

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ПрАТ «ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД «ЗАПОРІЗЬКИЙ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Кафедра Права та публічного управління

ДО ЗАХИСТУ ДОПУЩЕНА

Зав.кафедрою

к.ю.н., доцент Гулевська А.Ю.

МАГІСТЕРСЬКА ДИПЛОМНА РОБОТА

**РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ОСНОВА
ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД**

Виконала

ст. гр. ПУА-211м

(підпис)

Б.Д. Гура

Керівник

к.е.н., доц.

(підпис)

М.В. Адаменко

Запоріжжя

2023

ПрАТ «ПВНЗ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ
ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Кафедра Права та публічного управління

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

к.ю.н., доцент Гулевська А.Ю.

«___» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ
НА МАГІСТЕРСЬКУ ДИПЛОМНУ РОБОТУ
студенту гр. ПУА-121м,
спеціальності «Публічне управління та адміністрування»
Гурі Богдану Дмитровичу

1. Тема: Розвиток державно-приватного партнерства як основа відновлення економіки України в післявоєнний період.

Затверджена наказом по інституту «__» _____ 2022р. № _____

2. Термін здачі студентом закінченої роботи: «__» _____ 2023 р.

3. Перелік питань, що підлягають розробці:

- визначити сутність та передумови формування державно-приватного партнерства;
- розглянути ознаки, форми, принципи та моделі державно-приватного партнерства;

- дослідити нормативно-правове регулювання та цільові орієнтири державно-приватного партнерства в Україні;
- проаналізувати впровадження проектів державно-приватного партнерства в Україні;
- проаналізувати ризики у сфері державно-приватного партнерства;
- дослідити перспективні напрями розвитку форм і методів державно-приватного партнерства в післявоєнний період;
- зробити аналіз світової практики державно-приватного партнерства у післявоєнні та післякризові періоди;
- дослідити засоби активізації впровадження проектів державно-приватного партнерства у післявоєнний період.

Дата видачі завдання «__» _____ 2022 р.

Керівник магістерської роботи _____

(підпис)

М.В.Адаменко

(прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання _____

(підпис)

Б.Д.Гура

(прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Магістерська дипломна робота містить: 85 сторінки, 4 табл., 15 рисунків, 60 використаних джерела, 1 додаток.

Об'єкт магістерської дипломної роботи – державно-приватне партнерство в Україні.

Предметом даної роботи є теоретичні і практичні аспекти дослідження сучасного стану та розвитку державно-приватного партнерства у відновленні економіки України.

Метою магістерської дипломної роботи є дослідження розвитку державно-приватного партнерства в Україні на фоні світової практики та обґрунтування нових напрямів взаємодії держави та приватного бізнесу в післявоєнний період.

У роботі розглянуто концептуальні основи державно-приватного партнерства. Визначено його сутність, ознаки, нормативно-правового регулювання в Україні, існуючі форми, моделі, принципи та цільові орієнтири розвитку. Проаналізовано стан державно-приватного партнерства в Україні, а також ризиків, які його супроводжують. При оцінці ризиків та стану реалізації державно-приватних проектів враховано стан війни України з Російською Федерацією. Отримані результати дозволили узагальнити оцінку розвитку державно-приватного партнерства та визначити перспективні його напрями. Досліджено досвід країн ЄС, США, Японії, країн Азії, особливу увагу приділено досвіду Польщі. Розглянуто особливості, форми та моделі реалізації державно-приватного партнерства в цих країнах. На основі проведених досліджень визначено перспективи активізації та розвитку державно-приватного партнерства в Україні у післявоєнний період. Розглянуто можливі сценарії співпраці держави і приватного бізнесу за найбільш важливими перспективними напрямками для країни.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО, КОНЦЕСІЯ, НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ, РИЗИКИ, ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| | С. |
| ВСТУП | 5 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА | 7 |
| 1.1. Сутність та передумови формування державно-приватного партнерства | 7 |
| 1.2. Ознаки, форми, принципи та моделі державно-приватного партнерства | 12 |
| 1.3. Нормативно-правове регулювання та цільові орієнтири державно-приватного партнерства в Україні | 22 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ | 25 |
| 2.1. Аналіз впровадження проектів державно-приватного партнерства в Україні | 25 |
| 2.2. Аналіз ризиків у сфері державно-приватного партнерства | 31 |
| 2.3 Перспективні напрями розвитку форм і методів державно-приватного партнерства в післявоєнний період | 36 |
| РОЗДІЛ 3. АКТИВІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ | 40 |
| 3.1. Аналіз світової практики державно-приватного партнерства у післявоєнні та післякризові періоди | 40 |
| 3.2. Засоби активізації впровадження проектів державно-приватного партнерства у післявоєнний період | 57 |
| ВИСНОВКИ | 71 |
| РЕКОМЕНДАЦІЇ | 73 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 75 |
| ДОДАТКИ | |

ВСТУП

Для великої кількості розвинених демократичних країн державно-приватне партнерство є невід'ємною умовою функціонування ринкової економіки. Обмеженість ресурсів, державних коштів, можливостей реалізації масштабних проектів призводить до пошуку шляхів кооперації держави та приватного бізнесу. Результатом такої кооперації є укладення угод про державно-приватне партнерство між державними органами різних рівнів та бізнесовими структурами для реалізації різних інфраструктурних проектів. Такі проекти спрямовані на якісне надання суспільних послуг, забезпечення розвитку економіки країни, рівня її конкурентоспроможності та у цілому на державний розвиток.

Державно-приватне партнерство є одним із найбільш ефективних способів реалізації проектів різного типу складності, яке дозволяє спільно використовувати сильні сторони держави і приватного сектору. Разом із спільним фінансуванням реалізація державно-приватного партнерства передбачає і передачу ризиків від держави до приватного сектору. Спільне фінансування, диверсифікація ризиків та отримання вигод всіма учасниками партнерства дозволяє підвищити оперативність розв'язання актуальних суспільно значущих завдань в межах територіальних утворень. Держава отримує змогу залучати інвестиції приватного бізнесу, використовувати знання, досвід, технології, інновації приватного партнера, спрямовувати їх на розв'язання завдань економічного розвитку.

Широкий спектр напрямів і видів державно-приватного партнерства роблять його популярним інструментом досягнення загальнодержавних та муніципальної цілей інфраструктурного розвитку. Велика кількість країн застосовує державно-приватне партнерство, удосконалює його та активно розвиває. Дослідження, що проведені у даній магістерській роботі підтверджують зацікавленість у державно-приватному партнерстві не лише економічно розвинених країн, але й тих, які знаходяться на шляху

економічного розвитку. Це посилює важливість й актуальність наукового вивчення та практичного поширення державно-приватного партнерства.

Метою роботи є дослідження розвитку державно-приватного партнерства в Україні на фоні світової практики та обґрунтування нових напрямів взаємодії держави та приватного бізнесу в післявоєнний період.

Для реалізації поставленої цілі у роботі виконано такі завдання:

- визначено сутність та передумови формування державно-приватного партнерства;
- розглянуто ознаки, форми, принципи та моделі державно-приватного партнерства;
- досліджено нормативно-правове регулювання та цільові орієнтири державно-приватного партнерства в Україні;
- проаналізовано впровадження проектів державно-приватного партнерства в Україні;
- проаналізовано ризики у сфері державно-приватного партнерства;
- досліджено перспективні напрями розвитку форм і методів державно-приватного партнерства в післявоєнний період;
- зроблено аналіз світової практики державно-приватного партнерства у післявоєнні та післякризові періоди;
- досліджено засоби активізації впровадження проектів державно-приватного партнерства у післявоєнний період.

Основними методами, що використовуються у роботі є методи описового та статистичного аналізу, огляди законодавчої та нормативно-правової бази, фахової літератури, аналітичних сайтів та сайтів щодо реалізації проектів державно-приватного партнерства.

Магістерська дипломна роботи складається зі вступу, основної частини у трьох розділах, висновків, рекомендацій, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1. Сутність та передумови формування державно-приватного партнерства

Дослідження державно-приватного партнерства є важливим напрямом для соціально-економічного розвитку країн. Більшість країн, у яких державні структури співпрацюють з бізнесом, на законодавчому рівні активно просувають державно-приватне партнерство.

Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD) державно-приватне партнерство визначає як «довгострокові партнерські договори між урядом та приватним партнером, на основі яких приватний партнер надає та фінансує державні послуги, використовуючи основні засоби, та розподіляє відповідний ризик» [1]. У «Зеленій книзі» Європейської Комісії щодо державно-приватного партнерства опубліковано його визначення як «форми співпраці між органами державної влади та діловим співтовариством, метою яких є забезпечення фінансування, будівництва, реконструкцій, управління та обслуговування інфраструктури чи надання послуг» [2]. Відповідно до цього документу державно-приватне партнерство налічує чотири елементи: відносно довга тривалість партнерських відносин; метод фінансування проекту за домовленістю сторін (частково за рахунок приватного сектору, частково за комплексною домовленістю за участі держави); важливість ролі організації-експлуатанта, що бере участь на різних стадіях проекту; розподіл ризиків між державним та приватним партнерами.

Відповідно до цього Закону державний суб'єкт є підрозділом сектору державних фінансів у розумінні положень про державні фінанси. До таких суб'єктів відносяться органи державної влади (управління), державного контролю та правоохорони; органи місцевого самоврядування та їх

об'єднання; органи виконавчої влади; бюджетні одиниці, державні бюджетні установи та бюджетні установи місцевого самоврядування; державні фонди спеціального призначення; ZUS та фонди, якими він управляє, а також KRUS та фонди, якими керує Президент KRUS; NHF; незалежні державні заклади охорони здоров'я; державні університети; Польська академія наук та її організаційні підрозділи; державні та місцеві державні установи культури та державні кіноустанови; інші юридичні особи держави або місцевого самоврядування [3].

В українському чинному законодавстві надається розширене визначення з наданням суб'єктів співпраці. Сказано, що державно-приватне партнерство є «співробітництвом між державою Україна, територіальними громадами, що в особі державних органів, що відповідно до чинного законодавства здійснюють управління об'єктами державної власності, органів місцевого самоврядування, Національною академією наук України, національних галузевих академій наук (державних партнерів) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, установ, організацій (приватних партнерів), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом України «Про державно-приватне партнерство» та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним законодавством [4]. В українському законодавстві застосовується слово «державне», хоча доречним було б використання слова «публічне», яке розширює межі та коло суб'єктів та застосовується у міжнародній практиці – «Public-Private Partnerships».

Трактування сутності державно-приватного партнерства, крім наведеного у законодавчих актах, можна досліджувати за іншими напрямками: як довгострокову кооперативну угоду між двома або більше державними та приватними секторами [5]; як систему відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох об'єднуються з відповідним розподілом між ними ризиків, відповідальності, відшкодувань та винагород для довгострокової взаємовигідної співпраці

щодо розвитку інфраструктурних об'єктів, які потребують інвестицій [6]; як акт передачі приватному сектору частини повноважень, ризиків та відповідальності щодо фінансування і реалізації інвестиційних проектів у публічному секторі економіки країни [7]; «співпраця держав, суб'єктів підприємництва та громадянських інститутів в економічній, соціальній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства» [8].

Отже можна сказати, що державно-приватне партнерство є широким поняттям та характеризує різні сторони співпраці державного та приватного секторів. Державний сектор виступає ініціатором та замовником робіт, інвестиційних проектів, а приватний сектор – їх виконавцем.

Державно-приватне партнерство має довгу історію становлення. Держави, не маючи змоги самостійно досягати економічних, політичних та інших цілей, прагнули залучати приватний сектор, який за певну винагороду брав на себе виконання частини функцій держави. У різні історичні часи виникли протоформи державно-приватного партнерства, такі як: відкуп, каперство, найманство і концесія.

Найпершою відомою протоформою державно-приватного партнерства був відкуп. Його суть – це спільна реалізація економічних інтересів держави та відкупників – приватного сектору. При цьому держава надавала у відкуп певні державні об'єкти та реалізувала свій інтерес у прямому отриманні фінансових ресурсів наповнення державного бюджету. А відкупники залучали працівників, фінансові ресурси, інфраструктуру для потреб держави та одержували прибуток і розвиток свого бізнесу. Відкуп виник у шостому столітті до нашої ери та у різних формах існував у Персії (у 559-330 роках до н.е.), Єгипті та Греції (з 6 ст. до н.е). Набагато пізніше з 13 століття нашої ери відкупи розвивалися у Франції, Іспанії, Англії та Голандії. У кінці 19 на початку 20 століття відкупи існували у США та застосовувалися для

стягнення податкових недоїмок. В Україні відкупи існували у 16-19 століттях. Поширення набули митні, соляні та винні відкупи [9].

Економічні відносини які виникали між державою та приватним сектором закріплювалися угодою про відкуп. Ця угода могла супроводжуватися угодою про кредити, про надання боргових позик державі, про надання певного статусу відкупнику.

Більш розвиненою формою державно-приватного підприємництва стало каперство. Це спільні ініціативи держави і приватного сектору, які реалізували їх економічні інтереси. Каперство виникло у Великій Британії у ході Британсько-Іспанської війни (1585-1603 рр) та частково існувало під час Кримської війни (1753-1856 рр), після якої було заборонено Морською конвенцією. Економічні відносини каперства полягали у залученні ресурсів держави та приватного сектору. При цьому обидві сторони отримували вигоди: держава – наповнення бюджету та перемоги у морських війнах; приватний сектор – додаткові доходи та розширення бізнесу.

Як протоформу державно-приватного партнерства можна розглядати найманство – військове або торгово-військове. Військове найманство відоме ще з третього століття до нашої ери та набуло масовості у ході війн у Греції та Римській Імперії. Сучасна історія також має приклади найманства у ході військових компаній. Його суть у спільній реалізації економічних інтересів держави та найманців – приватного сектору. Держава отримує безпеку та фінансові ресурси, найманці – джерело доходів. При цьому відбувається спільне витрачання ресурсів. Держава здійснює фінансування, надає інфраструктуру і матеріальне забезпечення, а найманці – людські ресурси, зброю та ін.

Що стосується торгівельно-військового найманства, то тут слід сказати, що воно найбільш яскраво проявляється в економіці колоній окремих держав. Спільні економічні інтереси торгівельно-військових компаній і держави спрямовані у сферу наповнення державного бюджету, безпеки колоніальних територій та отримання ресурсів з колоній. Отже,

торгівельно-військові компанії виступають як бізнес-партнери держави. Залучення їхніх фінансових ресурсів, можливостей управління, інфраструктури, армії дозволяє державі укріпити свої позиції на колоніальних територіях та забезпечити надходження до бюджету. Натомість держава дає торговельно-військовим компаніям значні привілеї: дозволи на монопольну торгівлю, отримання податків на територіях колонії, карбування монет тощо [9].

Останньою популярною протоформою державно-приватного підприємництва є концесія. Перше її застосування відбулося у 18 столітті в Англії Франції та США. Наразі вона продовжує активно застосовуватися для взаємовідносин між державним і приватним секторами економіки. Економічні відносини концесії полягають у спільній реалізації економічних інтересів держави і концесіонерів – приватного сектору, що спрямовані на розвиток у різних напрямках економіки. Незважаючи на те, що внаслідок зміцнення ролі державного сектору концесія децю втратила своє значення у першій половині ХХ століття, її все ж таки продовжували застосовувати і надалі для інвестування розвитку міської інфраструктури. При цьому особливістю концесійної форми партнерства стало те, що об'єкт концесії залишався інвестору у власність на певних умовах.

На даний момент часу в межах державно-приватного партнерства застосовуються сучасні форми концесії для залучення приватних інвестицій в економіку країни, що буде розглянуто у наступних розділах даної роботи.

Враховуючи дослідження сутності та історичного становлення державно-приватного партнерства можна визначити три основні фактори, що зумовили розвиток партнерських форм. Перший – потреба держави у ресурсах, інвестиціях для розвитку економіки, другий – потреба у вирішенні інфраструктурних проблем, третій – мобільність та широкі можливості бізнесу [10]. Також можна виділити основні передумови виникнення та розвитку державно-приватного партнерства: об'єднання партнерів державного та приватного сектору для досягнення спільних цілей;

задоволення потреб суспільства, досягнення інтересів держави та бізнесу за допомогою спільного фінансування та розбудови державних об'єктів; делегування державою окремих повноважень приватним структурам, розподіл ризиків та відповідальності між державою та приватним сектором на основі довгострокових партнерських основах; наявність законодавчої бази для забезпечення виконання партнерських зобов'язань. Ці передумови виникнення державно-приватного партнерства дозволили сформулювати певних його ознаки і форм.

1.2. Ознаки, форми та моделі державно-приватного партнерства

Тривалий історичний досвід дозволяє розглядати різні ознаки та форми державно-приватного партнерства. На прикладі українського законодавства можна бачити, що функціонування державно-приватного партнерства характеризується такими ознаками: «1) створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкція, реставрація, капітальний ремонт та технічне переоснащення) об'єкта державно-приватного партнерства та/або управління (користування, експлуатація, технічне обслуговування) таким об'єктом; 2) довготривалість відносин (від 5 до 50 років); 3) передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства; 4) внесення приватним партнером інвестицій в об'єкт державно-приватного партнерства» [4].

На нашу думку, Закон України «Про державно-приватне партнерство» недостатньо повно зазначає ознаки співпраці держави та приватного сектора. Ці ознаки бажано доповнити іншими, які сформовані на основі огляду літератури. Наприклад науковцями пропонується врахування таких ознак, які відрізняють проекти державно-приватного партнерства від інших відносин держави і бізнесу: «реалізація проектів, які мають важливе суспільне значення; реалізація проекту на конкурентній основі, коли для відбору

приватного партнера проводиться конкурс; розподіл відповідальності між державним та приватним партнерами, коли державний партнер зосереджує увагу на визначенні цілей, якості послуг, цінній політиці, моніторингу виконання проектів, тобто виконує регулюючу та координуючу функцію, а приватний безпосередньо реалізує проект» [8].

