими, легкими у формулюванні та не нести труднощів у їх опрацюванні будь-якою із сторін.

4. Принцип врахування специфіки діяльності. Організація умов і практична реалізація державно-приватного партнерства має відбуватися із урахуванням умов регіону, країни, території, специфіки галузі.

5. Принцип сталості економічних і фінансових показників. Для ефективного процесу державно-приватного партнерства необхідно враховувати попит на послуги, а також, орієнтуватися на економічний ефект для економіки країни.

6. Принцип гнучкості. Учасники державно-приватного партнерства мають бути готовими до різних внутрішніх умов та повинні швидко реагувати на конкретні фактори зовнішнього середовища.

7. Принцип рівності. Послуги, що створюються у процесі реалізації державно-приватного партнерства мають бути доступними усім категоріям суспільства.

8. Принцип соціального залучення. Для того щоб організувати ефективну реалізацію положень і завдань передбачених створенням державно-приватного партнерства, потрібно залучати до співпраці із державою та приватним сектором різні соціальні групи населення [18].

Успішно інтегрувавши означений перелік принципів Європа почала активно розвивати систему державно-приватного партнерства, саме на таких установчих засадах

Першим вдалим прикладом є досвід Великобританії. Активний розвиток державно-приватного партнерства у цій країні розпочався у 1981 році і пов'язаний був із створенням нової ринково-орієнтовної політики регулювання та планування економічних і фінансових показників. Враховуючи необхідність вдосконалювати систему надання громадських послуг у 1992 році у Великобританії була створена спеціальна фінансова ініціатива приватного характеру під назвою PFI (Private Finance Initiative). Її сутність полягала в залученні приватних інвестицій, які були необхідні для організації будівництва великих державних об'єктів. На той час компенсація витрат приватного сектору відбувалася за рахунок доходу від експлуатації будівлі чи через конкретні стабільні платежі із бюджету. Якщо наводити приклади об'єктів тодішньої форми державно-приватного партнерства в Великобританії, то ними були: школи, лікарні, в'язниці, автомобільні або залізні дороги. Далі відбулося нормативно-правове закріплення даної форми державно-приватного партнерства, що дозволило забезпечити швидкий розвиток державних соціальних і виробничих інфраструктурних об'єктів. Останнє було пов'язано із створенням відповідного Закону «Про приватну фінансову ініціативу». У 1997 році процедурний механізм Private Finance Initiative був змінений, виникли нові критерії, за якими відбувалася практична реалізація державно-приватного партнерства. В той час була створена спеціальна профільна група із висококваліфікованих державних службовців, які займалися питаннями організації допомоги міністерствам та відомствам країни. Останнім найважливім діянням, що вплинуло на формування сучасної системи розвитку державно-приватного партнерства у Великобританії є створення на базі даної профільної групи спеціальної державно-приватної компанії, яка мала назву Partnerships UK[12].

Partnerships UK виступала в якості методологічного центру, який займався управлінням системи державно-приватного партнерства при уряді Великобританії, а також, був структурним підрозділом Міністерства фінансів. Відсоткова доля держави та приватного сектору в компанії розподілялась таким чином: 49% належало державі, 51% – приватному сектору. У подальшому даний центр почав відповідати за реалізацію проектів державно-приватного партнерства у таких сферах як: транспорт, громадські заклади, будівництво житла, охорона здоров'я, освіта, місця для відпочинку, реконструкція закладів та споруд для Міністерства оборони.

Таким чином, представлений досвід розвитку державно-приватного партнерства у Великобританії був реалізований у формі так званих фінансових ініціатив, а також, за рахунок побудови спільного із державою та приватним сектором органу, який забезпечує контроль за партнерством. На нашу думку, доцільним є застосування подібного досвіду в Україні через створення аналогічного за своїми функціями органу, який буде представляти та поєднувати як інтереси держави, так і інтереси приватного сектору, що стане вагомим кроком на шляху успішної реалізації державно-приватного партнерства.

Наступний приклад європейського досвіду розвитку державно-приватного партнерства стосується Німеччини. Початок розвитку державно-приватного партнерства у цій країні припав на проекти кооперативного будівництва. Перші приклади побудови некомерційних будівель на основі приватних ініціатив були реалізовані ще в XIX столітті. Фундаментом подібних проявів державно-приватного партнерства у Німеччині, на той час слугувало обмеження власного бізнесу та отримання низького прибутку приватними фірмами. Внаслідок подібних втрат приватний сектор отримував низку податкових пільг від держави. Більш активний та справедливий процес удосконалення державно-приватного партнерства в Німеччині продовжився із 2002 року за рахунок створення спеціального профільного органу –

Державного комітету із питань державно-приватного партнерства, який реалізовував проекти державного надземного будівництва. В 2003 році у рамках активної діяльності даного комітету було розроблено низку практичних рекомендацій, що врегульовують рамкові угоди. Крім того, з 2004 року в Німеччині почав діяти Інститут державно-приватного партнерства, який координував роботу різних галузевих структур, відповідав за створення платформи, яка повинна була об'єднати фахівців із різних сфер діяльності, мала популяризувати державно-приватне партнерства, а також надавати консультації потенційним партнерам. Цей інститут мав дуже широке і розгалужене представництво, в ньому перебували різні політичні організації, наукові та освітні заклади, різні приватні компанії, які займалися банківською справою, страхуванням, лізингом. Також, до його складу входили консалтингові фірми та низка провідних незалежних експертів із питань розвитку державно-приватного партнерства [32, с. 106–111].

Вагомим кроком в напрямку подальшого вдосконалення стало прийняття в вересні 2005 року федерального Закону «Про стимулювання державно-приватного партнерства і поліпшення нормативних умов для рамкових угод». Цей нормативно-правовий акт дозволив Німеччині значно спростити процес оподаткування проектів державно-приватного партнерства, чітко регламентував різні стандарти створення таких проектів і регулював порядок переходу права на майно, власність. У 2006 році в Німеччині був представлений перелік державних стандартів, які дозволяли оцінювати ефективність проектів державно-приватного партнерства. Знаковим для розвитку державно-приватного партнерства був і 2008-й рік – були схвалені нормативно-правових актів, які регулювали процес укладання рамкових угод, розроблені стратегічні цілі, однією із яких був стрімкий розвиток проектів державно-приватного партнерства на 15-20%. Крім цього, на базі Міністерства фінансів і Міністерства транспорту була створена консалтингова компанія у формі акціонерного товариства державно-



приватного партнерства, яка відповідала за реалізацію консультативної, інформаційної діяльності щодо розробки нових форм партнерства та організації співробітництва держави і приватних партнерів [33].

Щодо сучасних умов розвитку державно-приватного партнерства в Німеччині, то вони здебільшого характеризуються особливим вибором моделей для організації подібного роду співпраці. В Німеччині наразі надають перевагу таким моделям державно-приватного партнерства, які закріплюють остаточне право власності за державою. Серед них основними є: контракти на управління, лізинг, концесійні угоди. За рахунок використання подібних моделей в рамках державно-приватного партнерства приватним партнерам у Німеччині надають право на підтримку об'єкту в належному стані, що передбачений положенням конкретного договору на період від 10 до 30 років. Останнє, на що варто звернути увагу – які проекти державно-приватного партнерства реалізуються в Німеччині. Так, означені проекти представлені в багатьох сферах діяльності серед яких: будівництво, реконструкція різних важливих інфраструктурних будівель, будівництво нерухомого майна різних державних сфер діяльності, таких як, сфери освіти, охорони здоров'я, сфери спортивного виховання і культури. Останнім часом в Німеччині частіше почали реалізовуватися проекти державно-приватного партнерства в сферах промисловості, комунального обслуговування, енергетики, адміністративних і державних послуг, інформаційних технологій та телекомунікацій [27, с. 246–256].

Отже, характерними особливостями досвіду реалізації державно-приватного партнерства у Німеччині є: широка сфера реалізації проектів державно-приватного партнерства, цілісна і впорядкована нормативно-правова база, а також, схожа із досвідом Великобританії ідея щодо необхідної наявності спеціальної організації на базі діючих міністерств, яка б об'єднала інтереси і бажання держави та приватного сектору.

Ще одним прикладом розвитку державно-приватного партнерства серед європейських країн є досвід Франції. У цій країні ще в другій половині XIX століття вже можна було знайти свідчення про розвиток державно-приватного партнерства, яке активно застосовувалось як в транспортній, так і в комунальній сферах. За цей час досить велика кількість залізничних сполучень, трамвайних колій, водопроводів було побудовано із залученням фінансових ресурсів приватного сектора. Останнє відбувалося на основі концесійних угод, що уклалися на довгострокову перспективу, по закінченню яких об'єкти державно-приватного партнерства переходили у власність держави. На сьогоднішній день, концесійна модель залишається однією з найактивніших форм державно-приватного партнерства у Франції. Країна успішно застосовує цю форму взаємодії держави і бізнесу для будівництва та модернізації автошляхів та водопостачання. Проблемним питанням довгий час залишалася децентралізована система управління, яка іноді заважала приймати правильні проекти із причини, що центральні виконавчі органи не мають права втручатися в політику громади. Взаємодія держави та приватного бізнесу у цих обставинах відрізнялася неефективністю та хаотичністю.

З метою подолання означеної проблеми у 2005 році був прийнятий закон, який характерно відрізнявся від законодавства країн-партнерів Франції, якими були Німеччина та Великобританія. Перша характерна риса нового механізму полягала в підтримці державою підприємців. Передбачалось, що новостворена державна структура брала на себе роль «ментора» або «няні». Ця програма мала назву *Mission d'Appui aux PPP* або скорочено *MARPP* та функціонувала в рамках французького Міністерства фінансів. Метою її діяльності стало обслуговування і супроводження проектних робіт та контроль за дотриманням прав інвесторів. Серед завдань *MARPP* слід виокремити: оцінку та визначення доцільності проектних робіт,

пошук приватних експертів, аналіз відповідності проекту державно-приватного партнерства до вимог Міністерства фінансів Франції.

Крім того, на сучасному етапі розвитку державно-приватного партнерства у Франції активно діє механізм «Суспільства змішаної економіки», *Societe d'Economie Mixtes*, мета якого – забезпечення ефективного розвитку концесійних відносин між державою і бізнесом. Згаданий механізм функціонує в трьох сферах діяльності: облаштування земельних ділянок, послуги, які стосуються місця проживання громадян та розвиток адміністративних і державних послуг. Наразі цей проект налічує понад 40 видів робіт і послуг, серед яких є будівництво і підтримка об'єктів комунальної сфери, облаштування зон паркування для автомобілів, збір і переробка сміття, а головною його особливістю є жорстка конкуренція при укладанні угод державно-приватного партнерства. Останнє в значній мірі позитивно позначається на майбутніх партнерських відносинах держави і бізнесу та сприяє підвищенню ефективності їх взаємодії [44].