Вважаємо, що до наведених вище ознак державно-приватного партнерства доцільно додати такі:

- наявність в обов'язковому порядку як державного, так і приватного партнерів;
- суспільна значимість проектів, що реалізуються в межах державно-приватного партнерства;
- тимчасовий характер взаємовідносин між сторонами в межах конкретного проекту партнерства;
- використання переваг приватного сектора під час реалізації проектів в межах територіальних утворень;
- індивідуальність проектів державно-приватного партнерства та їхня нормативно-правова регламентованість;
- наявність спільних цілей та інтересів державного і приватного партнерів, що є передумовою поєднання їхніх зусиль;
- можливість реалізації проектів державно-приватного партнерства на загальнодержавному, регіональному чи муніципальному рівнях;
- справедливий розподіл ризиків і відповідальності між державним та приватним партнерами;
- поширеність державно-приватного партнерства як на інноваційні, так і на традиційні проекти;
- обмін досвідом між приватним та державним секторами під час реалізації проектів партнерства;
- повне чи часткове фінансування об'єктів державно-приватного партнерства приватним суб'єктом.

Перераховані вище ознаки державно-приватного партнерства дозволяють виявити та виокремити ті відносини, які в межах співіснування державного та приватного секторів дозволяють виконувати проекти державної важливості та суспільного значення.

Далі розглянемо форми здійснення державно-приватного партнерства. Діюче законодавство України недостатньо чітко їх визначає. В статті 5 Закону «Про державно-приватне партнерство» встановлені основні форми спільного партнерства державного та приватного секторів (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Основні форми державно-приватного партнерства згідно Закону України (складено на основі [4])

Має місце будь-яка форма взаємодії на підставі договору (інші договори). З огляду на це при ідентифікації інших договорів доцільно керуватися ознаками їх відповідності механізму державно-приватного партнерства. Потрібно враховувати, що до державно-приватного партнерства можуть відноситися й інші форми спільного проектного фінансування державного і приватного партнерів, зокрема договори на оренду та лізинг, договори на управління державним майном, угоди про розподіл продукції, контракти, державне замовлення тощо. У редакції Закону України «Про державно-приватне партнерство» їх немає, проте виходячи з суті подібних угод вони можуть бути віднесені до форм державно-приватного партнерства.

У звіт «Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти

підготовки і впровадження інвестиційних проектів» [11] висвітлюються результати вивчення міжнародного досвіду реалізації проектів державно-приватного партнерства, насамперед країнами Європейського Союзу. У цьому звіті зазначається, що з урахуванням особливостей кожного окремого проекту найбільш доцільними формами державно-приватного партнерства є договір концесії, договір про спільну діяльність або змішаний договір між державним органом та приватним партнером.

У більшості країн, у яких здійснюються проекти на правах державно-приватного партнерства, найбільш часто укладаються договори концесії. Як правило, законодавство встановлює чіткий порядок та умови відбору концесіонера, врегулювання відносин концесії, її правової визначеності та особливостей реалізації проектів концесії. «Концесія – форма здійснення державно-приватного партнерства, що передбачає надання концесіодавцем концесіонеру права на створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та технічне переоснащення), та/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом концесії, та/або надання суспільно значущих послуг у порядку та на умовах, визначених концесійним договором, а також передбачає передачу концесіонеру переважної частини операційного ризику, що охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції» [12]. 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, здійснюючі платежі до бюджетів всіх рівнів. При цьому держава в особі відповідного органу контролює виконання інвестором своїх зобов'язань і продовжує виконувати частину свої функцій без передання їх приватному партнеру. Після закінчення договору концесії держава отримує в управління майно, яке було раніше передано концесіонеру в управління.

Українське законодавство не дає однозначної відповіді щодо відмінності концесії від інших форм державно-приватного партнерства. Тому

при кваліфікації концесійного проекту основним критерієм повинен бути перехід підприємницького ризику економічного характеру до концесіонера відповідно до Директиви ЄС 2014/23/EU [13].

В практиці ЄС при визначенні форм державно-приватного партнерства можна назвати дві групи моделей співробітництва, вважаючи критерієм їх розмежування ступінь передачі ризику від державного суб'єкта до приватного: концесія та інші форми. За умови договору концесії протягом її періоду концесіонер (приватний партнер) інвестує в певний проект, а потім експлуатує інфраструктуру, надаючи послуги за плату від свого імені та на власний ризик. За державою залишається право власності на об'єкт концесії. Найпоширенішими різновидами концесій є: Build-Operate-Transfer; Build-Transfer-Lease; Build-Own-Operate-Transfer; Design-Build-Finance-Operate; Build-Own-Operate; Build-Operate-Renewal [14]. Ці види моделей концесії буде розглянуто далі (рис. 1.2).

Крім існуючих моделей концесії Європейська комісія розрізняє концесії договірною характеру та концесії інституційного характеру. Концесії договірною характеру регулюються директивою ЄС про концесії [20]. Відповідно до них партнерство державного і приватного секторів базується виключно на договірних відносинах. Ці відносини передбачають гарантовану винагороду приватному оператору за виконану роботу чи надані послуги від публічної організації та/або безпосередніх користувачів. За концесіями інституційного характеру співпраця між державою і приватним партнером відбувається в рамках певної структури. Ці концесії охоплюють всі форми спільних підприємств між державними і приватними партнерами.

До інших різновидів форм державно-приватного партнерства відносяться контрактні відносини (операційні та управлінські контракти), договори обслуговування, лізингові договори (лізинг інфраструктури), інвестиційні договори «під ключ». Ці різновиди державно-приватного партнерства засновані передусім на тому, що є більше ризику та

відповідальності з боку державного сектора у порівнянні з договорами концесії.

Таблиця 1.2

Моделі концесії при державно-приватному партнерстві [14]

| Назва | Сутність |
|------------------------------|--|
| Build-Operate-Transfer | Суть полягає у тому, щоб передати приватному партнеру проектні, будівельні та експлуатаційні ризики за певну винагороду. Участь приватного партнера полягає в інвестуванні коштів на проектування, будівництво, управління та експлуатацію збудованого об'єкту інфраструктури на обумовлений концесійним договором термін. Після закінчення терміну об'єкт передається державному партнеру для подальшої експлуатації. |
| Build-Transfer-Lease | Дозволяє забезпечити фінансування та реалізацію приватним партнером проекту. При цьому приватний партнер приймає на себе ризик перевитрати та затримки реалізації інвестицій. Далі право власності на інвестицію переходить до державної установи. Натомість приватний партнер здійснює експлуатацію об'єкту від імені публічної сторони на підставі договору оренди. |
| Build-Own-Operate-Transfer | Обумовлює те, що «приватний партнер проектує та будує необхідну інфраструктуру з власних ресурсів, потім керує та підтримує її протягом терміну дії контракту; інвестиція перебуває у приватній власності; витрати на повсякденну роботу та можливе погашення боргу покриваються державною субсидією; через визначений термін право власності переходить до державної установи |
| Design-Build-Finance-Operate | Представляє собою договір держави з приватним партнером на проектування, будівництво, фінансування та обслуговування об'єкта на визначений термін. Фінансування здійснюється за рахунок коштів приватного інвестора з можливістю відшкодування витрат за рахунок державних субсидій. |
| Build-Own-Operate | Розширення попередньої. У цій моделі приватний партнер, стягуючи плату за послуги, що надаються на збудованій інфраструктурі, отримує відшкодування витрат, понесених на її будівництво, і є власником збудованої інфраструктури |
| Build-Operate-Renewal | Полягає у тому, що ризики проектування, будівництва та експлуатації отримує приватний партнер разом з правом отримувати виплати грошової суми у якості винагороди. Тут діє ринковий принцип «користувач платить» |

Аналіз застосування форм державно-приватного партнерства дозволив підсумувати, що найбільш популярною та законодавчо визначеною формою є концесія. Договірні відносини лізингу і спільної діяльності недостатньо врегульовані. Ці форми доцільно застосовувати як механізм залучення

приватних інвестицій у випадку, якщо проект не передбачає значних інвестицій та масштабного будівництва. Форма державно-приватного партнерства у виді управління майном також має обмеження у застосуванні. Вона не передбачає здійснення платежів за управління майном, а також не враховує здійснення великого обсягу інвестицій в активи за таким договором. Що стосується інвестиційного договору, то його застосування у відносинах державного і приватного секторів також недостатньо врегульоване законодавством. Це призводить до обмеженості у використанні та структуруванні інвестиційних проектів.

Таким чином можна визначити, що для прийняття рішення щодо створення та реалізації проектів на засадах державно-приватного партнерства потрібно враховувати його ознаки та обирати форми для забезпечення необхідної ефективності.

Різноманіття форм державно-приватного партнерства потребує висхідного концепту, яким є принципи. Принцип є базою, вихідною ідеєю, на якій вибудовується подальша реалізація проектів державно-приватного партнерства.

Стаття 3 Закону України «Про державно-приватне партнерство» [4] визначає такі основні принципи (рис. 1.3).

Такий набір принципів є не повним і може бути доповнений іншими. В різних країнах можуть зустрічатися різний набір принципів. Наприклад у статті 3 Закону «Про державно-приватне партнерство» Республіки Казахстан зазначено, що до принципів відносяться: «послідовність, що визначає поетапну побудову відносин між суб'єктами державно-приватного партнерства; змагальність вимагає визначення приватного партнера на конкурсних засадах, за винятком встановлених законодавством випадків; збалансованість підкреслює взаємовигідний розподіл обов'язків, гарантій, ризиків і доходів між державним та приватним партнерами в процесі реалізації проекту державно-приватного партнерства; результативність визначає встановлення критеріїв і показників для оцінки досягнення

результатів державно-приватного партнерства [15]. Законодавство республіки Киргизія визначає такі принципи державно-приватного партнерства: верховенство закону; справедливість; прозорість; конкуренція; свобода договору; екологічність [16].



Рис. 1.3. Принципи державно-приватного партнерства в Україні
(складено на основі [4])

В науковій літературі зустрічаються й інші принципи державно-приватного партнерства, які нами пропонується враховувати. Серед них

принцип суспільної значимості – задоволення суспільних інтересів за умови максимізації комерційних інтересів. Цей принцип враховує соціальну та економічну ефективність проекту державно-приватного партнерства. Ще одним важливим принципом є терміновість щодо реалізації проектів. Цей принцип обумовлює виконання термінів проектування та будівництва об'єкту інфраструктури, повернення позикових коштів, окупності інвестицій, вчасного виконання будь-яких зобов'язань як з боку держави, так і з боку приватного партнера. І наостанок, принцип повноти розкриття інформації щодо реалізації проекту державно-приватного партнерства та наслідків його впровадження для суспільства. Цей принцип поєднує в собі принципи прозорості, чесності перед суспільством, відкритості у ході реалізації проекту тощо.

Враховання всіх принципів державно-приватного партнерства дозволяє підвищити якість та ефективність відносин між державою і бізнесом щодо фінансування та реалізації суспільно значущих проектів.

Досліджуючи цільові орієнтири державно-приватного партнерства потрібно враховувати потреби суспільства тієї чи іншої країни, у якій реалізуються такі проекти. Наприклад, у статті 4 Закону України «Про державно-приватне партнерство» визначено такі цільові орієнтири державно-приватного партнерства для України:

«пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, крім таких, що здійснюються на умовах угод про розподіл продукції;

виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу;

будівництво та(або) експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури;

машинобудування;

збір, очищення та розподілення води;

охорона здоров'я;

туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт;
забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем;
поводження з відходами, крім збирання та перевезення;
виробництво, розподілення та постачання електричної енергії;
управління нерухомістю;
надання соціальних послуг, управління соціальною установою, закладом;
виробництво та впровадження енергозберігаючих технологій, будівництво та капітальний ремонт житлових будинків, повністю чи частково зруйнованих внаслідок бойових дій на території проведення антитерористичної операції;
встановлення модульних будинків та будівництво тимчасового житла для внутрішньо переміщених осіб;
надання освітніх послуг та послуг у сфері охорони здоров'я;
управління пам'ятками архітектури та культурної спадщини»[4].

Наведений перелік може бути подовженим за рішенням державного партнера, можуть розглядатися й інші пріоритети, крім видів господарської діяльності, які відповідно до чинних законодавчих актів дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам та установам. Крім того при обранні цільових пріоритетів держави при реалізації проектів потрібно враховувати особливості правового режиму щодо окремих об'єктів та окремих видів діяльності, встановлених законом.

1.3. Нормативно-правове регулювання та цільові орієнтири державно-приватного партнерства в Україні

В Україні нормативно-правове регулювання державно-приватного партнерства здійснюється на підставі системи законодавчих та підзаконних актів, а також міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

До законодавчих актів, що регулюють державно-приватне партнерство, відносяться Конституція України та дві групи кодексів України. Перша група – фундаментальне законодавство. До неї відноситься Адміністративний, Цивільний, Кримінальний та Адміністративно-процесуальний кодекси України. Ці законодавчі акти регулюють суспільні відносини в країні, в тому числі взаємовідносини між державою, бізнесом та суспільством. Економічне законодавство становить друга група кодексів України – Господарський, Податковий, Земельний кодекси України. Вони регулюють господарські відносини та процеси управління об'єктами та проектами державно-приватного партнерства.

До основних спеціальних законів, що регулюють державно-приватне партнерство в Україні відносяться Закон України «Про державно-приватне партнерство» та Закон України «Про концесію». У Законі України «Про державно-приватне партнерство» [4] визначаються правові, економічні та організаційні основи взаємовідносини між державою та приватним сектором, порядок формування та реалізації проектів державно-приватного партнерства, форми їх реалізації. Також цим Законом регулюються відносини щодо підготовки, виконання і розірвання договорів в межах державно-приватного партнерства, визначаються гарантії досягнення інтересів, дотримання прав та виконання зобов'язань сторін договорів. У Законі України «Про концесію» [12] визначаються поняття, правові, фінансові та організаційні основи реалізації проектів на засадах концесії з метою модернізації інфраструктури та підвищення якості суспільно значущих послуг. По суті цей Закон регулює взаємовідносини між концесіонером та концесієдавцем щодо реалізації проекту державно-приватного партнерства.

Крім законодавчих актів до нормативно-правового регулювання державно-приватного партнерства включаються підзаконні акти – постанови Кабінету Міністрів України (КМУ), накази міністерств тощо. Основними з них є Постанови КМУ «Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства» [17], «Про затвердження методики розрахунку концесійних платежів» [18], «Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форм управління ними» [19], наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» [20] та інші. Ці та інші підзаконні акти регулюють процеси організації, аналізу та розвитку державно-приватного партнерства в Україні та покликані забезпечити законність та правове підґрунтя взаємовідносин між державним та приватним сектором.

Аналізуючи систему нормативно-правового регулювання державно-приватного партнерства у автори статті [21] визначають такі його особливості. По-перше, чинне законодавство та підзаконні акти не достатньо повно відображають специфіку реалізації відносин державного та приватного секторів у різних галузях національної економіки. По-друге, нормативно-правове регулювання в Україні регулює лише загальні питання державно-приватного партнерства у формі концесії, натомість залишилися без уваги інші форми спільних державно-приватних проектів та специфіка їхньої реалізації. По-третє, існуючі положення українського законодавства у сфері реалізації державно-приватних проектів не у повній мірі регулюють визначення методології, суб'єктів техніко-економічного оцінювання цих проектів, порядок приймання-передачі майна за угодами державно-приватного партнерства, а також взаємодії державного та приватного партнерів. У зв'язку з цим виникають питання, які потребують додаткових роз'яснень з боку державних органів, можуть виникати непорозуміння між державним та приватним партнерами з приводу розподілу результатів спільної діяльності, формування спільних витрат, трудової участі тощо.

Враховуючи сказане система нормативно-правового регулювання державно-приватного партнерства в Україні потребує удосконалень. У першу чергу потрібно прийняти законодавчі акти відносно усіх форм реалізації проектів державно-приватного партнерства. Наразі є тільки Закон України «Про концесію». Потрібно удосконалити загальні законодавчі положення державно-приватного партнерства у напрямках податкового стимулювання та пільгового кредитування приватних партнерів, розширення сфери реалізації проектів та сукупності об'єктів державної та комунальної власності для передачі в управління приватним партнерам. Для удосконалення регулювання проектної діяльності потрібно уточнити вимоги та процедури проведення конкурсу для визначення приватного партнера та відбору конкурсантів, законодавчо встановити порядок укладання договорів державно-приватного партнерства, приймання-передачі майна в управління партнерам. Це дозволить забезпечити розвиток державно-приватного партнерства та зміцнити партнерські відносини між державним та приватним сектором в Україні.

Наразі в умовах війни України з Російською Федерацією цільові пріоритети реалізації українських проектів державно-приватного партнерства будуть змінені. Більш детально це аспект буде розглянуто у наступному розділі.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

2.1. Аналіз впровадження проектів державно-приватного партнерства в Україні

Дослідження стану державно-приватного партнерства та впровадження відповідних проектів в Україні необхідно розпочати з історичної довідки. Його становлення відбувалося у перші 20 років разом із становленням приватного сектору економіки країни та формуванням законодавчої бази. За період з 1991 року до 2011 року було розпочато 36 проектів державно-приватного партнерства, але 2 проекти було призупинено у зв'язку з неможливістю їх повної реалізації. Починаючи з 2012 року суттєво зросла активність, кількість розпочатих проектів державно-приватного партнерства збільшилася. Динаміка проектів державно-приватного партнерства в Україні за роки незалежності наведена на рис. 2.1.

Статистичні дані щодо кількості проектів державно-приватного партнерства, які наведені у національній статистиці України та Світовим банком різняться. Це пояснюється тим, що до 2011 року до утворення Закону України «Про державно-приватне партнерство» не було обов'язкової системи статистичної реєстрації таких проектів. Наразі це ускладнює оцінювання реальної кількості укладених і підписаних договорів між державою і приватними партнерами. З 2012 року вже є більш точна інформація.

Аналізуючи динаміку укладених договорів в Україні на умовах державно-приватного партнерства можна бачити поступове зростання їхньої кількості (рис. 2.2). При цьому в останні шість років спостерігається стала тенденція. За період з 2012 року до 2021 року кількість укладених договорів стосовно державно-приватного партнерства збільшилася зі 111 до 193.

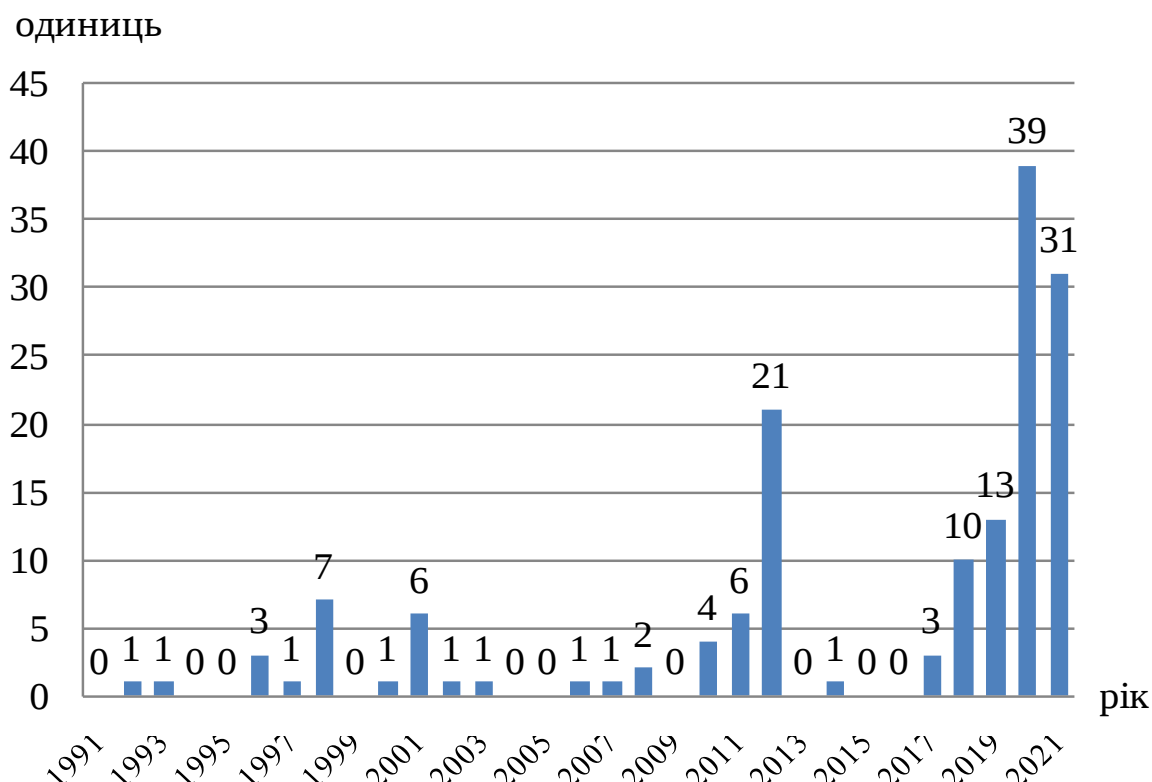


Рис. 2.1. Динаміка розпочатих проектів державно-приватного партнерства в Україні (складено на основі [9, 22])

Досліджуючи кількість укладених договорів державно-приватного партнерства в Україні можна бачити суттєву відмінність від кількості розпочатих проектів. Так, наприклад, у 2019 році укладалося 187 договорів, з яких 52 договори реалізувалися, а 135 договорів було не реалізовано за різних причин [9]. Тобто ступінь виконання угод за проектами державно-приватного партнерства складав 28%. Натомість частка невиконаних договорів становила 60%, а 12% було скасовано за різними причинами.

Порівнюючи кількість договорів, що виконувалися (52 договори) з кількістю розпочатих проектів (13 проектів) можна бачити, що у середньому на 1 виконаний проект припадало 4 підписані договори.

Станом на кінець 2020 року було укладено 192 договори з подальшою реалізацією 39 договорів за такою ж кількістю проектів державно-приватного партнерства.

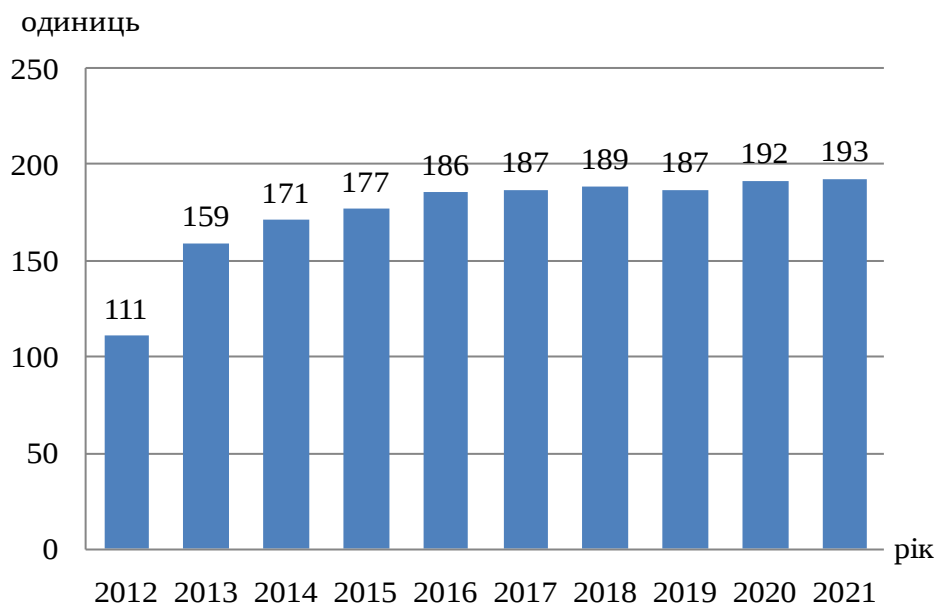


Рис. 2.2. Динаміка укладених угод державно-приватного партнерства в Україні (складено на основі [9, 22])

Ступінь виконання укладених договорів становить 20%. Не реалізовувалося у 2020 році 153 договори, з яких 35 договорів розірвані та термін яких сплинув, 118 договорів не виконано. Це становить 62% та 18% відповідно. У 2021 році на умовах державно-приватного партнерства було укладено 193 договори, з яких реалізується 31 договір (16%). Відповідно 162 договори не реалізуються, з яких 43 договори (22%) мають закінчений термін дії або розірвані, 119 договорів (62%) не виконується [22]. Загалом така ситуація свідчить про слабку ефективність укладення договорів на умовах державно-приватного партнерства.

Кількісні та структурні зміни щодо виконання укладених угод державно-приватного партнерства можна спостерігати на рис. 2.3.

Цікавим є розгляд форм державно-приватного партнерства в Україні. У 2019 році з 52 договорів, які реалізувалися, 34 договори були на умовах концесії, 16 договорів про спільну діяльність та 2 договори в інших формах. А у 2021 році реалізувалося 31 договір, з у тому числі 22 – у формі концесії, 5 – про спільну діяльність, 4 – в інших формах [22].

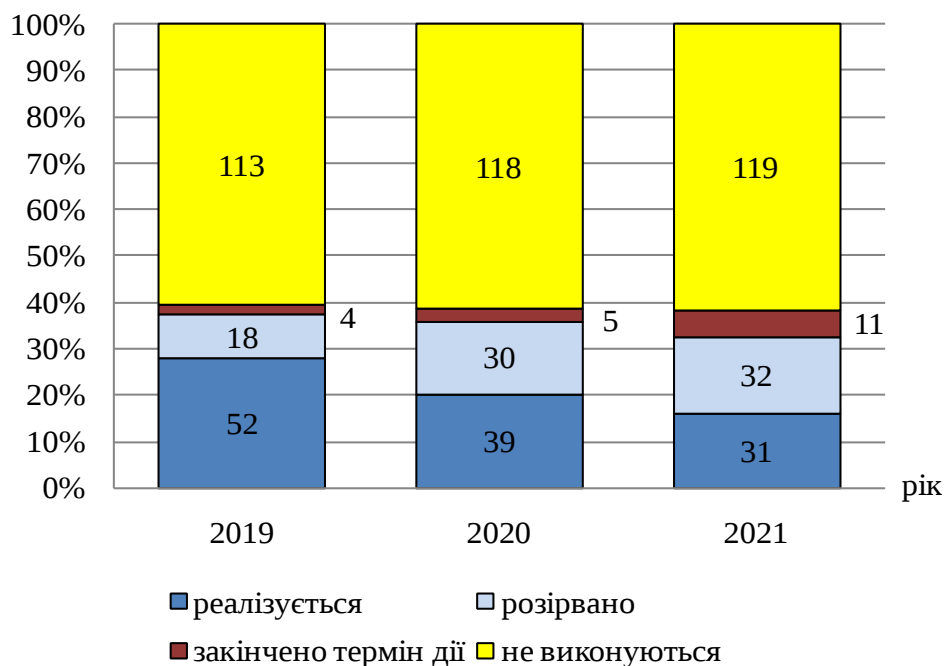


Рис. 2.3. Кількісні та структурні зміни щодо виконання укладених угод державно-приватного партнерства в Україні (складено на основі [9, 22])

У 2021 році найбільша кількість проектів в Україні на умовах державно-приватного партнерства реалізовувалася у Закарпатській та Миколаївській областях – по 4 проекти. Серед них 3 проекти в Закарпатській області стосувалися виробництва, транспортування і постачання тепла та розподілу природного газу, а 3 проекти у Миколаївській області – збір, очищення та розподілення води. В інших областях України впроваджувалася менша кількість проектів. Їх кількість та розподіл за областями та сферами розвитку національного господарства у 2021 році наведена на рис. 2.4.

Всі регіони України мають однакові можливості і доступ до державно-приватного партнерства. Однак відповідно до регіону визначається актуальність реалізації проектів. Наприклад, для Миколаївської, Одеської та Херсонської областей пріоритетними є розвиток морських портів, для Львівської – збір, очищення та розподілення води тощо.

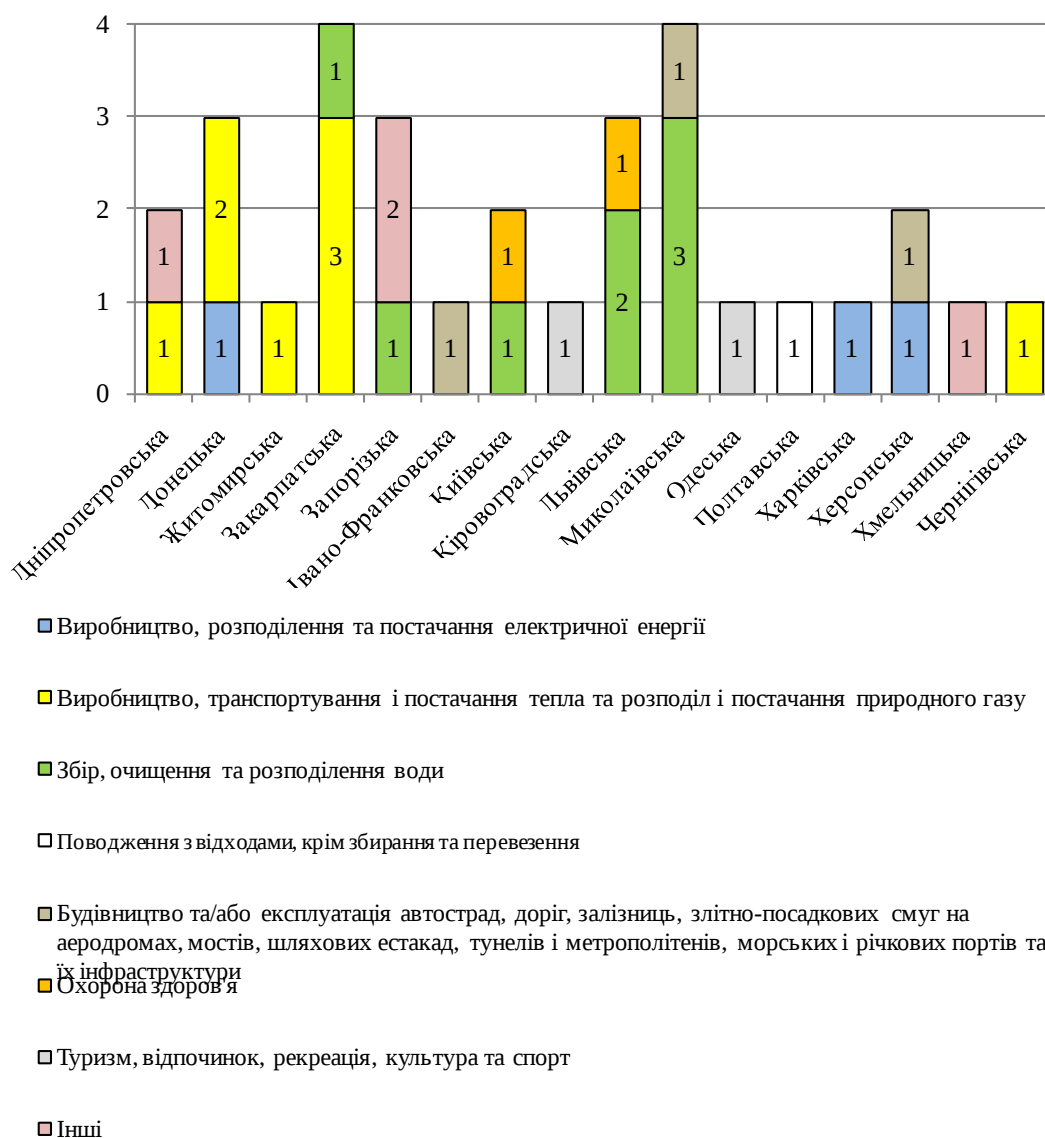


Рис. 2.4. Кількість та розподіл проектів державно-приватного партнерства за областями та сферами розвитку національного господарства у 2021 році [22]

За даними Світового банку за 30 років незалежності України було повністю реалізовано та фінансово закрито 84 проекти на умовах державно-приватного партнерства на загальну суму інвестицій 8354 млн. доларів (рис. 2.5).

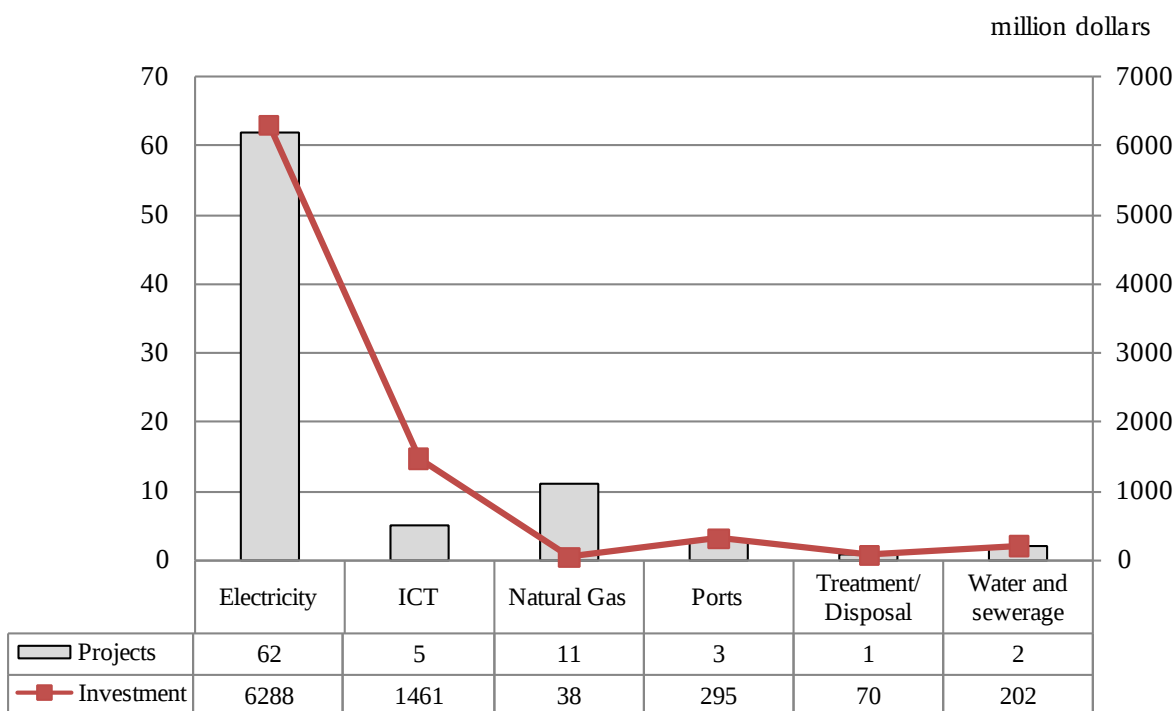


Рис. 2.5. Реалізовані проекти державно-приватного партнерства за 30 років незалежності України за даними Світового банку (<https://ppi.worldbank.org/en/snapshots/country/ukraine>)

Два проекти (0,23% від загальної суми інвестицій) були скасовані до закінчення. Сектором з найбільшими інвестиціями є енергетика – виробництво і постачання електричної енергії. За ним відбулася реалізація 62 проектів на суму 6288 млн. доларів [23].

За три роки – з 2019 по 2021 роки – за даними Світового Банку в Україні було реалізовано та фінансово закінчено 29 проектів державно-приватного партнерства на суму 3734 млн. доларів. З них 27 проектів у сфері електроенергетики на суму 3569 млн. доларів та 2 проекти портової інфраструктури на суму 165 млн. доларів. Детально ці проекти розглядатимуться далі.

2.2. Аналіз ризиків у сфері державно-приватного партнерства

Ефективна реалізація проектів державно-приватного партнерства залежить від якості управління ризиками. В умовах обмеженості державних коштів державно-приватне партнерство є ефективним способом передачі не лише фінансування приватному сектору, а й ризиків. Практика показує, що партнерство між державою і бізнесом не завжди є рівноправним. В різних проектах може бути посилена роль держави або роль приватного сектору, частки фінансування тощо. Відповідно до цього і відповідальність та ризики можуть бути розподілені відповідно до вкладу кожного з партнерів. Крім того існують різні моделі, що характеризуються різним порядком розподілу відповідальності і ризиків. Наприклад, за моделлю «Постачання і управління контрактами» держава делегує управління інфраструктурним проектом приватному сектору за допомогою контрактної угоди, при цьому залишає за собою право власності на об'єкт та приймає на себе комерційні ризики, що пов'язані з проектом. За моделлю «Будівництво, володіння й експлуатація» (ВОО) приватний партнер інвестує кошти, бере на себе ризики здійснюючи будівництво і експлуатацію інфраструктурного об'єкта. Натомість держава має право власності та дає гарантує приватному сектору на отримання доходів (фіксованих або від експлуатації об'єкту) [24].