Таким чином, досвід застосування різних інструментів для налагодження роботи механізму державно-приватного партнерства у Франції є схожим із досвідом Німеччини та Великобританії. Він передбачає створення окремої організаційної структури для покращення взаємодії держави і приватного сектору, активне застосування концесій, що притаманне більшості країн Європи.

Ще одним досить «тернистим», але показовим у налагодженні механізмів державно-приватного партнерства є шлях Польщі. Як і більшість країн, у Польщі головна мотивація залучення до співпраці із державою можливостей приватного сектору полягає в тому, що порівняно із сучасними вимогами, центральний та місцевий бюджети мають обмежені можливості щодо розвитку інфраструктури та покращення якості суспільних послуг. Зокрема, найважливіше залізничне сполучення країни було встановлене за схемою концесії. Так, після здобуття незалежності у 1918 р. польський уряд

намагався залучити місцеві органи влади та приватний капітал до розвитку місцевих залізниць. Подібна можливість реалізації міжвідомчих державних проектів з'явилася лише після 1989 р., що було пов'язано з крахом комуністичної системи, відновленням демократичного управління та побудовою ринкової економіки.

Формування партнерства держави і приватного сектору в сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг в новітній історії Польщі можна поділити на два ключових періоди: до 2005 року і після цієї дати. Перший період характеризувався тим, що утворення та реалізація проектів державно-приватного партнерства відбувалися практично без наявності спеціального закону про державно-приватне партнерство. Взаємини названих суб'єктів регулювалися двома основними шляхами – специфічним законодавством, що визначало принципи партнерства між державою і приватним сектором, використання яких залежало від галузі, де планувалося сформувати державно-приватне партнерство, та використанням загальних правил щодо економічної діяльності національного сектора.

Після прийняття закону про державно-приватне партнерство в 2005 році ситуація змінилася незначно. Не дивлячись на те, що відповідним законом була врегульована процедура реалізації проектів державно-приватного партнерства з метою сприяння швидкого розвитку подібних структур, жоден договір з державно-приватного партнерства не був укладений. Це було пов'язано з такими факторами як: надмірні обмеження, важкий регуляторний тягар, нестача необхідних підзаконних актів, брак фінансування на виконання необхідного аналізу перед започаткуванням проекту державно-приватного партнерства тощо.

З метою усунення названих недоліків в Польщі у 2009 році були прийняті два нормативно-правові акти, які до сих пір складають основу правового забезпечення та формування державно-приватного партнерства –

Закон «Про державно-приватне партнерство» від 19 грудня 2008 року; Закон «Про концесії на будівельні роботи та послуги» від 9 січня 2009 року.

Також у 2008 році був створений центр державно-приватного партнерства, що є неприбутковою громадською організацією, заснованою державою та приватними компаніями, включаючи банки, юридичні фірми, консалтингові компанії, будівельні фірми, агентства регіонального розвитку, фонди, асоціації, з метою створення та розвитку польського ринку державно-приватного партнерства. Ідея щодо її створення базувалася на моделі британської Taskforce. Серед функцій центру варто відзначити: організацію освітнього процесу; підготовку досліджень, аналізу та звітів; забезпечення співпраці з органами державної влади; моніторинг польського ринку та ведення бази даних проектів державно-приватного партнерства. Проте, діяльність таких структур, на наше переконання, не замінює необхідність створення уповноваженого державного органу з питань державно-приватного партнерства, а тільки частково вирішує проблеми підтримки його механізмів реалізації.

Отже, дослідження процесів розвитку державно-приватного партнерства в Польщі, дає можливість констатувати, що незважаючи на створені умови для розвитку такого партнерства, воно не отримало ще належного поширення як на загальнодержавному, так і на локальному рівнях. Причинами є: нестача інформаційного забезпечення такого співробітництва; відсутність центрального спеціалізованого органу державної влади з питань державно-приватного партнерства, який володіє повноваженнями оперативного вирішення проблем, що можуть виникати при укладанні угод; низька якість таких проектів через відсутність досвіду тощо [49].

Проаналізувавши стан розвитку державно-приватного партнерства в країнах Європи, можна зазначити, що для Німеччини, Великобританії та Франції, що мають високий рівень розвитку державно-приватного партнерства, характерними особливостями є: широка сфера реалізації

проектів державно-приватного партнерства, цілісна і впорядкована нормативно-правова база; створення окремої організаційної структури для покращення взаємодії держави і приватного сектору; активне застосування концесій. Розвиток державно-приватного партнерства в Польщі, не дивлячись на позитивні моменти його реалізації, характеризується неповною урегульованістю всіх «гострих» питань, які обумовлені відсутністю центрального спеціалізованого органу державної влади з питань державно-приватного партнерства. Підсумовуючи, варто зазначити, що досвід Польщі є в певній мірі «упереджувачим» для України, а такі країни як Великобританія, Німеччина та Франція мають слугувати для вітчизняної економіки взірцем формування та налагодження механізмів державно-приватного партнерства. Варто зазначити, що процес адаптації вищезгаданого досвіду країн Європи до економічної практики України потребує комплексного підходу, із обов'язковим врахуванням національних особливостей.

## **РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК ТА ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ**

### **3.1. Стан та особливості вітчизняного державно-приватного партнерства**

Державно-приватне партнерство, особливо для країн пострадянського простору на даний момент є таким інструментом налагодження взаємодії державного та приватного секторів, який, хоча і є вживаним, але не в повній мірі розкритим в частині свого значного позитивного потенціалу. Останнє засвідчують різні статистичні показники розвитку державно-приватного партнерства, а також проблеми його розвитку у практиці пострадянських країн. В цій ситуації, Україна теж має схожу «симптоматику», яка втілюється у тенденціях та особливостях розвитку державно-приватного партнерства.

Перше, на що слід звернути увагу при аналізі стану державно-приватного партнерства в Україні – це визначення головних особливостей функціонування даного механізму. На даний момент, вітчизняна система розвитку державно-приватного партнерства має такі характерні ознаки як:

1. Основна вимога до сучасних проектів державно-приватного партнерства – це забезпечення ефективності. Проект створений в ході реалізації умов державно-приватного партнерства має нести більшу ефективність, аніж в разі здійснення такого проекту винятково представниками держави.

2. Сучасні проекти державно-приватного партнерства в Україні мають часову ознаку тривалості, яка сягає від 5 до 50 років дії згідно з умовами чинного законодавства.

3. Обов'язковим в державно-приватному партнерстві в Україні є фінансування проекту зі сторони приватного партнера.

4. В будь-яких проектах державно-приватного партнерства мають бути чітко визначені основні ризики для діяльності державного та приватного партнера, а також, має бути розмежована відповідальність між ними.

5. Основною формою реалізації державно-приватного партнерства в Україні є концесія, яка є найбільш популярною формою реалізації означених проектів.

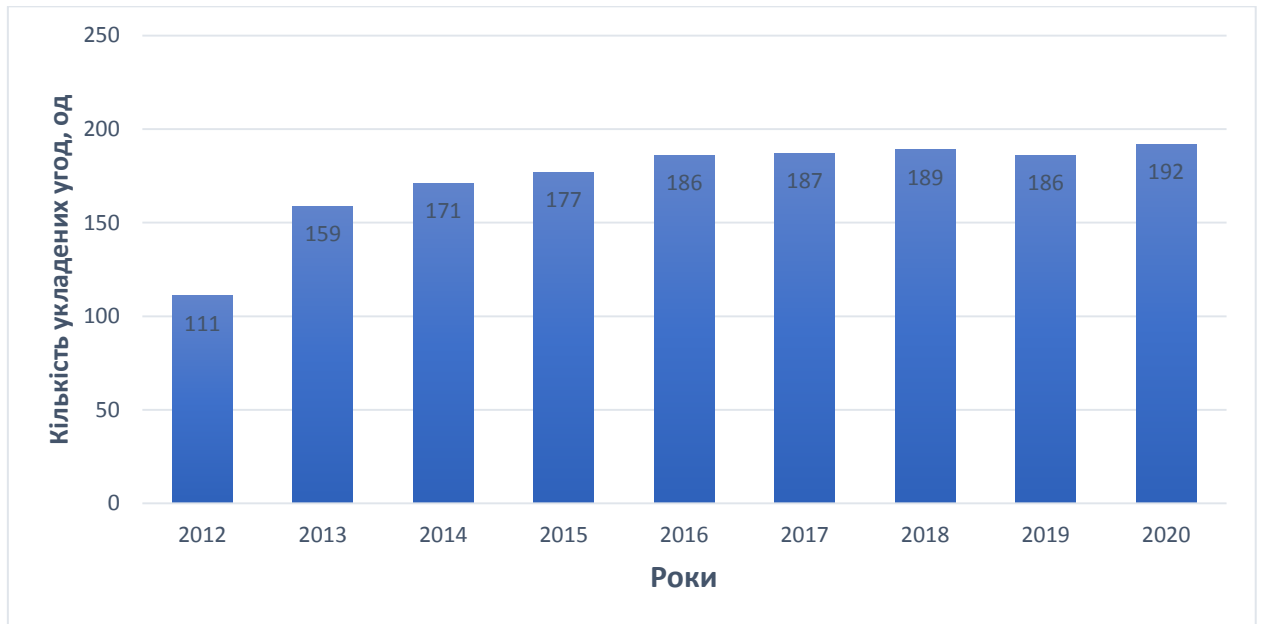
6. Основними сферами реалізації державно-приватного партнерства є: виробництво, виробнича інфраструктура; робота із енергетичним сектором і сектором машинобудування; агропромисловість; будівництво інфраструктурних об'єктів; реконструкція важливих соціальних об'єктів таких як система водопостачання, система виведення побутових відходів; організація соціального захисту населення у таких компонентах як освіта, наука, культура, туризм, спорт, охорона здоров'я; розвиток інноваційних і інформаційних технологій та розвиток природно-заповідних зон [3].

Орієнтуючись на визначені характеристики розвитку державно-приватно партнерства, можна констатувати, що Україна в контексті застосування різних його форм є доволі консервативною державою. Якщо говорити про аргументи на користь подібної вітчизняної моделі державно-приватного партнерства, то варто відмітити, що в ній зроблені акценти на більш активну участь саме приватного сектору. Так, приватний сектор має обов'язково брати участь у фінансуванні та сприяти збільшенню ефективності проекту державно-приватного партнерства. Щодо сфер практичної реалізації державно-приватного партнерства, то в Україні в цьому контексті немає суттєвих проблем, присутні активні дії щодо застосування даного інструменту в різних сферах діяльності.

Брак статистичних даних, на жаль, не дає можливості всебічно охарактеризувати стан поширення та розвитку державно-приватного партнерства в Україні. Наявна статистична інформація засвідчує, позитивну

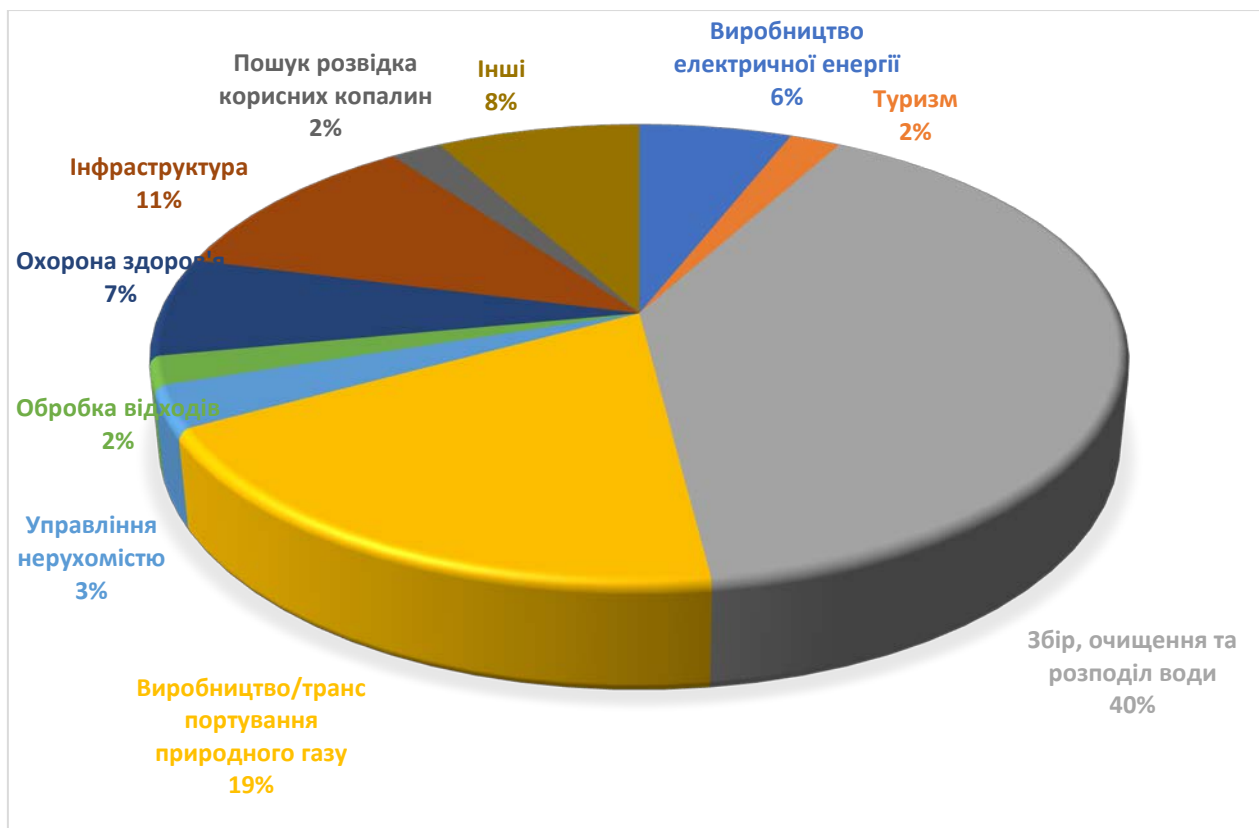


динаміку в кількості укладених угод про реалізацію механізмів державно-приватного партнерства. Так, як бачимо із рис. 3.1, протягом 2012-2020 рр. зростання склало 75%.



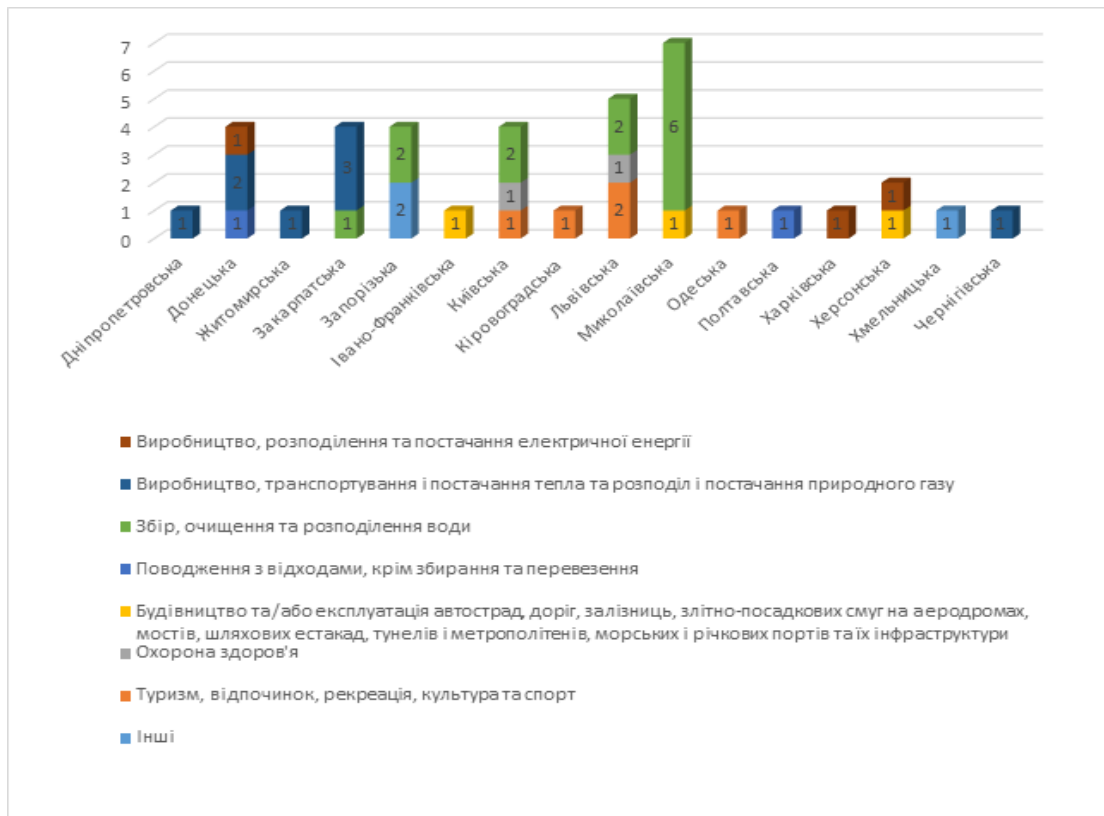
**Рис. 3.1 Динаміка кількості підписаних угод про реалізацію проектів державно-приватного партнерства в Україні за 2012-2020 роки [20]**

Аналізуючи розподіл угод державно-приватного партнерства в Україні за галузями та сферами діяльності (рис. 3.2), можна відзначити, що 25 з 58 угод державно-приватного партнерства в Україні, тобто 40% від загальної кількості, станом на 1 січня 2019 р. були пов’язані зі збиранням, очищенням та розподілом води. Іншими найпоширенішими сферами реалізації проектів державно-приватного партнерства були – виробництво, транспортування природного газу – 19% від загальної кількості угод, інфраструктура та виробництво електричної енергії – 7% та 6% відповідно [20].



**Рис. 3.2 Розподіл угод державно-приватного партнерства в Україні за галузевою спрямованістю станом на 1 січня 2019 р. [20]**

Останні статистичні дані показали, що станом на 01.01.2021 на умовах державно-приватного партнерства було укладено 192 договори, з яких реалізується 39 договорів (29 – концесійних договорів, 6 – договорів про спільну діяльність, 4 – інші договори), 153 договорів не реалізується (118 – не виконується, 35 – розірвані / закінчився термін дії). На рис 3.3 представлена статистика укладених договорів державно-приватного партнерства, що реалізується в областях України станом на 1 січня 2021 року [45].



**Рис. 3.3 Статистика укладених договорів державно-приватного партнерства, що реалізується по областях України станом на 01.01.2021р. [45]**

Як бачимо із рис.3.3, лише п'ята частина укладених договорів державно-приватного партнерства реалізується на цей час. Найбільше реалізованих проектів є в таких сферах як: збір, очищення та розподілення води і виробництво та постачання тепла та природнього газу, найменше реалізованих проектів – в сфері охорони здоров'я. За територіальним розподілом реалізації проектів державно-приватного партнерства переважають Миколаївська та Львівська області – 7 та 5 проектів відповідно.

Як бачимо, статистичні дані не є досить обнадійливими щодо розвитку приватно-державного партнерства в Україні. Перспективними та такими, які здатні забезпечити прорив в означеній сфері, дослідники вважають зміни у нормативно-правовому регулюванні, які відбулися у 2018 році і були із питаннями концесії та інституційних рамок управління державно-приватного партнерства в Україні. Індекс моніторингу реформ VoxUkraine продемонстрував позитивні очікування від змін в Законі України

«Про державно-приватне партнерство» і Законі України «Про концесію». Крім того позитивну оцінку експертів отримали нормативно-правові акти, що встановлюють методологічні засади розрахунку концесійних платежів та інші законодавчі зміни, зокрема ті, що стосуються розробки конкретних методологій оцінки співвідношення «ціна-якість» для державно-приватного партнерства [4].

Саме ці зміни у вітчизняному законодавстві забезпечили покращення показників з бенчмаркінгу (рис 3.4) [4].



**Рис. 3.4 Тематичні показники державно-приватного партнерства в Україні [43]**

Як бачимо, на рис.3.4 представлені 4 тематичні напрямки, кожен з яких оцінювався за визначеними експертами комісії ознаками та поділявся на середні показники в світі, регіоні та за групами доходу: підготовка державно-приватного партнерства; забезпечення державно-приватного партнерства; управління договорами державно-приватного партнерства; ініціативними пропозиціями державно-приватного партнерства. Місце України в означених «рубриках» розвитку державно-приватного партнерства знаходиться або в межах середніх показників, або незначно відстає від них.

Аналізуючи стан державно-приватного партнерства в Україні варто зазначити про визначальну роль двох важливих організацій, які є структурними одиницями органів державної влади. Цими організаціями є Проектний офіс з розвитку державно-приватного партнерства при

Міністерстві інфраструктури України та Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства. Розглянемо сутність, функціональний механізм та вплив кожного із цих організаційних утворень на стан державно-приватного партнерства в Україні.