Що ж таке ризик у державно-приватному партнерстві? Це ймовірність настання несприятливої події, яка «призводить до повної або часткової втрати ресурсів, недоотримання очікуваного соціально-економічного ефекту, недосягнення цілей реалізації проекту державно-приватного партнерства» [25]. Тобто це ступінь потенційної небезпеки при реалізації спільного державно-приватного проекту, яка вбачається у втратах ресурсів і грошей, шкоді, збитках або збільшенні витрат. Потрібно враховувати, що за умови ризику фактичні обставини проекту будуть відрізнятися від запланованих за ступенем витрат та ефектів [26]. Це може ставити під загрозу проект та стати на заваді його реалізації.

В Україні виявлення та оцінювання ризиків відбувається відповідно Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними». Відповідно до Методики «кожен ризик повинен бути віднесений до сфери відповідальності того з партнерів, який більш ефективно контролюватиме, управлятиме та/або запобігатиме виникненню такого ризику. Ризики можуть бути розподілені між державним і приватним партнерами у відповідному співвідношенні» [19].

До істотних ризиків, які встановлені Методикою, відносяться ризики, що пов'язані з отриманням дозволів та ліцензій, проектування і будівництва об'єктів, ринкові, операційні, нормативно-правові, фінансові та макроекономічні, соціальні та політичні ризики, форс-мажорні обставини та непередбачувані події. Обов'язково визначаються причини та фактори, які впливають на ризики. Здійснюється їх кількісна оцінки за допомогою фінансової моделі здійснення державно-приватного партнерства. Методикою визначені так методи кількісної оцінки ризиків державно-приватного партнерства:

- аналіз чутливості на базі розрахунків чистої приведеної вартості (NPV), внутрішньої норми рентабельності (IRR), періоду окупності проекту (PBP);

- сценарний аналіз за очікуваним (найбільш ймовірним), оптимістичним та песимістичним варіантами (сценаріями) успішності здійснення проекту державно-приватного партнерства;

- метод Монте-Карло, що передбачає використання у фінансовій моделі розподілу ймовірності для факторів державно-приватного партнерства і дослідження їх відповідного сукупного впливу на вихідні показники проекту.

У науковій літературі основним підходом до розподілу ризиків між сторонами є принцип ефективності, тобто ризики розподіляються між державним і приватним сектором відповідно до можливості кожної із сторін управляти ними. Однак, на практиці процес розподілу ризиків є складнішим і

повинен враховувати наступні аспекти: ризик має нести та сторона, яка зацікавлена в активному управлінні ним, володіє або матиме ресурси, необхідні для вирішення питань, пов'язаних із ризиками по мірі їх виникнення з тим, аби зменшити їх негативну дію на проект, і має доступ до необхідних технологій та ресурсів для управління ризиком по мірі його прояву, може управляти ризиком з найменшими витратами і може забезпечити оптимальне співвідношення ціни та якості.

Практика показує, що держава прагне перекласти більшість ризиків на приватний сектор, що суперечить принципу ефективності. Як зазначає фахівець Світового банку з питань державно-приватного партнерства Дж. Делмон у практичному керівництві «Державно-приватне партнерство в інфраструктурі» [27], основна рекомендація для осіб, що ухвалюють управлінські рішення при розподілі ризиків: «Не перекладайте увесь ризик на приватний сектор». Оскільки основним мотивом участі бізнесу у державно-приватному партнерстві є отримання прибутку, а не забезпечення суспільних благ та надання належного рівня послуг. Наприклад, у Нідерландах в 1995 р. було віддано в концесію трьом компаніям залізницю з метою стимулювати зниження тарифів; компанії ж передали більшу частину робіт підрядникам, що не забезпечували належного рівня якості і вимог щодо безпеки руху, зросла кількість аварій.

Розглянемо український проект державно-приватного партнерства на предмет оцінювання ризиків. У табл. 2.1 наведена загальна характеристика проекту.

На основі літературних джерел, роботи Юрченко А.С. [28] та характеристики можливих ситуацій щодо реалізації проектів державно-приватного партнерства досліджено ризики. Загальна їх характеристика, що пов'язана з реалізацією проекту спеціалізованого морського порту «Херсон» наведена у Додатку А. Ці характеристики ризиків можуть бути застосовані і до інших проектів

Таблиця 2.1

Концесія спеціалізованого морського порту «Херсон»

| Загальні дані концесії спеціалізованого морського порту «Херсон» | |
|---|--|
| Об'єкт концесії | Активи ДП «Херсонський Морський Торговельний Порт», окрім Лівого берегу, непрофільних активів та активів, що використовуються Дніпро Карго; активи АМПУ, що відносяться до порту, включаючи причали, внутрішньопортову транспортну та енергетичну інфраструктуру, за винятком залізничної лінії №19. |
| Термін концесії | 30 років (з 23 грудня 2021 року) |
| Концесіонер | ТОВ «Рисоіл-Херсон» |
| Інвестиції | У розвиток порту – 300 млн. грн. (з них 216 млн. грн. впродовж 3,5 років з дати перехідного періоду) У місцеву інфраструктуру – 18 млн. грн. |
| Основні характеристики | |
| | Величини |
| Площа основної території | 20 га |
| Кількість складів для зберігання генеральних вантажів | 6 |
| Кількість відкритих складів | 11 |
| Існуючі причали | 5, довжина 600 м |
| Загальна довжина | 7,6 м |
| Кількість козлових кранів | 13 |
| Кількість плавучих кранів | 6 |
| Портофлот | 27 одиниць |
| Завантажувальна техніка | 90+ |
| Сполучення | Залізничне та автодорожне |
| Очікувані результати | |
| До 2030 року забезпечити обсяги перевалки вантажів на рівні не менше 1,36 млн. тонн на рік та у наступні роки до 5 млн. тонн. | |
| Сприяти збільшенню до 80% частки вантажів, що прямують до порту з використанням залізничного, внутрішнього водного та інших видів транспорту, крім автомобільного | |
| Отримувати концесійний платіж у розмірі щонайменше 12 млн грн з урахуванням індексації та 7% від чистого доходу концесіонера | |
| Складено на основі: https://pppagency.me.gov.ua/uk/project/aeroport-herson/ | |

На даний момент часу найбільшим ризиком для проектів державно-приватного партнерства в Україні є воєнні ризики, ризики форс-мажорних обставин – ризик непередбачуваних обставин, які не підлягають контролю. У

зв'язку із воєнною агресією Російської Федерації в Україні призупинено реалізацію всіх проектів державно-приватного партнерства (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Стан проектів державно-приватного партнерства України у зв'язку з воєнною агресією РФ

| Проект | Місце знаходження в Україні | Етап реалізації | Стан реалізації |
|---|---|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Концесія спеціалізованого морського порту «Херсон» | Місто Херсон, було окуповано військами РФ | Впровадження проекту | Зупинено |
| Концесія залізнично-паромної переправи | Місто Чорноморськ Одеської області | Техніко-економічне обґрунтування | Перенесено терміни реалізації |
| Концесія спеціалізованого морського порту «Ольвія» | Місто Миколаїв, знаходиться під частковими обстрілами | Впровадження проекту | Зупинено |
| Концесія міжнародного аеропорту «Рівне» | Місто Рівне | Техніко-економічне обґрунтування | Відкладено на невизначений термін |
| Концесія міжнародного аеропорту «Херсон» | Місто Херсон, було окуповано військами РФ | Підготовка концептуальної записки | Зупинено |
| Пілотний проект концесії семи залізничних вокзалів | Міста: Харків, Миколаїв, – знаходяться під обстрілами; Київ, Дніпро, Вінниця – одиничні випадки воєнної агресії; Хмельницький, Чоп. | Техніко-економічне обґрунтування | Відкладено на невизначений термін |
| Концесія пасажирського терміналу міжнародного аеропорту «Вінниця» | Місто Вінниця – одиничні випадки воєнної агресії | Підготовка концептуальної записки | Перенесено терміни реалізації |
| Концесія залізничної станції «Львів» | Місто Львів – одиничні випадки воєнної агресії | Підготовка концептуальної записки | Перенесено терміни реалізації |
| Проект державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я | Місто Львів – одиничні випадки воєнної агресії | Підготовка концептуальної записки | Перенесено терміни реалізації |
| Концесія I та контейнерного терміналу у Чорноморську | Місто Чорноморськ Одеської області | Техніко-економічне обґрунтування | Призупинено |
| Програма державно-приватного партнерства у дорожній галузі (6 проектів) | Дороги міжнародного значення України | Техніко-економічне обґрунтування | Призупинено |
| Будівництво підземного багаторівневого майданчика для паркування | Місто Львів – одиничні випадки воєнної агресії | Техніко-економічне обґрунтування | Перенесено терміни реалізації |
| Концесія міжнародного аеропорту «Чернівці» | Місто Чернівці | Підготовка концептуальної записки | Перенесено терміни реалізації |

Складено на основі: <https://pppagency.me.gov.ua/uk/projects/>

Як видно з таблиці 2.2, жоден проект державно-приватного партнерства не продовжує свою реалізацію.

Характеризуючи ризики державно-приватного партнерства в Україні можна говорити про те, що вони на даний момент часу є занадто високими.

Це пов'язано з війною в Україні, суттєвими політичними та економічними проблемами, що призводить до неможливості реалізувати більшість проектів.

2.3 Перспективні напрями розвитку форм і методів державно-приватного партнерства в післявоєнний період

Державно-приватне партнерство в Україні донедавна було ефективним способом співпраці між державою, органами місцевого самоврядування та бізнесом. Також це достатньо ефективний спосіб залучення приватних інвестицій в державний сектор економіки країни. Однак у період війни співпрацю на умовах державно-приватного партнерства майже призупинено.

Україна має досвід в реалізації спільних державно-приватних проектів на основі концесійних договорів, договорів спільної діяльності та оренди. Також сформовано достатній досвід практичного впровадження окремих моделей державно-приватного партнерства, залучення ресурсів, інвестицій, використання потенціалу держави та бізнесу.

За результатами аналізу проектів державно-приватного партнерства в Україні визначено такі перспективні напрями (без урахування сучасного воєнного стану).

1. Створення державного органу (агентства або комітету), у функції якого буде покладено розробка та активна реалізації положень державної політики щодо розвитку державно-приватного партнерства. Функціональна роль цього органу полягатиме у розробці цільового спрямування, завдань національного рівня та концептуальних основ державно-приватного партнерства в Україні. Цей державний орган може бути утворений на основі Державної організації «Агенція з питань підтримки державно-приватного партнерства», що заснована у 2019 році та належить управління Мініекономіки, за підтримки Українського Центру сприяння розвитку публічно-приватного партнерства (непідприємницька організація) та

Академії державно-приватного партнерства. На новий державний орган може бути покладено представницьку, координаційну, організаційну, контролюючу та стратегічну функції. На даний момент часу за відсутності такого державного органу ці функції виконують окремі міністерства в межах проектів державно-приватного партнерства, які ними реалізуються.

2. Удосконалення чинного законодавства у сфері регулювання системи державно-приватного партнерства. Аналізуючи систему державно-приватного партнерства можна бачити багато проблемних місць у чинних правових актах, наявність неточностей або подвійних трактувань. Враховуючи це потрібно усунути проблемні формулювання у чинному українському законодавстві, створити нові законодавчі акти, які будуть стосуватися не тільки концесії, але й спільної діяльності, оренди на правах державно-приватного партнерства, управління державним майном та інших форм. Ці законодавчі акти повинні узгоджуватися з Законом України «Про державно-приватне партнерство», відповідати принципам та цільовим орієнтирам співпраці держави та бізнесу, а також описувати механізм реалізації державно-приватного партнерства за його пріоритетними формами.

3. Створення загальнонаціональної стратегії розвитку державно-приватного партнерства на 5-15 років. Пріоритетність цього напрямку забезпечує вибір цільових його орієнтирів та створення стандартів для виконання проектів. Ці стандарти повинні формулювати чіткі основні правила та вимоги, регламентувати зрозумілі критерії оцінювання якості проектів державно-приватного партнерства.

4. Організація міжнародної підтримки проектів державно-приватного партнерства в Україні. Цей напрям повинен забезпечувати формування дружніх відносин із міжнародними організаціями для посилення інституційної, інвестиційної та фінансової підтримки державно-приватного партнерства. В межах цього напрямку виникає потреба залучати міжнародні

ресурси для покращення реалізації проектів державно-приватного партнерства.

5. Активне використання досвіду країн щодо ефективної реалізації проектів державно-приватного партнерства. Цей напрям є найпростішим та найменш затратним для удосконалення існуючої системи державно-приватного партнерства в Україні. Застосування моделей державно-приватного партнерства країн Європейського Союзу, Великобританії, США та інших дозволить Україні обрати найоптимальніші шляхи реалізації її проектів за критерієм «мета-ефективність-час-витрати».

6. Створення системи державних гарантій та підтримки. Цей напрям потрібен для зменшення ризиків приватних партнерів при реалізації державно-приватних проектів. У випадку форс-мажорних обставин, ризиків не за вини приватного партнера та відповідних збитків за проектом держава повинна гарантувати компенсацію, має організувати матеріальну або фінансову підтримку. Рівень підтримки повинен залежати від розмірів збитків отриманих приватним партнером.

7. Усунення корумпованості при реалізації проектів державно-приватного партнерства. Цей напрям пріоритетний не лише у сфері відносин держави і бізнесу, але й в цілому становленні української економіки. Наявність якісної системи законодавства, інституційного та організаційного забезпечення реалізації проектів державно-приватного партнерства нівелює прояви корупції та захищає втручання корупційних схем за рахунок прозорості у відносинах між державою та приватними партнерами.

8. Формування ефективної системи навчання суб'єктів державно-приватного партнерства. Цей напрям важливий не лише для державних службовців, які забезпечують супроводження проекту на всіх стадіях його створення та реалізації. Але й для представників бізнесу, що мають на меті стати приватними партнерами, та підприємців-учасників процесів реалізації проектів державно-приватного партнерства. Формування ефективної системи навчання суб'єктів державно-приватного партнерства може вирішити

проблему вивчення законодавства, отримання нових знань та набуття навичок розробляти проекти, проходити тендерні процедури, готувати необхідну документацію тощо.

Підсумовуючи можна сказати, що розвиток державно-приватного партнерства в Україні набирає обертів до 2022 року. Удосконалювалося законодавство, кількість проектів щорічно зростала, їх якість та ефективність підвищувалися. Однак, в умовах розпочатої війни з боку РФ більшість проектів призупинено та відкладено на невизначений термін. Реалізація проектів державно-приватного партнерства в Україні має високий, а у деяких випадках катастрофічний ризику. Незважаючи на це можна сподіватися на подальші можливості завершення розпочатих проектів. Враховуючі умови розвитку державно-приватного партнерства на кінець 2021 року визначено його перспективні напрями. Їх комплексне застосування може частково вирішити наявні проблеми та у майбутньому підвищити ефективність розвитку державно-приватного партнерства.

РОЗДІЛ 3

АКТИВІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Аналіз світової практики державно-приватного партнерства у післявоєнні та післякризові періоди

У 2019-2022 роках на реалізацію інфраструктурних проектів на умовах державно-приватного партнерства в Європі суттєвий глобальний вплив здійснювали COVID-19 та з 24 лютого 2022 року війна з Російською Федерацією в Україні. Ці виклики активізували європейські країни та змінили пріоритетність програм інфраструктурного розвитку у напрямках охорони здоров'я та соціального забезпечення. В результаті інфраструктурні проекти державно-приватного партнерства стали менш актуальними. Наприклад, з початку 2020 року більшість діючих проекти державно-приватного партнерства потребували скасування або перенесення строків реалізації внаслідок COVID-19 та різного роду пов'язаних з ним обмежень: фінансових, логістичних, попиту та інших. Перерозподіл коштів для боротьби з пандемією COVID-19 призвів для відкладення важливих інфраструктурних проектів. Крім того, існування невизначеності та ризиків знизило активність інвесторів та потенційних учасників в ключових галузях інфраструктури. Однак у 2021 році можна було спостерігати повернення до нормального стану реалізації проектів державно-приватного партнерства, активності інвестицій в інфраструктуру. Нажаль воєнні події в Україні з лютого 2022 року призвели до відтермінування строків реалізації деяких проектів, причинами чого стали великі ризики та перерозподіл коштів на інші внутрішні потреби.

Європейське державно-приватне партнерство є одним із популярніших інструментів стабільного економічного розвитку територій та суспільства.

Кожна європейська країна має особливості функціонування державно-приватного партнерства та відповідну систему законодавства. Однак, спільними є принципи його міжнародного функціонування. До цих принципів відносяться: прозорість, підзвітність, зрозумілість та передбачуваність, врахування специфіки діяльності, сталість економічних і фінансових показників, гнучкість, рівність, соціальне залучення [29].

Досліджуючи досвід державно-приватного партнерства у європейських країн без урахування глобальних впливів 2019-2022 років можна бачити застосування різноманітних моделей. При цьому важко виділити якусь конкретну закономірність під час розвитку європейських практик державно-приватного партнерства. Країнами, що мають високий рівень такого розвитку є Великобританія, Німеччина та Франція.

Великобританія першою сформувала власну модель та має найкращі позиції при реалізації відносин державно-приватного партнерства. Вона є лідером серед європейських країн за кількістю і вартістю спільних державно-приватних проектів. Заснування у 1992 році «Приватної фінансової ініціативи» (PFI) забезпечило активне залучення приватних інвестицій для будівництва великих державних об'єктів і по суті сформувало британську форму державно-приватного партнерства. Компенсація витрат приватного інвестора здійснюється згодом або за рахунок доходів від експлуатації, або за рахунок платежів з бюджету. Часто інвестор залучається як експлуатант об'єкта та здійснює організацію його функціонування. До таких об'єктів відносяться автомобільні і залізні дороги, школи, лікарні та інші об'єкти інфраструктури суспільного значення.