Так, Проектний офіс з розвитку державно-приватного партнерства при Міністерстві інфраструктури України був створений у 2016 році за підтримки американського фонду Western NIS Enterprise Fund. Основним завданням даного офісу є забезпечення швидкого і ефективного розвитку державно-приватного партнерства в Україні. Це завдання реалізується через вдосконалення чинного вітчизняного законодавства, яке регулює питання функціонування державно-приватного партнерства, та реалізацію трьох важливих пілотних проектів. Цими проектами були: проект концесії «Морський торговельний порт Чорноморськ»; проект концесії Стивідорна компанія «Ольвія»; проект концесії «Херсонський морський торговельний порт». Ключовими аргументами на користь практичної реалізації подібних проектів стали стабілізація економічного розвитку, запуск механізму соціального інвестування та досягнення економічного лідерства України на міжнародній арені.

Стосовно ролі Українського центру сприяння розвитку публічно-приватного партнерства, то його основна функція полягає в забезпеченні стабільного і планомірного розвитку проектів державно-приватного партнерства у вітчизняній економіці. Основними завданнями центру є:

- ✓ надання послуг, які стосуються розробки та супроводження різних інноваційних і інвестиційних проектів, а також, відповідне забезпечення захисту інтересів держави і приватного сектору;

- ✓ організація збору і аналізу громадської думки стосовно деталізації ролі та позиції держави та приватного сектору в контексті розвитку, реалізації важливих соціальних проектів;

- ✓ ведення процесів інформаційно-аналітичного та технічного супроводження ринку проектів державно-приватного партнерства, а також, активне залучення в цю сферу різних технологій;
- ✓ координація діяльності учасників проектів державно-приватного партнерства в контексті їх забезпечення методичною і організаційною підтримкою;
- ✓ розробка проектів законів, нових нормативно-правових актів у сфері регулювання державно-приватного партнерства;
- ✓ проведення експертизи проектів державно-приватного партнерства, які були реалізовані в рамках чинного законодавства;
- ✓ здійснення підготовки професійних кадрів, які братимуть участь у організації роботи сфери державно-приватного партнерства;
- ✓ організація різних заходів, наприклад, круглі столи, конференції, семінари, які мають на меті поширення державно-приватного партнерства в Україні і генерація нових ідей задля його розвитку в майбутньому;
- ✓ участь у представництві української моделі державно-приватного партнерства на міжнародній арені і на рівні міжнародних організацій [46].

На нашу думку, ці дві організаційні структури зараз відіграють важливу роль у забезпеченні розвитку державно-приватного партнерства. Кожна із них займає свою власну «нішу» в рамках функціонального механізму державно-приватного партнерства. Більш вагомий вклад звісно був реалізований Українським центром сприяння розвитку публічно-приватного партнерства, адже, його діяльність направлена на більш ширший функціонал та виконання більшої кількості завдань.

Наступним аспектом, який деталізує стан державно-приватного партнерства в Україні є питання його інституційного забезпечення. Ключовим державним органом, який надає активну підтримку у інституційному забезпеченні державно-приватного партнерства є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Міністерство

здійснює активну державну політику щодо зміцнення позицій державно-приватного партнерства в Україні на відповідних засадах за рахунок:

- стабільної перевірки виконання умов і положень договорів учасниками державно-партнерських відносин;
- збору, обробки та аналізу інформації для громадськості щодо розвитку та практичної реалізації існуючих проектів державно-приватного партнерства;
- моніторингу чинних та вже реалізованих договорів державно-приватного партнерства щодо дотримання ними вимог чинного законодавства;
- ведення обліку договорів державно-приватного партнерства, створення відповідної бази даних;
- організації тренінгів, семінарів та спеціальних профільних заходів щодо правильної організації та ведення процесу виконання угод державно-приватного партнерства;
- моніторингу ефективності центральної, регіональної і муніципальної влади у контексті їх успіху у реалізації проектів державно-приватного партнерства;
- моніторингу та аналізу ризиків, які стосуються як державних, так і приватних партнерів, що у підсумку впливають на якість формування державно-партнерських відносин [1, с. 10-13].

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України вдало доповнює роботу Українського центру сприяння розвитку публічно-приватного партнерства. В ході проведення дослідження цих двох організаційних структур, можна відмітити схожість їх функціональних механізмів та той факт, що вони відіграють важливу роль у формуванні нинішньої вітчизняної моделі державно-приватного партнерства. Одним із останніх аспектів, які характеризують сучасний стан державно-приватного партнерства України є аналіз системи нормативно-правового регулювання.

Інструмент державно-приватного партнерства в Україні регулюється низкою законів та інших нормативно-правових актів, однак, на нашу думку, не є досконалим. Основу правового регулювання державно-приватного партнерства в Україні складають такі закони та нормативно-правові документи як:

- ✓ Господарський кодекс України;
- ✓ Цивільний кодекс України;
- ✓ Закон України «Про державно-приватне партнерство», котрий формує загальні положення щодо регулювання різних процедур, котрі присутні в даній сфері, визначає трактування основних елементів державно-приватного партнерства та загалом, формує цілісне юридичне обґрунтування даного явища на теренах України;
- ✓ Закон України «Про концесію», який здійснює правове регулювання та регламентацію практичного використання однієї із найпопулярніших форм державно-приватного партнерства в Україні;
- ✓ Постанови Кабінету Міністрів України, котрі уточнюють різні положення та практичні аспекти, що стосуються питання утворення концесійних договорів;
- ✓ Накази Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, які здебільшого носять методичний характер та вносять певні точкові корективи і надають рекомендації з приводу роботи механізму державно-приватного партнерства в Україні [25].

Представлена нормативно-правова база, яка регулює питання функціонування державно-приватного партнерства в Україні, на нашу думку, потребує вдосконалення. Потрібно створювати відповідні закони, які б регулювали інші існуючі форми державно-приватного партнерства. Це дозволить уникати різних правових злочинів, пов'язаних із недосконалістю чинного законодавства в сфері державно-приватного партнерства.



Отже, підводячи підсумки, можна визначити такі особливості розвитку вітчизняного державно-приватного партнерства: початок становлення відповідної до світового рівня нормативно-правової та законодавчої бази для регулювання державно-приватного партнерства; створення окремих інститутів підтримки учасників державно-приватного партнерства, за допомоги міжнародних організацій, що є механізмом стабілізації економічного розвитку, соціального інвестування та досягнення економічного лідерства України на міжнародній арені.

### **3.2. Проблеми розвитку державно-приватного партнерства в Україні**

Стан розвитку державно-приватного партнерства в Україні, виходячи із попереднього аналізу є незадовільним. Не дивлячись на наявність в системі державно-приватного партнерства певної кількості позитивних атрибутів, саме проблеми поширення державно-приватного партнерства різного характеру, масштабу та контексту заважають його стабільному і планомірному розвитку.

Основні проблеми розвитку державно-приватного партнерства в Україні, на наше переконання, стосуються питань децентралізації влади. Аналіз наукових джерел із обраної проблематики дозволив виділити такі основні із них:

1. Наявність ризику втрати контролю над об'єктами, які мають статус державної та муніципальної власності. Виникнення даної проблеми в умовах децентралізації влади в Україні пов'язано із тим, що сам механізм законодавчого регулювання питань контролю об'єктів державно-приватного партнерства не є досконалим. У вітчизняному законодавстві відсутні чіткі

положення щодо регулювання подібних ситуацій, що, в свою чергу, може спричинити труднощі в управлінні тими чи іншими об'єктами.

2. Слабка кваліфікованість державних чиновників та державних службовців. Однією із проблем ефективної системи державно-приватного партнерства в умовах децентралізації влади в Україні є те, що державні службовці не володіють необхідною кількістю знань, вмінь та навичок для роботи в такій системі. Це пов'язано із недосконалістю нинішньої системи навчання державних службовців, яка не передбачає вивчення державно-приватного партнерства як окремого, важливого навчального блоку для ефективної його організації в межах державної служби.

3. Наявність розбіжностей у інтересах, цілях, бажаннях представників органів державної влади і приватних підприємців. Причинами виникнення такої проблеми є небажання держави активно використовувати певні пільги для приватних осіб, що активно співпрацюють з державою. Також, держава не пропонує й інші види заохочень, які б значно вплинули на суміжність їх інтересів із інтересами приватних осіб підприємців або знаходження своєрідних «точок дотику», тобто компромісів.

4. Проблеми спричинені низькою якістю роботи приватних партнерів. Якщо усі попередні три групи проблем в контексті їх огляду у рамках децентралізації влади в Україні стосувалися представників органів державної влади, то дана група проблем своєю природою має дії приватних партнерів. До подібних проблемних аспектів можна віднести: можливі помилки в проектуванні та будівництві, які можуть мати різних характер впливу, масштаб, збитки та конкретний часовий фактор їх вирішення; проблеми із недотриманням фінансових зобов'язань, котрі можуть бути пов'язані із бажанням приватних партнерів повернути фінансову махінацію або корупційне діяння; слабкий організаційний, фінансовий план роботи приватних партнерів, який стосується неправильної організації підприємством власної роботи в періоди тимчасових криз, інфляції тощо;

проблема можливої руйнації об'єктів, які експлуатуються в ході організації державно-приватного партнерства; проблеми зниження попиту на послугу, продукцію через неякісну та слабку маркетингову компанію приватного партнера [21].

Означені проблеми проявляються виключно в контексті децентралізації влади в Україні. До аналізу та формування можливих шляхів вирішення даних проблем потрібно підходити з точки зору комплексності. Варто мати на увазі, що вирішення однієї із названих проблем не призведе до значного покращення загальної ситуації та не забезпечить розвиток державно-приватного партнерства в умовах децентралізації влади в Україні на якісно новій основі.

Більш глобальними проблемами розвитку державно-приватного партнерства в Україні, на нашу думку, є наступні:

1. Відсутність використання ефективних управлінських підходів до організації роботи над проектами державно-приватного партнерства з боку приватних партнерів. В Україні присутні випадки низької ефективності реалізації того чи іншого проекту державно-приватного партнерства, через використання приватними партнерами неефективних управлінських підходів до організації процесу управління проектом.

2. Відсутність сприятливого інвестиційного клімату в Україні. Загальновідомо, що інвестиційний клімат є одним із каталізаторів успіху державно-приватного партнерства. Через його несприятливість у приватних партнерів часто виникає невпевненість з приводу власного виконання фінансових зобов'язань, особливо у довгострокових проектах державно-приватного партнерства. Такий суттєвий недолік нинішньої економічної системи України спричиняє слабку обґрунтованість та низьку окупність інвестицій, які використовуються для реалізації проектів державно-приватного партнерства.

3. Недосконалість положень Бюджетного кодексу України. Основна проблема недосконалості його положень проявляється в тому, що він не передбачає можливість отримання гарантій і компенсацій збитків для приватного партнера, в разі відсутності належного попиту на товари, послуги порівняно із плановими показниками. Також, така ситуація має негативний огляд з точки зору невиконання державою її зобов'язань, котрі були прописані в договорі щодо реалізації проектів державно-приватного партнерства.

4. Відсутність гарантій виконання фінансових зобов'язань. Виконання фінансових зобов'язань проектів державно-приватного партнерства має супроводжуватися збоку держави протягом всього терміну реалізації подібних проектів. Також, тут варто зазначити про необхідність обов'язкової процедури затвердження бюджету та внесення необхідних змін за рахунок корегування бюджетних програм. Названі аспекти сприятимуть забезпеченню фінансової надійності проектів державно-приватного партнерства.

5. Відсутність митних і податкових пільг для реалізації проектів державно-приватного партнерства на загальнодержавному рівні. Останнє значно знижує інвестиційну привабливість проектів державно-приватного партнерства та наносить нищівний удар по рівню залученості приватних партнерів.

6. Низька активність держави з приводу підвищення стандартів якості і підвищення вимог до тих товарів або послуг, які популяризуються приватним партнером за умовами договору проекту державно-приватного партнерства. Якщо держава не прагне до підвищення рівня якості товарів і продуктів до міжнародних стандартів – це завжди зумовлює застій та стагнацію у розвитку будь-яких систем. Державно-приватне партнерство в цьому розумінні не є виключенням.

7. Несправедлива система правосуддя проектів державно-приватного партнерства. В Україні нинішня система правосуддя не дозволяє приватному партнеру бути повністю впевненим в тому, що його інтереси та права будуть захищатися в контексті принципів рівності, справедливості та об'єктивності. Така ситуація виникає через те, що держава часто сама створює проблеми, пов'язані із невиконанням власних зобов'язань.

8. Високий рівень корупції в органах державної влади. Дана проблема істотно впливає на цінову політику проектів державно-приватного партнерства саме з боку приватних партнерів, робить їх значно дорожчими для приватних партнерів, створює для них відповідні економічні та фінансові труднощі. Ця проблема за собою тягне зниження загальної кількості реалізованих проектів державно-приватного партнерства.

9. Відсутність обґрунтованої системи законодавчого регулювання феномену державно-приватного партнерства. В Україні, на жаль, на даний момент, немає відповідних нормативно-правових актів, які б регулювали всі існуючі форми прояву державно-приватного партнерства. Наприклад, наразі в Україні є тільки закон про регулювання концесії, як однієї із форм державно-приватного партнерства. Необхідно створювати окремі обґрунтовані та чіткі нормативно-правові акти для кожної із існуючих форм державно-приватного партнерства, такі як лізинг, оренда, спільна діяльність, управління майном і інвестиційний договір.

10. Недобросовісна конкуренція в системі державно-приватного партнерства. Так, нинішній стан розвитку державно-приватного партнерства не дозволяє брати участь у подібних проектах малому і середньому бізнесу, що звичайно знижує загальну активність щодо появи і успішної реалізації таких проектів в Україні [7; 27].

Наявність перелічених проблем свідчить про те, що Україні потрібно шукати комплексні рішення щодо їх вирішення, які б дозволили державно-приватному партнерству виявити всі свої переваги та стати трендом у

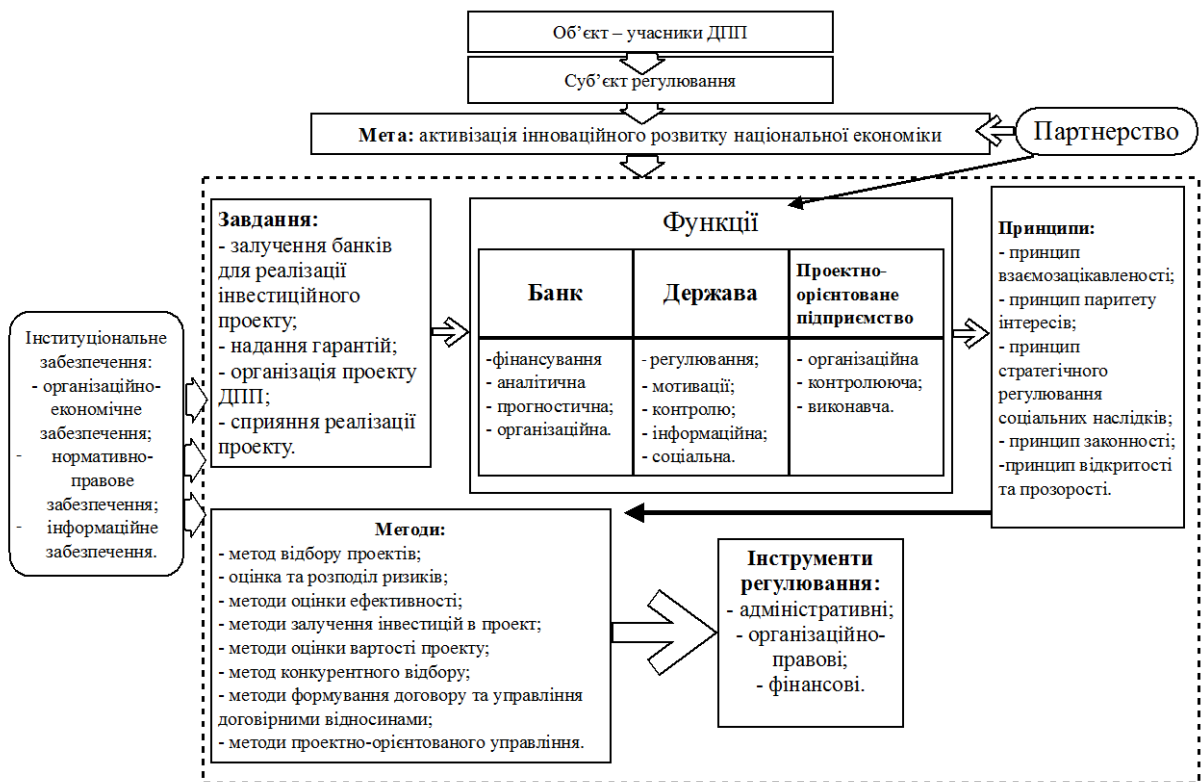
налагодженні відносин між державою та бізнесом. Одним із варіантів розвитку подій можна вважати створення відповідної стратегії розвитку державно-приватного партнерства на 5-10 років, яка б мала конкретні чіткі положення щодо вирішення всіх вищезгаданих проблем. Інший варіант може стосуватися адаптації досвіду зарубіжних моделей розвитку державно-приватного партнерства, що також може вирішити вищезгадані проблеми даної системи.

Отже, на наше переконання, головними проблемами розвитку державно-приватного партнерства в Україні є: високий рівень корупції в органах державної влади; відсутність сприятливого інвестиційного клімату в Україні, який є одним із каталізаторів успіху державно-приватного партнерства; низька активність держави з приводу підвищення стандартів якості і підвищення вимог до тих товарів або послуг, які популяризуються приватним партнером за умовами договору проекту державно-приватного партнерства; відсутність гарантій виконання фінансових зобов'язань, які мають сприяти забезпеченню фінансової надійності проектів державно-приватного партнерства.

### **3.3. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інноваційної складової економіки України**

Сутнісне значення та функціональний потенціал явища державно-приватного партнерства має велику кількість практичних проявів. Державно-приватне партнерство може використовуватися як інструмент для розвитку регіонів, як інструмент для розвитку окремих сфер діяльності, а також може знайти свого застосування в якості механізму активізації інноваційної складової економіки України.

Досліджуючи державно-приватне партнерство, саме як механізм для активізації інноваційної складової економіки України, потрібно звернути увагу на декілька важливих моментів. По-перше, це сама сутність державно-приватного партнерства в контексті його застосування у якості даного механізму. Тут варто акцентувати увагу на тому, що державно-приватне партнерство здатне бути своєрідним інструментом для максимізації участі бізнес-сектору у розвитку і активізації інноваційних процесів в Україні. Бізнес, приватний сектор працюючи разом із державою може забезпечити створення системи інноваційно-інвестиційної безпеки, що є вкрай важливим для стабілізації загальноекономічного стану країни. По-друге, потрібно звернути увагу на загальну структуру організації державно-приватного партнерства як механізму, який активізує інноваційну складову економіки України (рис. 3.2).



**Рис. 3.5** Схема застосування державно-приватного партнерства як інструменту для активізації інноваційної складової економіки України [47]

Аналізуючи рис. 3.5, можна зазначити, що для ефективної реалізації державно-приватного партнерства як механізму активізації інновацій, необхідно враховувати низку аспектів. Першим, на що слід акцентувати увагу – це питання джерел фінансування проектів державно-приватного партнерства, які направлені на створення та розвиток інновацій. Для того щоб успішно забезпечити процес фінансування інноваційних проектів державно-приватного партнерства, на наше переконання, необхідно приділити особливу увагу ролі кредитних організацій. Держава повинна стимулювати розвиток подібних організацій з метою їх активного залучення для фінансування тих галузей і сфер економіки, в яких необхідно створювати або поширювати інноваційні проекти. Кредитні організації, в цьому випадку, наприклад, банки, можуть створювати спеціальні програми гарантування банківських кредитів, відповідати за складання бізнес-планів інноваційних проектів. Останнє дозволить підвищити рівень якості укладених угод державно-приватного партнерства, значно знизити кредитні ризики та загалом удосконалити механізм усієї системи управління.

Наступним важливим аспектом забезпечення механізму використання державно-приватного партнерства в якості інструменту активізації інноваційної складової економіки України є деталізація та розподіл функціональних обов'язків. З цією метою необхідним є правильний розподіл функцій між учасниками даного процесу. Як зазначалося вище, банківські установи в цьому випадку можуть виконувати функції фінансування, прогнозу, аналізу та організації. Однак, головним в їх функціональному механізмі слід вважати саме функцію фінансування. Щодо ролі та функцій держави, то в даному механізмі вона виконуватиме такий перелік завдань як: реалізація регулятивної функції, мотивація приватного сектору та банків до взаємодії, контроль, забезпечення якісним і швидким процесом інформаційного забезпечення та виконання соціальної функції, що дозволить



направляти інтереси приватних партнерів на реалізацію суспільних цілей із наявною вигодою для кожного учасника даного процесу.