З 2011 року уряд Великобританії започаткував інший підхід до розвитку державно-приватного партнерства – «Приватне фінансування – 2». Цей підхід відрізняється від попереднього за принципами і напрямками дій. А саме: забезпечується прозорість щодо відносин держави і приватного партнера з приводу участі у капіталі, інвестуванні, відповідальності, виконанні зобов'язань; держава виступає інвестором створення власного

капіталу або придбання частки у статутному капіталі приватного партнера; відбувається диверсифікація джерел фінансування проекту, при цьому можна залучати кошти страхових і пенсійних фондів; забезпечується поліпшення механізму розподілу ризиків за допомогою зміни страхового та інших галузей права; забезпечується ефективне співвідношення ціни/якості по проекту; посилюється централізація при відборі проектів державно-приватного партнерства [30].

Основним регуляторним органом державно-приватного партнерства у Великобританії є Infrastructure UK (IUK) – структурна одиниця Казначейства, що вирішує питання довгострокового інфраструктурного розвитку країни. До функцій IUK відноситься реалізація політики уряду щодо державно-приватного партнерства, вирішення організаційних питань, поширення передового досвіду, консультування партнерів тощо. IUK очолює виконавчий директор, який призначається казначейством. Також є невиконавчий директор, який головує у Консультативній Раді IUK – група секретарів інфраструктурних підрозділів та представників приватного сектору [31].

Розглянемо досвід Німеччини. Державно-приватне партнерство застосовується давно в проектах кооперативного будівництва. З 2002 року у Німеччині функціонує Центр державно-приватного партнерства та Дорадча група. У їх функції покладено консультування державних органів та муніципалітетів, організація початкових етапів нових проектів, та їх підтримка. З 2007 року у Німеччині функціонує державно-приватна консультативна спілка Partnerschaften Deutschland, яка перейняла роль центрального осередку планування, координації та консультування в рамках державно-приватного партнерства. Також створюються Центри публічно-приватного партнерства, що поєднують інтереси уряду та приватного сектору Німеччини [32].

У Німеччині існує велика кількість моделей державно-приватного партнерства. Наразі відомі сім моделей, які сформувалися з 2003 року та продовжують своє існування. До них відносяться моделі власності, купівлі,

лізингу, оренди, договірної моделі, концесійної моделі, спільне підприємство. Дані моделі відрізняються одна від іншої особливостями утримання та переходу права власності на об'єкт, обсягами відповідальності тощо.

Найбільш розповсюдженою є модель власності. При реалізації проекту відбувається проектування, будівництво та подальша експлуатація об'єкту інфраструктури. Державний орган є власником об'єкта державно-приватного партнерства. Приватний партнер отримує в експлуатацію збудований об'єкт, а його винагородою є кошти, що виплачує держава.

Модель купівлі є другою за популярністю. Її суть аналогічна моделі власності, однак об'єкт під час реалізації проекту формально знаходиться у приватній власності, а після закінчення проекту переходить у державну власність. У моделі лізингу об'єкт може перебувати у приватній власності і після закінчення проекту, відповідно до умов, передбачених лізинговим контрактом. Однак участь у проектуванні та будівництві об'єкту приватним партнером не обумовлюється контрактом. Відповідно ризики та фінансування такий партнер приймає самостійно, іноді навіть з втратами інвестицій.

Модель оренди від попередньої моделі відрізняється тим, що приватний партнер несе відповідальність за проектування, будівництво, фінансування та управління об'єктом, яким володіє. А держава по закінченню проекту не може придбати об'єкт. У такому випадку всі ризики перекладаються на приватного партнера.

З умовами договірної моделі при реалізації проекту державно-приватного партнерства предметом домовленостей є проектування, монтаж та експлуатація технічного обладнання. Державний партнер забезпечує виконання всіх робіт на існуючих державних об'єктах, а приватний партнер приймає участь у якості інвестора та експлуатанта обладнання. Винагорода приватного партнера залежить від ефективності функціонування обладнання.

Концесійна модель застосовується при проектуванні, будівництві та експлуатації об'єкта інфраструктури. Вона має великий ризик можливого

зниження попиту у період експлуатації та недоотримання у зв'язку з цим очікуваної винагороди. Основним джерелом інвестування у концесійній моделі є не періодичні сплачені державою договірні платежі, а платежі кінцевих користувачів.

Модель спільного підприємства обумовлює державно-приватне партнерство на умовах утворення нової господарюючої одиниці у виді товариства з обмеженою відповідальністю або командитного товариства. Відповідно головним документом партнерства є не договір, а статут товариства.

Моделі концесії або спільного підприємства при реалізації проектів державно-приватного партнерства можуть поєднуватися з іншими попередньо розглянутими моделями.

Розглянемо досвід реалізації державно-приватного партнерства у Франції. У цій країні вперше елементи концесії були застосовані ще у 1552 році при будівництві каналу [33]. А більш сучасне законодавство державно-приватного партнерства на основі концесії та діяльності «Співтовариств змішаної економіки» (SEM) датується 1966 та 1983 роками. Особливістю моделі співпраці держави та бізнесу у Франції є те, що вибір приватного партнера за тендером проводиться один раз на увесь цикл робіт (послуг). Тобто проектування, будівництво та утримання інфраструктурного об'єкта здійснює один і той самий приватний партнер, що спрощує адміністрування та процедуру контролю з боку держави, мінімізує пов'язані з цим ризики. Однак недоліком є необхідність вкладення великих інвестицій приватним партнером, що автоматично відфільтровує дрібних учасників, які могли б приймати участь тільки, наприклад, у проектуванні.

Найчастіше державно-приватне партнерство у Франції реалізується у виді концесії на виконання робіт (надання послуг) та концесії на надання послуг. Перший вид концесії обумовлює те, що приватний партнер здійснює всі види робіт, пов'язані з проектуванням та будівництвом об'єкту інфраструктури в обмін на право експлуатувати об'єкт та отримувати

виплати від інших користувачів даного об'єкта. Другий вид концесії полягає у тому, що приватний партнер починає експлуатувати вже існуючий інфраструктурний об'єкт. Він надає ремонтні, обслуговуючі та інші послуги та отримує від них дохід. Після закінчення договору концесії об'єкт повертається державі [34].

Організаційні функції державно-приватного партнерства у Франції покладено на утворений у 2005 році Центр розвитку державно-приватного партнерства Франції (Mission d'Appuis aux PPP – MAPPP). Ця структура є виконавчим органом державної влади та структурним підрозділом Міністерства фінансів. В його функції покладено ініціювання проектів, розробка методології державних закупівель та оцінювання проектів, перевірка необхідної документації, її достовірності, консультування щодо реалізації проектів державно-приватного партнерства. При цьому MAPPP не має повноважень щодо самостійної реалізації проектів, не проводить тендерні та будь-які інші процедури, пов'язані з процесом державних закупівель.

Подібною до французької моделі є модель державно-приватного партнерства Італії та Швеції. Однак у Швеції держава є оператором проектів, а всі ризики бере на себе бізнес [35].

Розглядаючи дані Світового банку щодо реалізації проектів державно-приватного партнерства можна відзначити зниження обсягу інвестицій за географічною ознакою «Європа та Центральна Азія» у 2020 році на 42% – з 7,9 млрд. доларів США до 4,6 млрд. доларів США. Це найнижчий показник за останні 10 років. Дані за 2021 рік поки відсутні. У 2020 році найбільший обсяг інвестицій серед європейських країн отримала Болгарія. Це перший найбільш масштабний проект концесії у цій країні. Це відбулося завдяки успішному закриттю договору концесії аеропорту з багатостороннім фінансуванням Європейського банку реконструкції і розвитку [36].

Таким чином, розглянуто практику країн – Великобританії, Німеччини та Франції – найбільш яскравих представників активної реалізації державно-

приватного партнерства в Європі. Ці країни мають власні моделі, регулюючі та виконавчі органи, різноманітні форми та види співробітництва держави та приватних партнерів. Їх досвід можна брати за основу для країн, що активно розвивають цей напрям.

Досліджуючи практику державно-приватного партнерства у США можна бачити велику кількість прикладів співпраці держави та приватних партнерів. Регулюючим органом є National Council for Public-Private Partnership (NCPPP), яка є урядовою структурою та утворена у 2005 році [37]. NCPPP виконує завдання, які пов'язані із забезпеченням інформаційного обміну між державними органами та приватними партнерами та методологічної підтримки для реалізації проектів, навчання державних службовців, популяризації застосування інструментів у сфері державно-приватного партнерства та інше. Крім того, існують інші державні організації: Global Partnership Initiative, Federal Highway Administration, Department of State: The Millennium Challenge Corporation, регіональні центри державно-приватного партнерства.

У NCPPP є два види участі представників приватного сектору. Перший вид – основна участь. До цієї групи відносяться представники, що мають право вносити будь-які ініціативи з розвитку державно-приватного партнерства, але не мають права голосу при прийнятті управлінських рішень. Друга група – спонсорська участь. До цієї групи відносяться представники-спонсори, які сплачують членські внески і мають право бути членами ради директорів (приймають управлінські рішення) [38].

У США успішно реалізуються проекти державно-приватного партнерства на федеральному та муніципальному рівнях у сферах модернізації інфраструктури, раціонального використання ресурсів, утилізації відходів, розвитку транспортної системи та іншого.

Державно-приватне партнерство у США регулюється цивільним законодавством, окремого закону, як в Польщі, Україні та інших країнах, немає. Для реалізації проектів державно-приватного партнерства у США

розвинуті інституції, які здійснюють функціональну підтримку приватних партнерів у напрямках: інноваційних проектів малого бізнесу; стратегічних планів розвитку технічної освіти для підготовки висококваліфікованих наукових кадрів; захисту прав інтелектуальної власності на законодавчому рівні та удосконалення механізму ліцензування, використання патентів та інших інтелектуальних прав; забезпечення фінансової підтримки для створення регіональних кластерів та бізнес-інкубаторів.

НСРРР має вимоги до проектів державно-приватного партнерства. По-перше, ці проекти повинні бути соціально значущими та реалізовуватися для потреб суспільства. По-друге, НСРРР чітко визначає вимоги до статутного фонду, який дозволяє реалізувати на конкурсній основі проекти. По-третє, повинна бути створена у державному органі спеціальна група, яка буде розробляти концепції проектів державно-приватного партнерства, програми їх реалізації та моніторити їх ефективність. По-четверте, НСРРР формує опис обов'язків, ризиків та вигод державно-приватного партнерства для кожної із сторін, визначає бізнес-план реалізації проектів [39].

Розглядаючи особливості застосування форм державно-приватного партнерства у США можна відмітити, що їх класифікують за характеристикою утворення партнерств. Можна виділити такі їх форми:

1) партнерства, які утворені за процедурою пакетного тендеру для швидкої реалізації пріоритетних інфраструктурних проектів;

2) партнерства, які утворені для реалізації великих і складних програм шляхом залучення приватного партнера, який проводить управлінську експертизу;

3) партнерства, які утворені для залучення нових технологій, що розроблені приватними партнерами;

4) партнерства, які утворені для залучення фінансових ресурсів приватних партнерів-інвесторів;

5) партнерства, які утворені з переважною участю приватних партнерів для спорудження і володіння інфраструктурними об'єктами з метою розвитку територій та суспільства [40].

Особливістю державно-приватного партнерства у США є активна участь бізнесу у реалізації муніципальних проектів. Це дозволяє муніципалітетам економити бюджетні кошти на при реалізації суспільно значимих проектів на місцевому рівні. А бізнесу отримувати іміджеві переваги, можливість участі в управлінні територіями, отримання додаткових доходів. Для розуміння масштабів участі приватного сектору в проектах, важливих для суспільства, можна привести такі приклади: у США мережа телекомунікацій повністю в приватному управлінні; підприємства нафтової, газової, металургійної промисловості приватні; велика кількість лісних господарств та національних парків у приватному управлінні. При цьому держава залишає за собою право адміністративної присутності та участі в прийнятті стратегічних рішень.

Залучення бізнесу до великих проектів стало «фішкою» США при впровадженні новинок технічного і наукового прогресу. Використання можливостей бізнесових структур – приватних партнерів дозволило цій країні успішно реалізувати велику кількість наймасштабніших проектів у військово-технічній і космічній сферах. Саме ці проекти стали інструментом сучасної промислової політики США [41].

Ще однією особливістю державно-приватного партнерства у США є відсутність єдиних підходів до реалізації проектів. Окремі штати мають власні нормативно-правові документи щодо процедури розробки та реалізації спільних державно-приватних проектів, або таке регулювання здійснюється за галузевою ознакою.

Роль державно-приватного партнерства є великою у Японії та країнах Азії. Однак, на відміну від європейських країн, у яких єдині принципи та підходи до реалізації проектів, в різних країнах Азії можна бачити суттєві відмінності. Розглянемо декілька країн.

В Японії розвиток державно-приватного партнерства має швидкі темпи. Його особливістю є якісно та детально розроблена нормативна база та широкий спектр заходів економічної підтримки приватних партнерів. З кожним роком у Японії з'являються більш масштабні спільні проекти. Середній термін дії проектів становить 25-30 років. Держава, залучаючи бізнес у спільні проекти, стимулює приватних партнерів – надає в безоплатне користування об'єкти державної власності, пропонує оренду на вигідних для бізнесу умовах, здійснює пільгове кредитування на основі використання кредитних ліній державних фінансових інститутів, на пільгових умовах може покривати боргові зобов'язання приватних партнерів.

Ще одним важливим моментом є повне супроводження учасників державно-приватного партнерства впродовж реалізації проектів – надання консультацій, супроводження і допомоги на всіх етапах, допомога у пошуку та аналізі необхідної інформації; попереднє оцінювання реальності реалізації проектів.

Державно-приватне партнерств у Японії орієнтоване на залучення приватних інвестицій у соціально значимі проекти на регіональному рівні. Наприклад, у Токіо за підтримки Бюро міського розвитку та за затвердженням губернатора Токіо було реалізовано концесійні проекти по будівництву відкритих парків відпочинку. Муніципальна влада дозволила приватному партнеру створювати на території паркової зони об'єкти (у тому числі комерційні) для комфортного відпочинку місцевих жителів та гостей міста. При цьому приватний партнер зобов'язаний підтримувати в належному експлуатаційному стані всі об'єкти. Аналогічні державно-приватні проекти існують і для створення спеціальних районів Токіо. Приватні партнери отримують у концесію окремі території для створення об'єктів соціальної інфраструктури, орієнтованих на окремі верстви населення, наприклад, сім'ї з дітьми. До таких об'єктів відносяться школи, дитячі садки, майданчики, стадіони тощо. У районах, де реалізовані такі

концесійні проекти, існує високий попит на нерухомість, що є винагородою для приватних партнерів [42].

Цікавим також є досвід Китаю. Система державно-приватного партнерства у цій країні має значний потенціал. Це обумовлено масштабом країни, великою чисельністю населення та існуючою економічною політикою. Велика сума коштів, які Китай витрачає на соціальну сферу, розвиток інновацій та технологій, спонукає владу на реалізацію великомасштабних проектів. Специфікою китайської моделі державно-приватного партнерства є переважна роль державних органів в розробці та реалізації проектів. Приватні партнери здебільшого виступають інвесторами та виконавцями у спільних з державою проектах. Потрібно зазначити, що у деяких сферах держава все ж перекладає відповідальність по реалізації проектів на приватних партнерів, наприклад, у проектах по водопостачанню, утилізації відходів тощо [43]. Що ж стосується масштабних проектів, то тут ситуація така. Наприклад, у 2004 році у Конституцію цієї країни було внесено зміни щодо націоналізації земель, що дозволило реалізовувати концесійні проекти по будівництву доріг, мостів, соціальних об'єктів. Було реалізовано концесійний проект зі строком завершення у 2020 році на суму 300 млрд. дол. щодо будівництва 16 тис. км. нової швидкісної залізниці. Є й інші масштабні проекти. Наприклад, активно реалізуються концесійні проекти будівництва автомобільних доріг, нових ліній метро, електростанцій, водоканалів та водоочисних станцій.

Що стосується інших країн, то можна зазначити, що державно-приватне партнерство активно розвивається в Індії, Бангладеші, Малайзії, Індонезії, Таїланді, В'єтнамі, Філіппінах. Натомість у Сінгапурі та Брунеї державно-приватне партнерство не має активності, хоча рівень державної підтримки приватних структур є високим. Наприклад, у Сінгапурі з високим рівнем розвитку економіки та інфраструктури держава самотійно вирішує існуючі проблеми з інвестиціями у соціально значущі проекти. А державно-приватному партнерству відводиться обмежена роль.

Серед країн Південної Азії лідерами у державно-приватному партнерстві є Індія в Бангладеш. Хоча у 2020 році темпи реалізації проектів суттєво знизилися Індія все ж продовжувала реалізовувати 21 проект на суму 5,3 млрд. доларів. Перевага віддавалася транспортному сектору та енергетиці. Бангладеш мав 2,9 млрд. доларів інвестиційних зобов'язань по державно-приватних проектах розвитку електроенергетичної інфраструктури. Високі темпи реалізації проектів державно-приватного партнерства у 2020 році у Східній Азії мав В'єтнам. Цією країною реалізовувалося 16 проектів на суму 2,7 млрд. доларів. Переважно виконувалися проекти виробництва електроенергії та відновлюваних технологій енергії – вітрових станцій.

Отже, можна стверджувати, що розглянуті країни мають великий потенціал розвитку державно-приватного партнерства. Можна простежити тенденції – в тих державах, у яких можна спостерігати наявність розвиненої ринкової економіки або прагнення до неї, соціальну відкритість та бажання економічних перспектив можна бачити активний розвиток державно-приватного партнерства.