Стосовно основних принципів побудови такого механізму, то ними є: принцип взаємозалежності, принцип паритету інтересів, принцип стратегічного регулювання соціальних наслідків, принцип законності і принципи відкритості та прозорості. Дотримання принципу взаємозалежності забезпечить комплексний характер в напрямку активізації інноваційної складової економіки, адже дія кожного із учасників цього процесу є важливою для загального досягнення успіхів та реалізації поставлених цілей. Принцип паритету інтересів засвідчує, що банки, держава і приватні особи або бізнес-сектор мають отримувати однакову вигоду від реалізації подібних проектів. Ситуація нерівномірності вигод та «дивідендів» є небажаною. Виконання принципу стратегічного регулювання соціальних наслідків дозволить державі реагувати на можливі результати реалізованого інноваційного проекту державно-приватного партнерства. Повинні бути опрацьовані різні сценарії реагування суспільства на створення нових інновацій від держави та приватного сектору. Щодо принципів законності, відкритості та прозорості, то вони є базовими для більшості явищ, які відбуваються на рівні взаємодії держави та приватного секторів. У зв'язку із цим, процес реалізації проектів державно-приватного партнерства має виконуватися у відповідності до положень чинного законодавства і легко контролюватися громадськістю.

Щодо методів та інструментів, які забезпечують підтримку процесу використання державно-приватного партнерства, як механізму для активізації інноваційної складової економіки України, то тут варто використовувати їх виважено, точково та в залежності від потреб і цілей. Адже, сам механізм державно-приватного партнерства є багатоцільовим та дуже функціональним явищем, що , зумовлює необхідність використання

цілої сукупності різних видів методів та інструментів для ефективного функціонування окремих структурних елементів цілісної системи.

Важливим питанням використання державно-приватного партнерства як механізму активізації інноваційної складової економіки, є його реалізація на регіональному рівні, що мультиплікує позитивні зміни на рівні всієї національної економіки. Аналізуючи низку наукових джерел, вдається можливим систематизувати основні напрямки успішної реалізації інноваційних проектів державно-приватного партнерства на регіональному рівні. З цією метою необхідно:

- детально вивчити світовий досвід реалізації подібних проектів та виокремити ряд вдалих та можливих у використанні особливостей їх практичної реалізації;
- побудувати чітку і обґрунтовану систему законодавчого регулювання і методичного забезпечення державно-приватного партнерства, яка дозволить контролювати організаційний, функціональний, фінансовий аспекти подібних інноваційних проектів;
- за рахунок реалізації подібних проектів створити відповідний позитивний результат для суспільства та громадськості;
- залучати приватних партнерів для розвитку інфраструктури з метою стимулювання їх інтересів до подальшого поширення інноваційних проектів [30].

Таким чином, можемо констатувати, що використання державно-приватного партнерства як механізму для активізації інноваційної складової економіки України є необхідним та досить реальним процесом. Основними складовими механізму, які здатні забезпечити підвищення інноваційної спрямованості економіки є: залучення кредитних організацій, як джерел фінансування проектів державно-приватного партнерства; деталізація та розподіл функціональних обов'язків між учасниками процесу. Державно-приватне партнерство можна активно використовувати для створення

інновацій в будь-яких сферах діяльності, які мають найбільший вплив на економіку держави. До цих сфер діяльності можна віднести: сферу охорони здоров'я, освіти і науки, вугільної промисловості, транспортної інфраструктури та виробничу сферу тощо. Дотримуючись певних правил та реалізуючи даний процес поступово, планомірно і структуровано можна досягти значних успіхів в означеній сфері.

### **3.4. Рекомендації щодо перспектив застосування державно-приватного партнерства в Україні**

Провівши аналіз функціонування системи державно-приватного партнерства в Україні, дослідивши її стан та особливості ідентифікувавши основні проблеми, які заважають розвитку, нами були сформовані деякі попередні висновки. По-перше, функціональний механізм державно-приватного партнерства в Україні має достатній потенціал для розвитку та досягнення міжнародного рівня якості. По-друге, сучасний стан державно-приватного партнерства в Україні є незадовільним. По-третє, проблеми розвитку державно-приватного партнерства не дозволяють виявити весь його значний потенціал у врегулюванні відносин державного і приватного секторів. Останнє ставить перед теорією та практикою проблему знаходження найдієвіших напрямів переформатування існуючих механізмів державно-приватного партнерства в Україні з метою забезпечення економічного зростання.

Отже, для забезпечення і досягнення позитивних результатів у подальшому розвитку державно-приватного партнерства в Україні необхідними є наступні першочергові кроки:

1. Створення нового міністерства. В рамках розробки та активної реалізації положень державної політики щодо розвитку державно-приватного

партнерства, в Україні необхідно створити спеціальне профільне міністерство. Його функціональна роль полягатиме в розробці цілей та реалізації завдань національного рівня, які стосуватимуться питань державно-приватного партнерства в Україні. Попередньою назвою такого міністерства можна назвати «Міністерство розвитку державно-приватного партнерства». До його підпорядкування можна додати вже згаданий вище Центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства та розподілити їх компетенції в рамках тематики державно-приватного партнерства. Означена організація зможе виконувати допоміжну роль в забезпеченні розвитку державно-приватного партнерства, а на Міністерство розвитку державно-приватного партнерства покладатимуться представницьку, координаційну, організаційну, контролюючу та стратегічну функції.

2. Удосконалення чинного законодавства, яка регулює систему державно-приватного партнерства. Аналізуючи систему державно-приватного партнерства, нами було визначено, що в Україні є багато неточностей і розбіжностей у чинних правових нормах. По-перше, потрібно вирішити ці та інші проблеми законодавчого формулювання положень державно-приватного партнерства. По-друге, потрібно створити нові закони, які стосуватимуться різних форм державно-приватного партнерства, які в широкому сенсі існують та застосовуються в Україні на практиці без нормативно-правового акту, який би регламентував їх розвиток. Необхідно створити відповідні Закони України «Про оренду», «Про спільну діяльність», «Про управління майном», «Про інвестиційний договір» як форми реалізації проектів державно-приватного партнерства. В цих законах потрібно прописати всі нормативно-правові засади, які би зробили застосування цих форм державно-приватного партнерства максимально законними. Також, потрібно врахувати, що законодавчі положення в цих нормативно-правових актах мають бути справедливими, чесними, відкритими, прозорими та відповідними до принципів верховенства права і низки міжнародних

принципів, що вже застосовуються для подібних форм державно-приватного партнерства.

3. Організація міжнародної підтримки вітчизняних проектів державно-приватного партнерства. Україні потрібно формувати дружні відносини із різними міжнародними організаціями, які б могли посприяти фінансовому та інституційному забезпеченню державно-приватного партнерства. Залучуючи міжнародні ресурси можна істотно покращити стан організації та роботи цілісної системи державно-приватного партнерства.

4. Активне використання зарубіжного досвіду. Одним із найлогічніших та найпростіших кроків для удосконалення нинішньої системи державно-приватного партнерства є використання досвіду зарубіжних моделей. Наприклад, представлений вище досвід Франції, Великобританії та Німеччини засвідчує про наявність досить успішних моделей розвитку державно-приватного партнерства, що підтверджує доцільності їх використання та є аргументом на користь активної імплементації цих механізмів в українській реалії.

5. Необхідність залучення бенчмаркінгових спеціалістів до організації сформованої на сучасному етапі системою державно-приватного партнерства. За своєю сутністю бенчмаркінгові дослідження являють собою процес постійного моніторингу, дослідження найкращих практик та імплементацію цих практик із урахуванням особливостей власної системи чи організаційної структури [30]. Подібна практика дозволить забезпечувати бенчмаркінгові дослідження, які є вкрай необхідними для удосконалення нинішньої системи державно-приватного партнерства. Завдяки бенчмаркінговим спеціалістам Україна зможе, на наше переконання, планомірно інтегрувати досвід успішних практик державно-приватного партнерства із урахування особливостей власного законодавства, функціонального механізму такого партнерства та інших ознак.

6. Необхідність створення системи державних гарантій і підтримки. Якщо за певних обставин проект державно-приватного партнерства не реалізувався успішно та не досягнув необхідних результатів і приватний партнер отримав значні збитки не за власною виною, то держава в цьому випадку має організувати матеріальну або фінансову підтримку. Рівень підтримки буде залежати від обсягів збитків отриманих приватним партнером.

7. Необхідність викорінення корупції із системи проектів державно-приватного партнерства. Державно-приватне партнерство не повинно використовуватися як ще один інструмент для здійснення корупційних діянь. Чітка і структурована система законодавчого, організаційного та інституційного забезпечення державно-приватного партнерства унеможливить прояви корупції в контексті використання цього механізму та стане запорукою прозорості у відносинах між державою і бізнесом.

8. Формування ефективної системи навчання державних службовців та чиновників. Як ми згадували вище, державні службовці часто не є компетентними в питаннях організації і реалізації проектів державно-приватного партнерства. Цю проблему можна вирішити за рахунок нової системи навчання, яка дозволить удосконалити навички, надати відповідні теоретичні і практичні рекомендації та зможе дати відповідні знання державним службовцям задля забезпечення успішної їх участі в даному процесі.

9. Покращення інвестиційного клімату. Інвестиції є важливим елементом в системі державно-приватного партнерства. Саме тому, Україна має створити відповідні умови для того, щоб процес залучення інвестицій у спільні проекти держави і приватного сектору був стабільним і приносив позитивні результати.

10. Створення загальнонаціональної стратегії розвитку державно-приватного партнерства. Стратегія розвитку державно-приватного

партнерства повинна реалізуватися на термін від 5 до 10 років. Її основна сутність полягатиме в поширенні кількості проектів державно-приватного партнерства та виведення даної системи на міжнародний рівень якості. Одним із основних пунктів даної стратегії має бути пункт про створення «Стандартів для виконання проектів державно-приватного партнерства». Ці стандарти повинні регламентувати чіткі критерії для оцінювання якості проектів державно-приватного партнерства, формулювати основні правила і вимоги для створення та реалізації подібних проектів тощо.

Таким чином, дотримання подібних рекомендацій щодо подальшого розвитку державно-приватного партнерства здатне, на нашу думку, забезпечити позитивні зміни. Звичайно, що практичне застосування цих рекомендацій потребує великої кількості ресурсів, але в цьому випадку, потрібний лише комплексний підхід до вирішення даної глобальної проблеми незадовільного розвитку державно-приватного партнерства.