Історичний еккурс становлення державно-приватного партнерства у Польщі можна розпочинати з концесійної схеми будівництва залізничних сполучень. Після отримання незалежності у 1918 році польський уряд намагався залучити місцеву владу та приватний капітал до розвитку місцевих залізниць. У 1921 році було видано Закон «Про надання концесій на приватні залізниці». Він визначав взаємовідносини держави та приватних власників щодо фінансування будівництва та отримання доходів. Після тривалої перерви застосування елементів державно-приватного партнерства з'явилися у Польщі після 1989 року внаслідок зміни державного устрою та формування ринкової економіки. У перші роки 21 століття відчувалося посилення лобювання державно-приватного партнерства у всіх соціально значимих сферах. Однак це не означало, що воно не мало можливості активно розвиватися в Польщі і до цього часу. Навпаки, збільшення підприємницької

свободи і децентралізація влади сприяли розвитку державно-приватного партнерства в окремих територіальних громадах, однак це не було масштабно. А становлення законодавства у подальші роки призвело до активізації державно-приватного партнерства та можливості реалізації масштабних проектів [44].

Таким чином розвиток державно-приватного партнерства у Польщі можна поділити на два періоди – до 2005 року та після.

Перший період характеризувався існуванням державно-приватне партнерства за відсутності закону, що його регламентує. Партнерські відносини у цей період регулювалися іншими нормативними актами. До них можна віднести специфічні Закони та Акти, що визначали окремі елементи та принципи співпраці держави та приватних партнерів (Акт «Про платні дороги та Національний дорожній фонд» (1994 рік), Закон «Про муніципальні послуги» (1996 рік), Акт «Про муніципальну економіку» (1996 рік), Закону «Про державні закупівлі» та інші) [45].

Другий етап становлення державно-приватного партнерства в Польщі характеризувався прийняттям Закону «Про державно-приватне партнерство» у липні 2005 року, що у червні 2006 року, був змінений та доповнений трьома підзаконними актами. Основна мета цього Закону на той момент часу – урегулювання процесу утворення державно-приватного партнерства для сприяння його розвитку. Проте, даний Закон не став ефективним, оскільки після його прийняття жоден контракт щодо реалізації розробки і реалізації державно-приватних проектів не був укладений. Це було спричинено тривалою відсутністю необхідних законодавчих актів, недостатнім фінансуванням у приватному секторі, надмірними обмеженнями та складним регуляторним тягарем [46].

Щоб активізувати розвиток державно-приватного партнерства та сприяти укладенню ефективних угод між державними органами та приватними партнерами щодо реалізації інфраструктурних проектів у 2009 році були прийняті два Закони. Вони наразі залишаються основоположними

при здійсненні державно-приватного партнерства у Польщі: Закон «Про державно-приватне партнерство» (2008 рік), Закон «Про концесії на будівельні роботи і послуги» (2009 рік).

У 2017 році Радою Міністрів було затверджено «Politykę Rządu w zakresie rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego», яка була створена у співпраці всіх учасників ринку державно-приватного партнерства та визначила перешкоди і напрями більш його широкого використання у Польщі. При Міністерстві фінансів та регіональної політики діє Центральний підрозділ державно-приватного партнерства, який відповідно до стратегії уряду та чинного законодавства здійснює законодавчу діяльність, координацію, аналіз та моніторинг проектів, розробку принципів, стандартів та типових документів. Також цей Центральний підрозділ даного Міністерства проводить тренінги, навчання та консультування партнерів, перевіряє тендерні документи та проводить оцінювання підготовлених аналітичних записок. Також на сайті Міністерства є база потенційних проектів державно-приватного партнерства для потенційних партнерів-підприємців та інвестиційна база з укладеними договорами в межах Польщі [47].

Цікавим у практиці розвитку державно-приватного партнерства Польщі є створення платформи, до якої приєдналися міністри, президенти центральних апаратів, посадові особи місцевого самоврядування, керівники медичних установ, університетів, агенцій регіонального розвитку, Bank Gospodarstwa Krajowego. Метою платформи державно-приватного партнерства Польщі є обмін знаннями та передовим досвідом, ефективна реалізація сумісних проектів держави та приватних партнерів.

На сайті Центрального підрозділу державно-приватного партнерства Міністерства фінансів та регіональної політики Польщі наведено аналіз ринку проектів з 2009 року. Аналіз включає укладені договори та інвестиційні плани державно-приватного партнерства з розбивкою, за місцем розташування, секторами, обсягами проектів, обраними приватними

партнерами [48]. Відповідно до наведених даних з 2009 року по 2021 рік включно було підписано 165 договорів державно-приватного партнерства на загальну суму 8605,32 млрд. злотих.

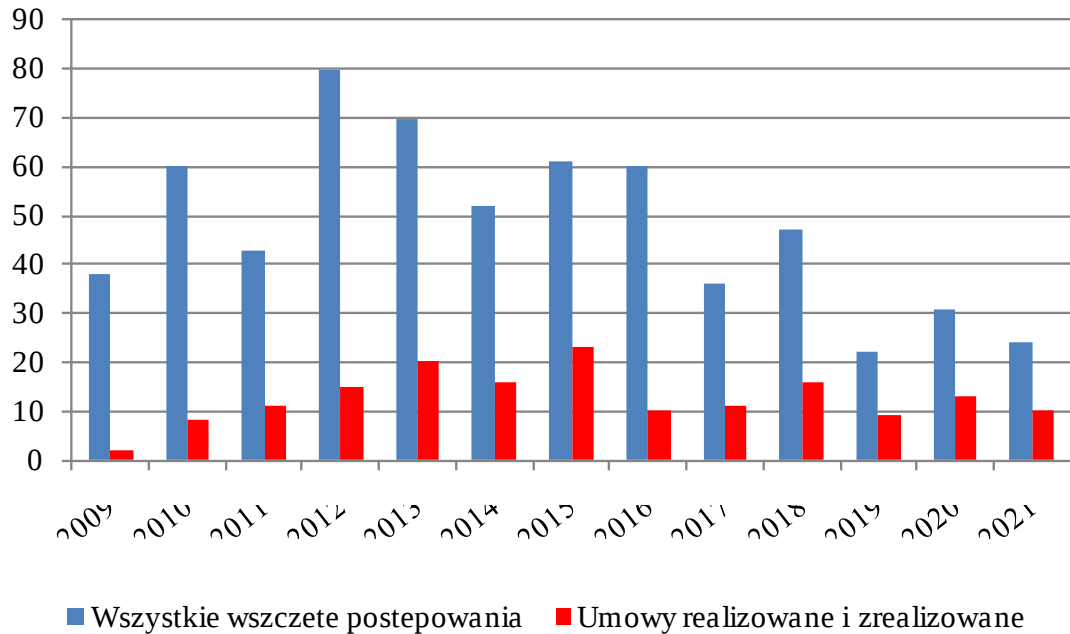


Рис. 3.1. Кількість ініційованих та реалізованих проектів державно-приватного партнерства у Польщі (на основі <https://www.ppp.gov.pl>)

Отже, разом за весь період було ініційовано та розпочато 624 впровадження, а виконано 164 контракти.

З діаграми можна бачити уповільнення темпів у 2019-2021 роках, що викликано глобальним впливом COVID-19.

У 2021 році було укладено договори загальною вартістю 172 млн. злотих. Серед них договір на будівництво спортивно-оздоровчого комплексу у Плоцьку (104 млн. злотих), договір на будівництво вуличного освітлення гміни Медзьно (проекування та будівництво, 21 млн. злотих), договір на будівництво квартир у Малкіні-Ґурні (11,4 млн. злотих), контракт по енергомодернізації спортивної та щкільної інфраструктури міста Любань (18 млн. злотих) та інші [49].

Середня вартість одного контракту, укладеного за певний період 2009-2021 років становить 54 млн. злотих.

Структура ринку державно-приватного партнерства Польщі за секторами наведена на рис. 3.2.

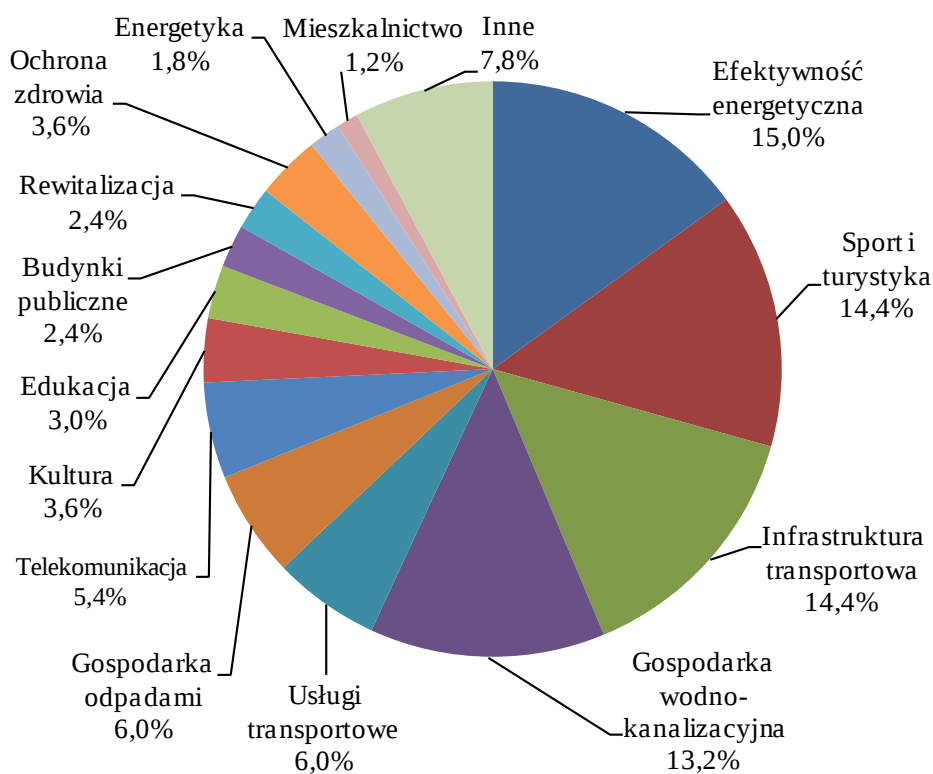


Рис. 3.2. Структура ринку державно-приватного партнерства Польщі за секторами

Отже, можна бачити, що 15% від всіх проектів становлять проекти з енергоефективності, до якої відносяться впровадження альтернативних «зелених» видів енергії. Трохи менше 13-14% становлять проекти, які орієнтовані на спорт і туризм, транспортну інфраструктуру та модернізацію водопостачання та водовідведення. Всі інші проекти по секторах економіки Польщі становлять менше 10%. Найменшу увагу державні органи при укладенні договорів на реалізацію проектів приділяли будівництву житла, та енергетиці.

Розглядаючи домінування угод на ринку польських проектів державно-приватного партнерства можна бачити, що їх вартість частіше не перевищує 40 млн. злотих, хоча усереднена вартість за період – 54 млн. злотих. На договори, що менші усередненої вартості припадає 79% усіх договорів.

Найбільшими контрактами державно-приватного партнерства у Польщі є [49]: будівництво теплоелектростанції в Ольштині (850 млн. злотих) – 2019 рік; система управління відходами для міста Познань (783 млн. злотих) - 2013 рік; фінансування, проектування, будівництво та обслуговування трамвайної лінії КСТ, Краківський швидкий трамвай, IV етап - (660 млн. злотих) – 2020 рік; система поводження з відходами для мегаполісів, три міста (625 млн. злотих) – 2018 рік.

У Звіті про ринок державно-приватного партнерства Польщі за 2009-2021 роки наведено статистичну інформацію про стан реалізації проектів їх завершеність або не завершеність, особливості проходження процедур. Потрібно відмітити відкритість та прозорість інформації, яка надається урядом Польщі стосовно проектів державно-приватного партнерства та констатувати виконуваність принципів, які діють у ЄС. Також можна спостерігати активність розвитку співпраці держави та приватного бізнесу, сприяння з боку державних установ як на національному рівні, так і в окремих територіальних одиницях.

Таким чином, проаналізувавши розвиток державно-приватного партнерства у Польщі, можна підсумувати. На даний момент створені всі необхідні передумови для співпраці держави з приватними партнерами по реалізації інфраструктурних проектів. Державно-приватне партнерство у країні розвивалося, однак впливи пандемії COVID-19 та карантинних обмежень уповільнили темпи такого розвитку. Позитивним є наявність урядової політики щодо реалізації проектів державно-приватного партнерства у Польщі, що говорить про зацікавленість державних органів у залученні бізнесу до суспільно значимих справ. Польщі має великі

очікування від державно-приватного партнерства, оскільки в польському інфраструктурному секторі є багато потреб [50].

Аналіз світового досвіду державно-приватного партнерства дозволив виявити переваги та недоліки його розвитку у різних країнах, виокремити певні особливості, які можуть стати основою для налагоджування ефективного механізму реалізації проектів.

3.2. Засоби активізації впровадження проектів державно-приватного партнерства у післявоєнний період

Проведені дослідження у попередніх розділах даної роботи та порівняння розвитку державно-приватного партнерства в Україні з іншими країнами світу дозволило визначити наступне. За рівнем розвитку економіки та ефективністю інфраструктури Україна значно відстає від економічно розвинених країн. Однак, показує позитивні результати та має значний потенціал активізації співпраці держави та приватного бізнесу, що демонструвало оцінювання стану реалізації проектів за останні роки.

Основною причиною незадовільного стану окремих інфраструктурних об'єктів України, які потребують модернізації, стало тривале недофінансування їх якісного утримання та експлуатації державним коштом, а також неефективне управління державним майном. Виходом із ситуації, у якій держава не може забезпечити достатній розвиток інфраструктури, є державно-приватне партнерство.

Досвід європейських країн показує, що для успішної реалізації спільних проектів держави та бізнесу в Україні потрібне виконання декількох ключових умов. На даний момент часу у 2022 році основною умовою відновлення співпраці держави та бізнесу є припинення військових дій Російської Федерації в Україні, відновлення української територіальної цілісності та суверенітету, гарантії непосягання на них у майбутньому. Це

зменшить бізнесові ризики та дозволить приватним партнерам та державі розпочати реалізацію призупинених та нових проектів.

Крім визначеної вище умови до ключових умов відносяться: політична воля, підтримка з боку держави та суспільства; надійна юридична база, що захищає приватного партнера та зменшує ризики; чесний та відкритий конкурс; достовірне техніко-економічне обґрунтування; справедливий розподіл ризиків між партнерами; гнучка структура фінансування за рахунок власного та боргового капіталу; - достатньо високий очікуваний прибуток для приватного партнера [51].

Дослідження державно-приватного партнерства в Україні порівняно з іншими передовими країнами дозволило нам визначити сильні та слабкі сторони для реалізації інфраструктурних проектів (рис. 3.3 та 3.4). Враховуємо, що проекти державно-приватного партнерства реалізовуватимуться після війни з Російською Федерацією за умови перемоги України.

Аналогічно можна визначити можливості та загрози при реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні після завершення російського вторгнення.

Проведений SWOT-аналіз реалізації проектів державно-приватного партнерства на основі порівняння України і розвинених країн світи дозволив виявити сильні і слабкі сторони, переваги і загрози. Урахування SWOT-аналізу при подальшому розвитку державно-приватного партнерства в Україні дозволить визначити перспективи для його активізації.

Наразі поки йде війна України з Російською федерацією говорить про розвиток державно-приватного партнерства не представляється можливим. Однак, якщо абстрагуватися від існуючої ситуації і розглядати перспективи розвитку економіки України після закінчення бойових дій, то можна визначити ті світові практики, які український уряд може застосовувати для розвитку інфраструктури і територіальних громад.

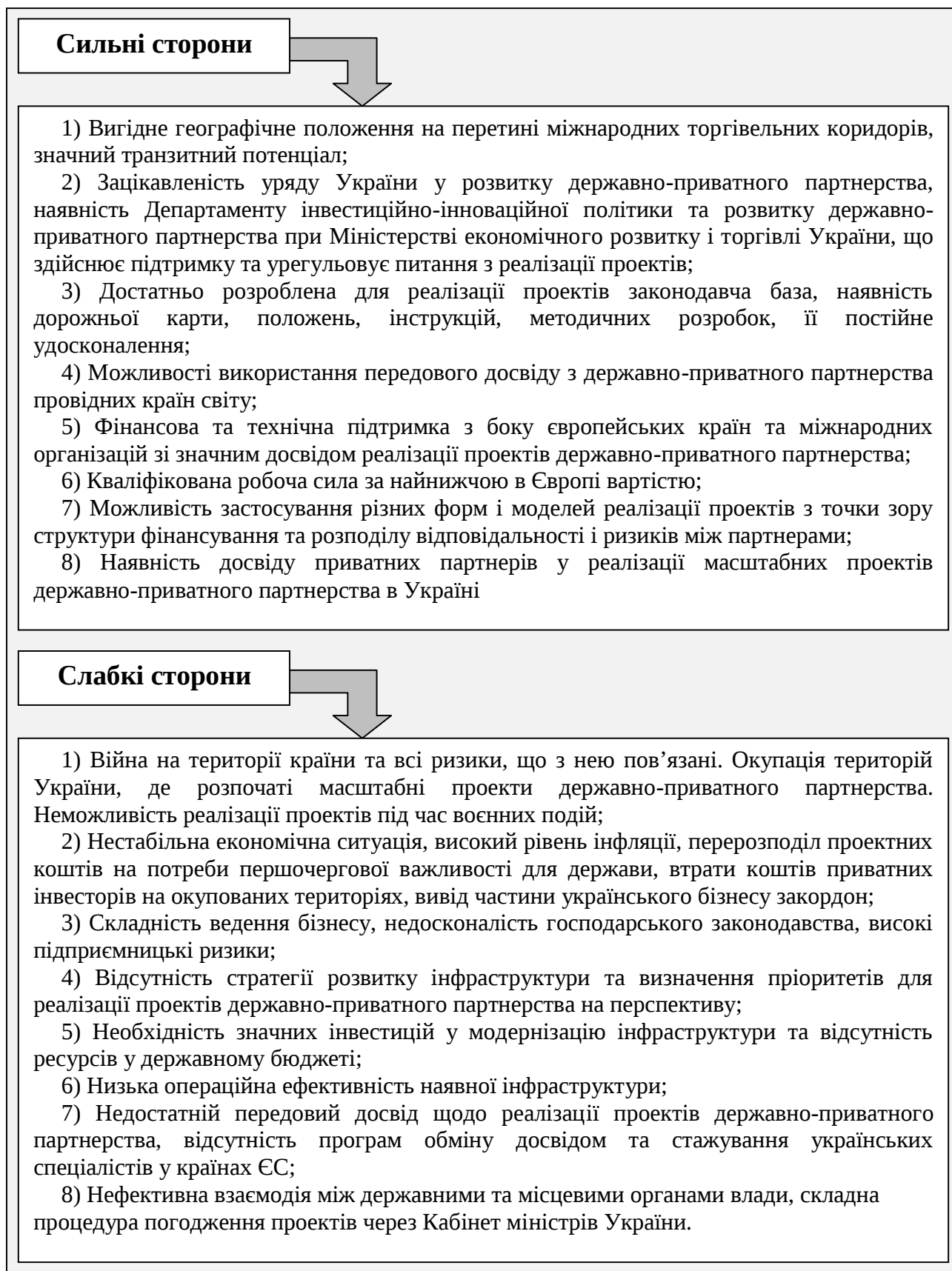


Рис. 3.3. Сильні та слабкі сторони реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні

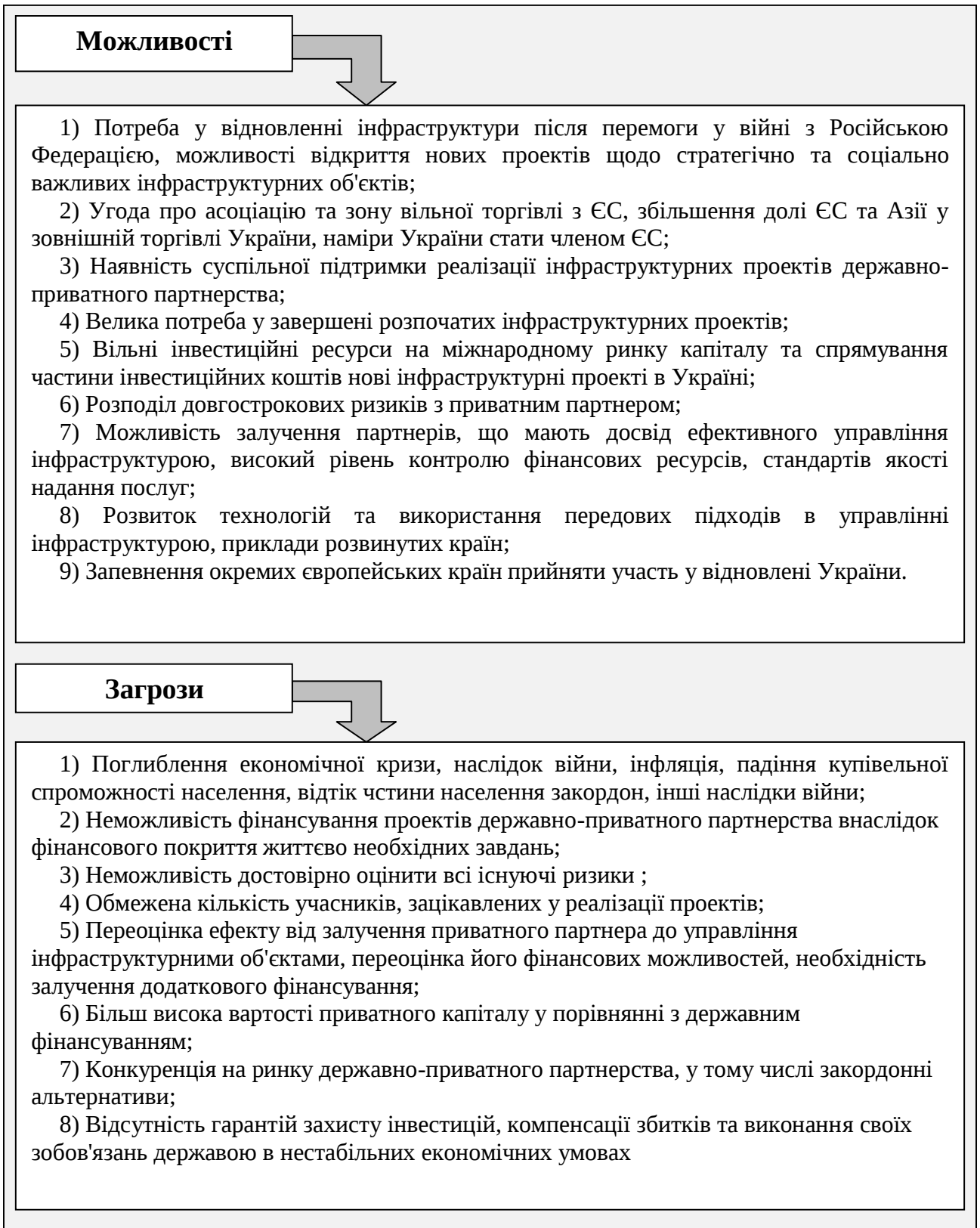


Рис. 3.4. Можливості та загрози реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні

Як стверджує український консультант з економіки В.Новіков: «Після перемоги ми будемо зовсім в інших економічних обставинах, ніж до війни, тому буде потрібна інша економічна політика. Головні відмінності будуть такими: ми отримаємо величезну руйнацію інфраструктури, промисловості, житлового та комунального господарства, обсягом в багато мільярдів доларів; для нас відкриється доступ до міжнародних фінансових ресурсів, аналог «Плану Маршалла» буде неодмінно запроваджено; міжнародна технічна допомога надасть доступ до сучасних західних технологій. Ці обставини дають шанс створити нову структуру економіки, перейти від сировинно-аграрного типу економіки до технологічного» [52]. Як стверджує Новіков, який виражає позицію великої когорти українських економістів, можлива структурна перебудова економіки України дозволить значно підвищити національний дохід та рівень життя в Україні за рахунок товарів і послуг з високою доданою вартістю.

Україна після війни буде мати широкий спектр можливостей – від доступу до сучасних технологій до великих фінансових вливань в інфраструктурні об'єкти. Першочергове значення буде мати відбудова житла, лікарень, закладів освіти, доріг, мостів та іншої інфраструктури. Таку відбудову потрібно буде робити разом із відновленням промисловості, енергетики, аграрного сектору, транспортної інфраструктури тощо. Потрібно буде визначитися хто і на яких умовах зможе приймати участь у розвитку економіки країни. На думку експертів «Україна може претендувати на допомогу у розмірі 100-150 мільярдів доларів, які будуть надані Україні на повоєнний розвиток. У Комітеті з питань економічного розвитку Верховної ради України підкреслює, що саме держава повинна відігравати ключову роль у регулюванні економіки та створенні умов для її розвитку у повоєнний час [53].

Враховуючи сказане розглянемо можливості запровадження кращих світових практик співпраці держави і бізнесу в Україні після її перемоги.

Зараз в Україні, так само як в країнах ЄС найбільш вразливим сектором економіки є енергетика. Країни Європи дуже залежні від російських газу та нафти. Але поступове зменшення споживання та пошук альтернативних енергоносіїв у минулому, забезпечили цим країнам можливість часткової відмови від енергоресурсів РФ зараз та повної відмови у майбутньому. Великі ризики та періодичні ультимативні заяви уряду РФ у сфері енергетики, пошуки шляхів економії та збереження навколишнього середовища спричинили розвиток та застосування новітніх видів енергії впродовж останніх десяти років. Приклад європейських країн Україна може взяти на озброєння та удосконалити вже існуючі здобутки у сфері «зеленої» енергетики. Для України потрібна повна відмова від енергоносіїв РФ та формування нової енергетичної стратегії. В межах цієї стратегії можна розглядати не тільки традиційні підходи – збільшення власного видобутку газу, вугілля, нафти, а й використання інших технологічних рішень – біопалива, біотехнології водню, батарейних накопичувачів тощо.

В Україні розвивалася відновлювана енергетика, однак у 2020 році темпи її розвитку уповільнилися внаслідок інституційних рішень (припинив діяти «зелений тариф», який існував до 2020 року та давав пільги і преференції цьому енергетичному сектору). Забезпечити наново «зелений тариф» та повністю вирішити енергетичну проблему технічно не можливо. Але для української енергосистеми є два напрями розв'язання ситуації за допомогою сучасних технологій: використання батарейних накопичувачів або біомаси для короткочасного накопичення енергії; використання біотехнологій водню для довгострокового накопичення. Деякі територіальні громади сіл і невеликих містечок України мають досвід у використанні батарейних накопичувачів сонячної та вітрової енергії, використання біомаси (відходів рослинництва), біогазу твердих побутових відходів тощо. При цьому вартість такої енергії є менша, ніж вартість природного газу. Цей напрям розвитку державно-приватного партнерства буде дуже актуальним. Потреби України в батарейних накопичувачах такі великі, що цікавим для

бізнесу стане побудова власного виробництва батарей. Досвід виробництва та експлуатації можна перейняти у США, країн ЄС, Південної Кореї. Що стосується використання біомаси, біогазу як джерел енергії, то у цьому напрямі можна використовувати досвід Німеччини, Великобританії, Італії, Швеції та Фінляндії. Отже, в енергетичному секторі України мають відбутися суттєві зміни, у яких принципово повинні прийняти участь українські приватні партнери. Досвід передових країн доводить, що участь приватного сектору у побудові заводів з переробки біомаси та твердих відходів у енергію дозволяє отримати значні ефекти.

Ще одним пріоритетним напрямом державно-приватного партнерства в Україні може стати розвиток виробництв, спрямованих на заміщення імпорту. Україна, як і країни ЄС та США залежні від частини продукції, що в цих країнах виробляється в обмеженій кількості та не покриває всієї потреби. Наприклад, говорячи про Україну можна бачити суттєве збільшення імпорту у першому півріччі 2021 році (останні дані) порівняно з аналогічним періодом 2020 року – на 34,5 млрд. доларів або на 27,6% (рис. 3.5).

Основними торгівельними країнами-партнерами України в імпорті товарів та послуг у цей період були країни ЄС – 41,5%, Китай – 14,6%, Російська Федерація – 7,7%, Білорусь – 6,1%, США – 5,6% [54]. Отже, можна бачити, що імпорт в України з країн-агресорів (РФ та Білорусь) становить 13,8%.

Найбільше Україна імпортувала російських енергоносіїв (вугілля, включно з антрацитом; нафтопродукти; скраплений газ), це 2/3 всього імпорту з Російської Федерації. Також Україна вимушена купувати в РФ аміак, поліетилен та поліпропілен, скло, розчинники, пластмаси. Також супермаркети побутової техніки закупували в РФ холодильники та пральні машини, але обсяг таких закупівель незначний. Що стосується Білорусі, то Україна імпортувала з її території 58,5% нафтопродуктів та палива, 17,4% добрив, пластмаси, хімічну продукцію тощо [55].



Рис. 3.5. Імпорт товарів України у 1 півріччі 2021 року
(<https://www.me.gov.ua>)

Можливості впровадження кращих світових практик державно-приватного партнерства та пошуки приватних партнерів, які б прийняли участь в реалізації проектів імпортозаміщення для України є достатньо широкі. Розглянемо ситуацію з імпортом нафтопродуктів з РФ і Білорусі та можливостями імпортозаміщення. Україна має лише один масштабний нафтопереробний завод у Кременчуку, це один з шести заводів, що залишилися з часів СРСР. Інші п'ять були приватизовані у 1990-х роках, викуплені РФ, закриті та наразі повністю розвалені. Як говорить Лановий В. це потрібно було для того, «щоб в Україні не було внутрішнього виробника, а відповідно і конкуренції поставкам палива з Росії» [56]. Особливо це важливо в умовах війни, коли від імпорту палива залежать дії збройних сил України. Зараз приходиться розуміння, що наявність власних нафтопереробних заводів та розробка нафтових родовищ, які є в Україні, у пріоритеті. І цей напрям співпраці держави і бізнесу може мати першочергове значення у

післявоєнні роки. Як стверджує Соколовський Б., експерт з питань енергетики: «Вихід єдиний – збудувати новий сучасний нафтопереробний комплекс, спроможний виробляти всюди ліквідні високоякісні нафтопродукти і сучасну сировину для хімічної промисловості на українському і зарубіжних ринках. Цей варіант – найбільш прийнятний для нашої держави, оскільки держава може впливати на наш ринок нафтопродуктів, ми використовуємо українську школу нафтопереробки, створюємо робочі місця»[57]. Крім того, він зазначив, що ще у 2007 році було розроблено спільний проект України, Польщі і Азербайджану вартістю 5 млрд. доларів щодо будівництва на території України потужного нафтопереробного заводу. Однак зараз це втрачена можливість, є надія, що у майбутньому цей проект можна переглянути та відновити.

Нажаль ракетним обстрілом з боку Російської Федерації був повністю знищений Кременчукський нафтопереробний завод (2 квітня 2022 року). Це ще раз підтверджує зацікавленість Росії у пануванні на ринку нафтопродуктів в Україні та необхідність розробки державно-приватних проектів з імпортозаміщення у цій галузі після закінчення воєнних дій.

Що стосується інших товарів, які закуповувалися (хімічна продукція, пластмаси, добрива), то здійснити їх імпортозаміщення для України не є суттєвою проблемою у порівнянні з енергоносіями. Можна проводити пошук приватних партнерів, які потенційно зацікавлені у будівництві заводів хімічної промисловості або здійснювати пошук постачальників з інших країн.

На нашу думку, крім імпортозаміщення для України доцільно розглядати й те, що Україна може запропонувати іншим країнам-партнерам, оскільки країни ЄС, США та інші мають проблеми з імпортозаміщенням деяких товарів. Країни ЄС – це найбільший торговельний партнер Росії (41% сукупних обсягів торгівлі РФ). Крім нафти і газу вони експортують з Росії й інші товари. Наприклад, Польща за даними Рус-Стату [58] станом на кінець 1 кварталу 2021 року знаходилася на 10 місці країн-імпортерів продукції Росії.

Вона імпортувала 54% нафти та газу, 17,2% прихованих товарів (скоріш за все товари подвійного використання та воєнного призначення), 9,5% металів та виробів з них, 7,1% товарів хімічної промисловості, 5,1% пластмас, 1,4% деревини та меблів з дерева, по 1 % паперової та харчової продукції, менше 1 % іншого. На 2 місці по імпорту із Росії – Нідерланди. Крім нафти і газу ця країна імпортує 11,4% металів та виробів з них, 1,8% продуктів тваринного походження, 1,2% деревини та меблів, все інше 1%. На 3 місці країн імпортерів з Росії знаходилася Німеччина, яка крім нафти та газу імпортувала 6,3% металів та виробів з них, 6,1% дорогоцінностей, 2% деревини і меблів, 1,6% машин та обладнання, 1,5% хімічної продукції, по 1% пластмас, харчової продукції. Отже, можна бачити потребу країн ЄС в металах та виробках з них, деревині та меблях, товарах хімічній промисловості та пластмасах, товарах харчової промисловості. Все це може бути вироблено українським бізнесом за умови підтримки держави та спільних проектів з іншими країнами. Тим більше, що необхідні ресурси, як і дешева робоча сила в Україні є.

Крім того, українському уряду доцільно розглядати програми розвитку тих галузей національної економіки, які забезпечують високу додатну вартість. За наявності значних інвестицій, підтримки держави та доступу до сучасних технологій можна забезпечити розробку і реалізацію проектів будівництва нових виробництв електродвигунів, трансформаторів, генераторів, побутової електротехніки та електроніки. Також доцільно розглядати розвиток державного-приватного партнерства у сфері ІТ-технологій. Довоєнне минуле та дії ІТ-спеціалістів під час воєнного стану показали, що в Україні велика чисельність професіоналів у цій сфері, яких можна залучати до сумісних проектів держави і бізнесу. За приклад можна взяти швидкий розвиток економіки Китаю – перехід на виробництво товарів і послуг з високою доданою вартістю. Економіка України при грамотному поєднанні ресурсів держави і бізнесу може стати економікою під умовною назвою «Європейський Китай». Таку програму державно-приватного

партнерства України із залученням міжнародних інвестицій і бізнесу доцільно розробити Національній комісії зі стратегії розвитку України. Таким чином за умови реалізації державно-приватних проектів можна забезпечити імпортозаміщення товарів з Росії і Білорусі, знизити навантаження на країни ЄС щодо утримання біженців, забезпечити розвиток економіки України після завершення війни.

Участь у відбудові української економіки у майбутньому висуває на передній план залучення інвестицій національного та міжнародного бізнесу, міжнародних організацій. Хоча в силу втрати національним бізнесом частини активів капітал з приватних джерел для України після війни буде менш доступний, ніж фінансування за міждержавними угодами, залучення іноземних приватних партнерів чи міжнародних організацій. Як вважає Новіков В., Україна буде мати інвестиції в розвиток переважно з державних джерел (репарація, міжнародні кредити, фінансова допомога інших держав), але через приватний бізнес. Для просування ефективної економічної політики відновлення інфраструктури потрібно буде утворити державний орган (аналог Ради економічного планування Південної Кореї в 1960-х роках) на базі, наприклад, Міністерства з питань стратегічних галузей промисловості. Цей орган має визначати пріоритетні напрями розвитку економіки України та проекти, втілення яких є першочерговим і перспективним [52]. Потім на умовах державно-приватного партнерства або на інших умовах (пільгового кредитування, преференцій) будуть залучатися приватні партнери для реалізації визначених проектів.

Війна – це завжди зміни. І уряд, і бізнес-структури, і населення України починають про них думати. За даними опитування плани на життя після війни має майже 100% населення України: 27% населення хочуть відкрити власну справу; 38% опитаних хочуть освоїти нову професію; 21% - піти на нову роботу; 49% опитаних планують отримати нові знання; лише 3% переїхати назавжди в іншу країну [59]. Серед опитаних людей є бізнесмени, що втратили бізнес, професіонали високого рівня, а отже можна припускати,

що в участі та реалізації проектів державно-приватного партнерства буде висока зацікавленість.