## ВИСНОВКИ

1. Узагальнення існуючих у науковій літературі підходів до трактування сутності державно-приватного партнерства дозволило визначити це поняття як форму взаємодії держави та приватного сектору, яка має відповідне документальне підтвердження та надає можливість перерозподілу ризиків між учасниками відносин за принципом кращого підходу до їх нейтралізації. Найбільш типовими його ознаками є: універсальність механізмів вирішення різнопланових проблем суспільства, які поєднують задоволення суспільних інтересів та фінансову вигоду для приватних партнерів; наявність справедливого відношення та розподілу ризиків до обох сторін на основі підписаних договорів та законодавчого регулювання; реалізація проектів відбувається виключно на конкретних юридичних засадах, договорах, контрактах тощо; наявність рівних прав та обов'язків між всіма учасниками партнерства.

2. Актуальними формами державно-приватного партнерства є: оренда; лізинг; спільна діяльність; управління майном; концесія; інвестиційний договір. Оренда є формою державно-приватного партнерства, що заснована на строковому договорі, який необхідний для платного користування майном, що потрібне орендареві для здійснення необхідного йому виду діяльності. Лізинг є господарською діяльністю, яка спрямована на інвестування коштів за договором іншій стороні лізингових правовідносин. Спільна діяльність, в свою чергу, є найпростішою формою державно-приватного партнерства, оскільки передбачає взаємодію держави і бізнесу на договірній особі без необхідності створення юридичної особи, щоб досягти поставленої мети. Щодо управління майном, як форми державно-приватного партнерства, то воно укладається у вигляді договору і обов'язково передбачає наявність інвестиційних зобов'язань саме від комерційного партнера, а не від держави. Концесія характеризується залученням



приватного сектора в ефективне управління державною власністю або в процес надання послуг.

Крім визначеної класифікації критеріальними ознаками класифікації державно-приватного партнерства є: цілеспрямованість формування партнерських відносин; залежність від специфіки оформлення нормативно-правових документів; інституціональний рівень; вектори взаємодії держави та приватного сектору.

3. Необхідність розвитку державно-приватного партнерства пов'язана із такими аспектами як: Необхідність його розвитку обумовлена наступними моментами: висока актуальність і релевантність державно-приватного партнерства як інструменту, який може об'єднати державу та приватні організації для спільної діяльності на користь суспільству; можливість адаптувати державно-приватне партнерство до сучасних умов та актуальних тенденцій; необхідність росту конкурентоспроможності за рахунок досягнення високих результатів економічної діяльності приватними організаціями в разі використання механізмів державно-приватного партнерства; можливість підвищення якості надання послуг, внаслідок взаємодії державного та приватного сектору; спрощення в управлінні державними активами; надання свободи в прийнятті управлінських та господарських рішень; висока ймовірність успіху більшості проектів державно-приватного партнерства, якщо досліджувати різноманітну статистичну інформацію з точки зору їх результативності.

Державно-приватне партнерство як явище поділяють на п'ять рівнів: як окремий проект або діяльність; як форму подання проекту; як заяву про розвиток державної політики; як інструмент управління; як більш широке культурне явище, яке здійснює прямий вплив на функціонування суспільства. Спираючись на ці ознаки, існує безліч сфер застосування державно-приватного партнерства кожна з яких несе користь суспільству, прикладом є: медична галузь, машинобудування, видобуток корисних копалин,

будівництво інфраструктурних об'єктів, збір, очищення та розподілення води, туристична галузь та спорт тощо.

4. Аналіз досвіду поширення державно-приватного партнерства в США, Японії та Східні Азії показав, що головними особливостями розвитку цієї форми співпраці є: чітко розроблена нормативно правова база державно-приватного партнерства, яка надає всім учасникам впевненості в надійності такої форми взаємодії; підтримка державою бізнес сектору шляхом розробки спеціальних інститутів контролю державно-приватного партнерства; залежність економічного зростання і соціальної сфери держави, тобто існує кореляція між рівнем соціально-економічного розвитку країни і пріоритетними галузями для реалізації проектів державно-приватного партнерства. Саме ці ознаки можуть стати в нагоді для відпрацювання власного успішного механізму реалізації державно-приватного партнерства.

5. Дослідження досвіду європейських моделей державно-приватного партнерства дозволив констатувати, що на рівні усіх європейських країн світу існує певний перелік принципів, яких обов'язково потрібно дотримуватися при організації його розвитку, серед них: принцип прозорості, принцип підзвітності, принцип зрозумілості та передбачуваності, принцип врахування специфіки діяльності, принцип сталості економічних і фінансових показників, принцип гнучкості, принцип рівності, принцип соціального залучення. На нашу думку, за специфікою застосування різних інструментів для налагодження роботи механізму державно-приватного партнерства, їх досвід є схожим. У Великобританії державно-приватне партнерство реалізується у формі так званих фінансових ініціатив, а також, за рахунок побудови спільного із державою та приватним сектором органу, який контролює подібного роду партнерство. В Німеччині характерними особливостями поширення державно-приватного партнерства є: широка сфера реалізації проектів державно-приватного партнерства, цілісна і впорядкована нормативно-правова база, а також, схожа із досвідом

Великобританії ідея щодо необхідної наявності спеціальної організації на базі діючих міністерств, яка б об'єднала інтереси і бажання держави та приватного сектору. Налагодження механізму державно-приватного партнерства у Франції передбачає створення окремої організаційної структури для покращення взаємодії держави і приватного сектору, активне застосування концесій, що притаманне більшості країн Європи. Аналіз процесів розвитку державно-приватного партнерства в Польщі показав наявність багатьох проблем в механізмі державно-приватного партнерства (нестача інформаційного забезпечення такого співробітництва; відсутність центрального спеціалізованого органу державної влади з питань державно-приватного партнерства; низька якість таких проектів через відсутність досвіду), однак є цінним для України як «упереджуючий» механізм знаходження оптимальної форми взаємодії держави та бізнесу.

6. Характерними ознаками системи реалізації державно-приватного партнерства є: тривалість партнерства від 5 до 50 років; забезпечення ефективності; фінансування проекту зі сторони приватного партнера; чітко визначені основні ризики для діяльності державного та приватного партнера та розмежована відповідальність між ними; поширена форма реалізації – концесія; основні сфери реалізації – виробництво, виробнича інфраструктура; робота із енергетичним сектором і сектором машинобудування; агропромисловість; будівництво інфраструктурних об'єктів; реконструкція важливих соціальних об'єктів таких як система водопостачання, система виведення побутових відходів; організація соціального захисту населення у таких компонентах як освіта, наука, культура, туризм, спорт, охорона здоров'я; розвиток інноваційних і інформаційних технологій та розвиток природно-заповідних зон.

Основними тенденціями розвитку державно-приватного партнерства в Україні є: позитивна динаміка в кількості укладених угод про реалізацію механізмів державно-приватного партнерства, зростання протягом 2012-2020

пр. склало 75%; найпоширенішими сферами укладання проектів державно-приватного партнерства станом на 1.01.2019 року стали збиранням, очищенням та розподілом води – 40% від загальної кількості угод, виробництво, транспортування природного газу – 19%, інфраструктура та виробництво електричної енергії – 7% та 6% відповідно; слабкість в реалізації укладених угод – станом на 1.01.2021 р. – переважна більшість із них не реалізовувалась – 153 договори із 192, тобто майже 80%; найбільше реалізованих проектів (на 1.01.2021 р.) є в таких сферах діяльності як: збір, очищення та розподілення води і виробництво та постачання тепла та природнього газу, найменше реалізованих проектів – в сфері охорони здоров'я, а лідерами в їх реалізації є Миколаївська та Львівська області – 7 та 5 проектів відповідно.

Найзагальнішими особливостями розвитку вітчизняного державно-приватного партнерства є: початок становлення відповідної до світового рівня нормативно-правової та законодавчої бази для регулювання державно-приватного партнерства; створення окремих інститутів підтримки учасників державно-приватного партнерства, за допомоги міжнародних організацій, що є механізмом стабілізації економічного розвитку, соціального інвестування та досягнення економічного лідерства України на міжнародній арені.

7. Незадовільний стан розвитку державно-приватного партнерства в Україні обумовлений проблемами його поширення, серед яких загальними є: відсутність використання ефективних управлінських підходів до організації роботи над проектами державно-приватного партнерства збоку приватних партнерів; відсутність сприятливого інвестиційного клімату; недосконалість положень Бюджетного кодексу України; відсутність гарантій виконання фінансових зобов'язань; відсутність митних і податкових пільг для реалізації проектів державно-приватного партнерства на загальнодержавному рівні; низька активність держави з точки зору підвищення стандартів якості і підвищення вимог до тих товарів або послуг, які популяризуються приватним

партнером за умовами договору проекту державно-приватного партнерства; високий рівень корупції в органах державної влади; відсутність обґрунтованої системи законодавчого регулювання явища державно-приватного партнерства; відсутність переваг в контексті отримання прибутків у окремих галузях реалізації проектів державно-приватного партнерства; низька прозорість процесів укладання та заключення договорів для проектів державно-приватного партнерства; несприятлива конкурентоспроможна ситуація в системі державно-приватного партнерства.

8. Механізм державно-приватного партнерства доцільно використовувати як механізму для активізації інноваційної складової економіки України. Основними складовими механізму, які здатні забезпечити підвищення інноваційної спрямованості економіки є: залучення кредитних організацій, як джерел фінансування проектів державно-приватного партнерства; деталізація та розподіл функціональних обов'язків між учасниками процесу. Державно-приватне партнерство можна активно використовувати для створення інновацій в будь-яких сферах діяльності, які мають найбільший вплив на економіку держави. До цих сфер діяльності можна віднести: сферу охорони здоров'я, освіти і науки, вугільної промисловості, транспортної інфраструктури та виробничу сферу тощо. Дотримуючись певних правил та реалізуючи даний процес поступово, планомірно і структуровано можна досягти значних успіхів в означеній сфері.

9. Удосконалення механізму державно-приватного партнерства в Україні передбачає необхідність реалізації наступних рекомендацій: створення нового міністерства, в рамках розробки та активної реалізації положень державної політики щодо розвитку державно-приватного партнерства; удосконалення чинного законодавства, яке регулює систему державно-приватного партнерства; організація міжнародної підтримки українських проектів державно-приватного партнерства; активне

використання зарубіжного досвіду; необхідно залучати бенчмаркінгових спеціалістів до роботи із нинішньою системою державно-приватного партнерства; створення системи гарантій і підтримки від держави; боротьба із корупцією в системі проектів державно-приватного партнерства; навчання державних службовців та чиновників; покращення інвестиційного клімату; створення загальнонаціональної стратегії розвитку державно-приватного партнерства. Означені рекомендації дозволять покращити стан державно-приватного партнерства в Україні і допоможуть сформувати ефективну роботу даного механізму у найближчій перспективі.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акіліна О., Павлюк В., Державно-приватне партнерство як інструмент управління змінами у сучасному місті. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство, 2018, вип. 20. ч. 1, с. 10–13.
2. Алексеєнко А.П., стаття, «Співвідношення державно-приватного партнерства та оренди державного і комунального майна», Фінансово-правовий коледж Київського національного університету імені Тараса Шевченка. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://sworld.education/konfer26/265.pdf>
3. Біла І.С., Іллічова Е.І., стаття, «Стан розвитку державно-приватного партнерства в Україні», Інфраструктура ринку, випуск 27, 2019. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/123456789/24346/1/Bila\\_Illichova.pdf](http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/123456789/24346/1/Bila_Illichova.pdf)
4. Білоус А., стаття, Державно-приватне партнерство в Україні: чи буде інакше цього разу // Вокс Україна. – 2021. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://voxukraine.org/derzhavno-privatne-partnerstvo-v-ukrayini-chi-bude-inakshe-tsogo-razu/>.
5. Варнавский В.Г., стаття, Партнерство государства и частного сектора. — М.: наука, 2015. — с. 260.
6. Волощук І.В., стаття, «Аналіз світового досвіду використання державно-приватного партнерства та передумови його впровадження в Україні.
7. Воробйова М.О, стаття, «Державно-приватне партнерство в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку», Науковий вісник Херсонського державного університету, випуск 20, частина 1, 2016.

[Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_20/1/11.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_20/1/11.pdf)

8. Господарський кодекс України № 436-IV від 16 січня 2003р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

9. Данасарова С. Д., Інститут частно-государственного партнерства: становление и развитие в России: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / Восточно-Сибирский гос. технологич. ун-т. – Улан-Удэ, 2017. – 24 с.

10. Данилишин Б. М., стаття, Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні» // Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності.

11. Делмон, Дж. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти / Дж. Делмон. – The World Bank, PPIAF, 2010. – с. 250.

12. Ефимова Л.И., стаття, «Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт».

13. Жук В.П., Форми функціонування державно-приватного партнерства / В.П. Жук // Інвестиції: практика та досвід. — К., 2012. — № 13. — с. 109-111.

14. Звіт, «Державно-приватне партнерство як механізм нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проєктів», 2017, с. 33. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP\\_report\\_U-LEAD\\_30\\_10\\_2017.pdf](http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf)



15. І. П. Петрова. Поняття державно-приватного партнерства: оцінка зарубіжних і вітчизняних визначень / і. П. Петрова // Вісник економічної науки України / і. П. Петрова. – м. Донецьк, 2014. – с. 88–99
16. Івашова Л. М., Теоретичні засади розвитку державно-приватного партнерства у світі та в Україні // Вісник Академії митної служби України. Серія : Державне управління. - 2015. - № 1. - с. 7-15.
17. Ільків Н.В., стаття, «Основні принципи здійснення державно-приватного партнерства в екологічній галузі», розділ 5, Екологічне право. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-law/article/view/176/160>
18. Кайданник О.Б., стаття, «Державно-приватне партнерство: досвід зарубіжних країн та перспективи України», Науково-технічний збірник №111, [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://core.ac.uk/download/pdf/19610786.pdf>
19. Ковальчук В.В., стаття, «Концесія як форма реалізації проектів державно-приватного партнерства: загальна характеристика об'єкта бухгалтерського обліку», Житомирський державний технологічний університет, Вісник ЖДТУ, 2019
20. Комарницька Г.О., стаття, «Вітчизняний досвід державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності», Економіка та управління національним господарством, випуск 44, 2019. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://bses.in.ua/journals/2019/44\\_2019/10.pdf](http://bses.in.ua/journals/2019/44_2019/10.pdf)
21. Косач І.А., Дегтярьов А.В., стаття, «Розвиток державно-приватного партнерства в умовах децентралізації влади в Україні», 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/3\\_2020/4.pdf](http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/4.pdf)
22. Кременецька міська громада, офіційний сайт, стаття, «Концесія як форма державно – приватного партнерства», 2020. [Електронний ресурс] –

Режим доступу до ресурсу: <http://kremenetska.gromada.org.ua/news/1606137759/#:~:text=Концесія%20-%20форма%20здійснення%20державно-приватного,концесійним%20договором%2C%20права%20концесіонеру%20на%3A&text=Спори%2C%20що%20виникають%20у%20зв,діалогом%20вирішуються%20в%20судовому%20порядку>

23. Магістерська дисертація, «Вплив публічно-приватного партнерства на реалізацію міжнародних проектів», Гумницька Марія Вікторівна, Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського, 2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/23089/1/Humnytska\\_magistr.pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/23089/1/Humnytska_magistr.pdf)

24. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, стаття, «Сутність, ознаки та переваги механізму ДПП», 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=196d3373-eb07-4834-a61e-b3608f28eb22&title=SutnistDerzhavnoprivatnogoPartnerstva&isSpecial=true>

25. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, офіційний ресурс, «Нормативно-правова база», 2021. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&isSpecial=True&id=c5fe4de5-3213-413e-ac82-71fef98f6933&title=OznakiDerzhavnoprivatnogoPartnerstva>

26. Місцевий економічний розвиток: моделі, ресурси та інструменти фінансування. – 2020. – С. 62–64.

27. Мущинська Н.Ю., «Дослідження сучасного стану розвитку відносин державно-приватного партнерства в Німеччині та Україні», Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету, 2011, Випуск 8 (30), с. 246–256.

28. Національний інститут стратегічних досліджень, інформаційний матеріал, «Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні. Аналітична записка». [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://old2.niss.gov.ua/articles/816/>.

29. Негоденко В., Варгатюк М., Щербата М., стаття, «Теоретичні аспекти визначення категорії бенчмаркінг», Економічний аналіз, 2019 рік, том 29, № 1.

30. Никифорок О.І., Гусев Ю.В., Чмирьова Л.Ю., стаття, «Державно-приватне партнерство: інституційне середовище для розвитку та модернізації структури України», Економіка і прогнозування. 2018, №3. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://eip.org.ua/docs/EP\\_18\\_3\\_79\\_uk.pdf](http://eip.org.ua/docs/EP_18_3_79_uk.pdf)

31. ОсвітаUA, стаття, «Інвестиційні договори: поняття, види, функції та зміст», 2011. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://ru.osvita.ua/vnz/reports/gov\\_reg/17861/](https://ru.osvita.ua/vnz/reports/gov_reg/17861/)

32. Панікар Г.Ю., стаття «Державно-приватне партнерство: зарубіжний досвід та можливості його використання для України», науковий журнал, нове видання: Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. 2017, № 11, с. 106–111.

33. Пашинська К. С., стаття, «Використання проектів державно-приватного партнерства в Німеччині», Економіка і організація управління, № 3 (23), 2016.

34. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко – К., ФОП Москаленко О. М., 2011. – с. 140.

35. Попович Д.В., Концесія як форма державно-приватного партнерства: сутність, переваги й недоліки застосування // Львівська державна фінансова академія. 2015. №1. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No1/49-53.pdf>

36. Вороная Н., стаття, Правові засади фінансового лізингу / Податки & Бухоблік. – 2016. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/november/issue-94/article-23348.html>.

37. Практичний посібник, «Місцевий економічний розвиток: моделі, ресурси та інструменти фінансування», частина 3, 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/603/PLEDDG\\_LED\\_Finance\\_Guide\\_Part\\_3.pdf](https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/603/PLEDDG_LED_Finance_Guide_Part_3.pdf)

38. Про державно-приватне партнерство: Закон України №2404-VI від 20.10.2019 року. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#n44>

39. Про концесію: Закон України від 3 жовтня 2019 року № 155-IX. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text>

40. Пророчук Микола Віталійович, стаття, «Механізми державно-приватного партнерства у сфері інфраструктури: досвід держав ЄС», Наукові перспективи №5 (5), 2020.

41. Рудейчук С.В., стаття, «Сутність та характеристики публічно-приватного партнерства в Україні: обліковий вимір», Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу, 2018. Вип. 2 (40).

42. Самойленко О.С., стаття, «Договір про спільну діяльність як форма державно-приватного партнерства, 2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/63984/113-Samoylenko.pdf?sequence=1>

43. Світовий Банк, 2020 р. Benchmarking Infrastructure Development [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bpp.worldbank.org/economy/UKR?survey=PPP>

44. Солодаренко М.О., стаття, «Розвиток державно-приватного партнерства: зарубіжний досвід», Науковий вісник Ужгородського університету, 2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.visnyk-ekon-old.uzhnu.edu.ua/images/pubs/46/1/46\\_17.pdf](http://www.visnyk-ekon-old.uzhnu.edu.ua/images/pubs/46/1/46_17.pdf)

45. Стан здійснення ДПП в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>

46. Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства, офіційний ресурс, інформація про «Завдання та місію центру». [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrppp.com/uk/mission>

47. Філіпова Н.В., Старченко Г.В., стаття, «Державно-приватне партнерство як фінансовий механізм забезпечення інноваційного розвитку національної економіки», Економіка та управління національним господарством, випуск 33, 2019. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/33\\_2019\\_ukr/20.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/33_2019_ukr/20.pdf)

48. Цивільне право України, підручник, договірні та недоговірні зобов'язання, «Загальна характеристика договору про спільну діяльність». [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://pidru4niki.com/1176042857308/pravo/dogovir\\_pro\\_spilnu\\_diyalnist#:~:text=Головною%20особливістю%20договору%20про%20спільну,відмін у%20від%20учасників%20інших%20договорів](https://pidru4niki.com/1176042857308/pravo/dogovir_pro_spilnu_diyalnist#:~:text=Головною%20особливістю%20договору%20про%20спільну,відмін у%20від%20учасників%20інших%20договорів)

49. Шилепницький п. Державно-приватне партнерство: польський досвід : автореф. Дис. На здобуття наук. Ступеня докт. Ек. Наук / шилепницький п. І., 2020. – 8 с.

50. Шилепницький П.І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: монографія / П.І. Шилепницький. Інститут регіональних досліджень НАН України. — Чернівці, 2011. — 455 с.

51. GoroLegal, інформаційний ресурс, «Форми державно-приватного партнерства в будівельному секторі», 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://goro.ua/ua/post/public-private-partnerships-in-the-construction-sector>

52. National Council for Public-Private Partnerships [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.causeiq.com/organizations/national-council-for-public-private-partnerships,133341234/>.

53. Norment R. PPPs – American / Richard Norment. // The PFI Journal. – №39. – С. 26–27.

54. The National council for public-private partnerships (USA) // [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ncppp.org>