Розглядаючи можливість реалізації інфраструктурних проектів в Україні після війни можна бачити позитивну тенденцію та зацікавленість населення у цьому процесі (рис. 3.6).

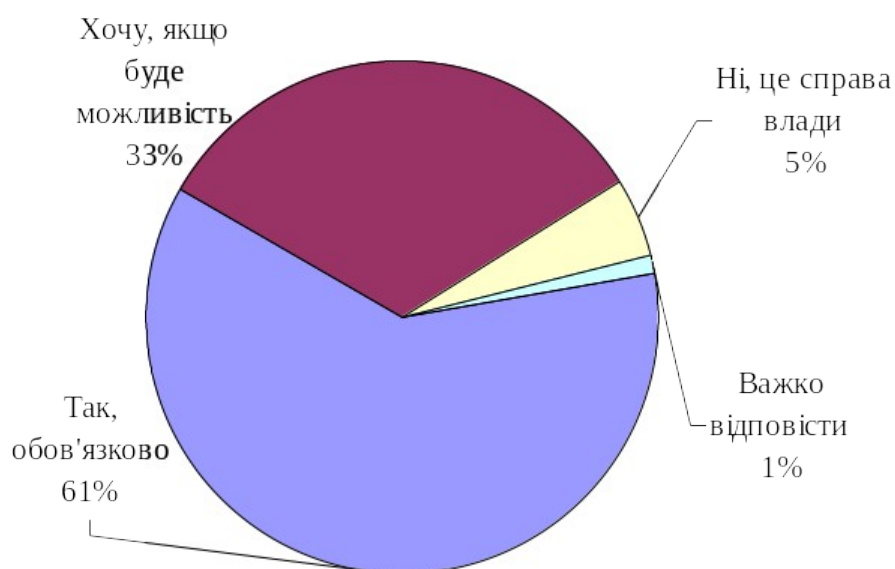


Рис. 3.6. Статистика готовності населення долучитися до відбудови інфраструктури України

(<https://armyinform.com.ua/wp-content/uploads/2022/03/2-82.jpg>)

Бажанням допомагати у розвитку економіки України з боку інших країн, міжнародних організації та населення потрібно вчасно і грамотно скористатися українському уряду. Для прикладу розглянемо відновлення економіки Боснії і Герцоговини у постконфліктний період. Вони мали «Програмний проект реконструкції та європейської інтеграції Балканських країн», який був розроблений і презентований у 1999 році інститутами LSE (м. Лондон) та WIIW (м. Відень).

За цим проектом Боснія і Герцоговина отримали безповоротну допомогу у 7 млрд. доларів (200% від їхнього ВВП за 1996 рік). Цю допомогу розподіляло 11 секторальних цільових груп із головуванням ключових

донорів. Загальне керівництво здійснювала Центральна економічна група, що підпорядковувалася Офісу верховного представника. Координацію отримання допомоги проводили спільно ЄС та Світовий банк [60].

Реалізація проектів інфраструктурного відновлення відбувалася з 1999 по 2004 роки, була майже успішною, однак структурна перебудова економіки значного успіху не мала. Це призвело до відставання Боснії і Герцоговини від інших країн Балканського регіону. Причин можна назвати декілька:

- по-перше, уряд не мав загального стратегічного бачення розвитку економіки з попередньою обґрунтованістю його ефективності;

- по-друге, був відсутній державний орган, який забезпечував би загальну координацію проектів державно-приватного партнерства відновлення економіки, комунікацію між окремими донорами і виконавцями, контролював би відповідальність обох сторін та координував би з Центральною економічною групою;

- по-третє, «Програмний проект» був спрямований на фізичне відновлення інфраструктури (будівництво та ремонт об'єктів суспільного значення), швидке відновлення економіки (першочергові завдання), забезпечення першочергових потреб населення та повернення біженців, створення бази для стійкого зростання та відновлення фізичних активів. Однак для відновлення виробництва товарів та послуг було надано лише 3% міжнародної допомоги;

- по-четверте, значний обсяг коштів міжнародної фінансової допомоги (близько 20%) було спрямовано на аналітичні дослідження, утримання зовнішнього персоналу, іноземне консультування, технічне співробітництво тощо. Тобто цей обсяг коштів не мав ефективного розподілу.

Зважаючи на це можна зробити декілька висновків для ефективності реалізації програмної відбудови України та визначити напрями державно-приватного партнерства в поствоєнний період (рис. 3.7).

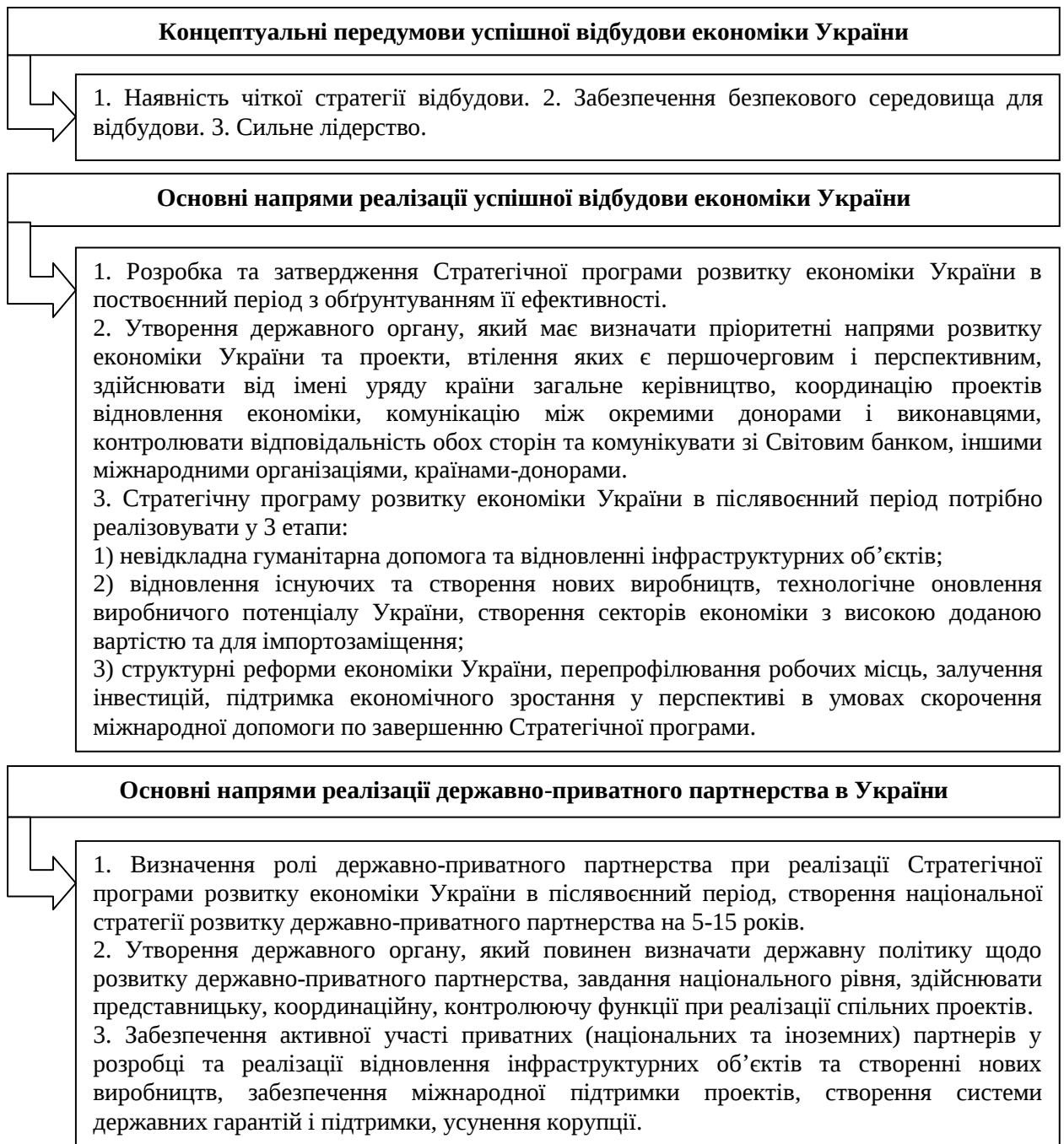


Рис. 3.7. Напрями успішної реалізації програмної відбудови України та державно-приватного партнерства в поствоєнний період

Таким чином можна підсумувати, що розвиток державно-приватного партнерства має важливе значення для економічного розквіту України у поствоєнний період, може забезпечити швидке відновлення інфраструктури та стане інструментом допомоги уряду.

ВИСНОВКИ

У роботі досліджується актуальна проблема дослідження розвитку державно-приватного партнерства в Україні на фоні світової практики та обґрунтування нових напрямів взаємодії держави та приватного бізнесу в післявоєнний період. Огляд сучасної ситуації здійснюється на основі обґрунтування нових напрямів взаємодії українського уряду та приватного бізнесу до та після війни з Російською Федерацією.

Розгляд історичних протоформ та сучасні відносини між державами та приватним сектором дозволив визначити сутність державно-приватного партнерства, вивити його ознаки. Визначено, що в законодавстві різних країн державно-приватне партнерство має різні формулювання, однак його сутність розуміється однаково. В українському законодавстві державно-приватне партнерство є «співробітництвом між державою Україна, територіальними громадами, що в особі державних органів, що відповідно до чинного законодавства здійснюють управління об'єктами державної власності, органів місцевого самоврядування, Національною академією наук України, національних галузевих академій наук (державних партнерів) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, установ, організацій (приватних партнерів), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом України «Про державно-приватне партнерство» та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним законодавством».

Характеристика ознак державно-приватного партнерства дозволила визначити, що найбільш популярною формою є концесія, на основі якої формуються різні моделі. Крім того, існують договірні відносини лізингу і спільної діяльності, однак вони недостатньо врегульовані. При дослідженні стану державно-приватного партнерства в Україні зроблено розгляд великої кількості нормативних актів, які регулюють цей процес. Виявлено, що

Україна за останні роки суттєво просунулася у розвитку державно-приватного партнерства. Проведений аналіз його ретроспективи вивив, що в Україні спостерігалася активність реалізації проектів в період 2018-2021 рр. Перевага віддавалася проектам у сфері електроенергетики, портової та транспортної інфраструктури. Внаслідок воєнної агресії Росії реалізацію всіх державно-приватних проектів призупинено або закрито. На даний момент часу Україна ще продовжує оцінювання ризиків та підрахунок збитків, що викликані війною. За результатами аналізу визначено перспективні напрями розвитку державно-приватного партнерства в українській економіці з урахуванням створення в структурі державного управління спеціалізованого органу (агентства або комітету) та удосконалення національного законодавства. На основі світового досвіду державно-приватного партнерства визначено особливості реалізації проектів у країнах ЄС, США, Азії. Приділено увагу співпраці польського уряду з приватними партнерами, зроблено відповідний статистичний аналіз. Досвід передових країн світу дозволив провести порівняльний аналіз з Україною, виділити сильні та слабкі сторони державно-приватного партнерства, можливості та загрози його розвитку. Війна України з Росією розставила пріоритети, це дозволило визначити перспективи розвитку державно-приватного партнерства в поствоєнний період. Такими пріоритетами стануть проекти розвитку відновлювальної енергетики, створення виробництв, спрямованих на імпортозаміщення, ІТ-технології, проекти відновлення інфраструктури на рівні муніципалітетів. Запропоновано напрями успішної реалізації програмної відбудови України та державно-приватного партнерства в поствоєнний період.

РЕКОМЕНДАЦІЇ

За результатами проведеного дослідження у даній магістерській дипломній роботі зроблено такі рекомендації.

1. Визначено перспективні напрями розвитку державно-приватного партнерства в українській економіці. Доведена доцільність створення в структурі державного управління спеціалізованого органу (агентства або комітету), у функції якого буде покладено розробка та активна реалізація положень державної політики щодо розвитку державно-приватного партнерства. Функціональна роль цього органу полягатиме у розробці цільового спрямування, завдань національного рівня та концептуальних основ державно-приватного партнерства в Україні. Цей державний орган може бути утворений на основі Державної організації «Агенція з питань підтримки державно-приватного партнерства».

2. Запропоновано удосконалити чинне законодавство у сфері регулювання системи державно-приватного партнерства, а саме створення нових законодавчих актів, які будуть стосуватися спільної діяльності, оренди на правах державно-приватного партнерства, управління державним майном та інших форм.

3. Обґрунтована необхідність створення загальнонаціональної стратегії розвитку державно-приватного партнерства на 5-15 років на основі цільових його орієнтирів та створення стандартів для виконання проектів.

4. На основі досвіду передових країн світу та враховуючи результати аналізу по Україні запропоновано використовувати SWOT-аналіз. Він дозволив визначити сильні та слабкі сторони державно-приватного партнерства, можливості та загрози його розвитку з урахування впливів війни України з Росією. Визначені перспективи розвитку державно-приватного партнерства в післявоєнний період. Такими пріоритетами можуть бути проекти розвитку відновлювальної енергетики, створення виробництв,

спрямованих на імпортозаміщення, ІТ-технології, проекти відновлення інфраструктури на рівні муніципалітетів.

5. Запропоновані напрями успішної реалізації програмної відбудови України та державно-приватного партнерства в післявоєнний період на основі стратегічної програми, у яку потрібно включити 3 етапи: невідкладна гуманітарна допомога та відновленні інфраструктурних об'єктів; відновлення існуючих та створення нових виробництв, технологічне оновлення виробничого потенціалу України, створення секторів економіки з високою доданою вартістю та для імпортозаміщення; структурні реформи економіки України, перепрофілювання робочих місць, залучення інвестицій, підтримка економічного зростання у перспективі в умовах скорочення міжнародної допомоги по завершенню Стратегічної програми.

6. Запропоновано визначити напрями забезпечення активної участі приватних (національних та іноземних) партнерів у розробці та реалізації відновлення інфраструктурних об'єктів та створенні нових виробництв, забезпечення міжнародної підтримки проектів, створення системи державних гарантій і підтримки, усунення корупції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Organisation for Economic Cooperation and Development. URL: <http://www.oecd.org/gov/budgeting/oecd-principles-forpublic-governance-of-public-private-partnerships.htm>
2. EUR-Lex Офіційний Журнал Європейського Союзу (2004), "Зелена книга щодо державно-приватного партнерства та законодавства Співтовариств про публічні контракти та концесії". URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/hu/TXT/?uri=CELEX:52004DC0327>
3. Pawłowska M. Umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym. 2018. URL: https://samorzad.infor.pl/sektor/rozwoj_i_promocja/partnerstwo-publiczno-prywatne/2703236,Umowa-o-partnerstwie-publicznoprywatnym.html
4. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
5. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора. М.: Наука. 2015. 260 с.
6. Державно-приватне партнерство (Public-Private Partnerships). Міністерство інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/content/erzhavnoprivatne-partnerstvo-publicprivate-partnerships.html>
7. Полякова О. М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення. Коммунальное хозяйство городов. 2009. № 87. С. 317–322.
8. Павлюк К. В., Павлюк С. М., 2010, Сутність і роль державноприватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави, Наукові праці КНТУ, Економічні науки, № 17, С. 10–19.
9. Малін О. Л. Становлення державно-приватного партнерства як системи організаційно-економічних відносин. Ефективна економіка. 2019. № 8. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8588>. DOI: [10.32702/2307-2105-2019.8.46](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.8.46)

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

11. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проектів. Звіт 2017. URL: http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf

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

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

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

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

16. О государственном-частном партнерстве в Кыргызской Республике : Закон Кыргызской Респ. от 22.02.2012 г. № 7. URL: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=50238

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

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

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

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

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

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

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

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

25. Бабяк Н.Д. Контролінг ризиків проектів державно-приватного партнерства. Фінанси України. 2014. №6. С. 95-111. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu_2014_6_10.pdf

26. Fischer K., H Alfen. Incentive and payment mechanisms as part of risk management in PPP contracts. *Journal of Interdisciplinary Property Research*. 2009. Vol. 1. Pp. 5–25.

27. Делмон Дж. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практ. рук-во для органов гос. власти: рус. версия / Д. Делмон. М. 2010. 153 с.

28. Юрченко А.С. Економічне обґрунтування концесій у дорожньому будівництві. Дисертація на здобуття наук. ступ. доктора філософії. Київ: НТУ. 2021. 205 с.

29. Ковальчук В.В. Концесія як форма реалізації проектів державно-приватного партнерства: загальна характеристика об'єкта бухгалтерського обліку. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2019.

30. Брайловський І.А. Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку. Дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук. Донецьк: ДНУ. 2014. 462 с.

31. Безбах Н.В. Проблеми формування державно-приватного партнерства у сфері матеріальних резервів. *Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика*. Одеса. 2011. Т. 2. С. 9–10.

32. Безбах Н.В. Аналіз ризиків при формуванні механізмів державно-приватного партнерства у сфері матеріальних резервів. *Наукові розвідки з державного та муніципального управління*. 2011. Вип. 2. С. 284-291.

33. Амунц Д.М. Государственно-частное партнерство. *Справочник руководителя учреждения культуры*. 2005. № 12. С. 128–129.

34. Барб'є Ж.-П., Хансен Е., Самородов О. Партнерство державних та приватних структур у сфері послуг з працевлаштування. Женева: Міжнар. бюро праці. 2008. 31 с.

35. Кредісов А.І., А.О. Білоус Державно-приватне партнерство: світовий досвід та його використання в Україні. *Економіка України*. 2016. № 2(651). С. 4-15.

49. 57. Private Participation in Infrastructure (PPI). 2020 Annual Report. The World Bank. 2021. 34 p. URL: <http://worldbank.org/ppp>
37. The National council for public-private partnerships (USA). URL: <http://www.ncppp.org>
38. National Council for Public-Private Partnerships. URL: <https://www.causeiq.com/organizations/national-council-for-public-private-partnerships,133341234/>.
39. Norment R. PPPs – American. The PFI Journal. 2002. №39. P. 26–27.
40. National Council of Public-Private Partnerships (NCP3PP) Workshops. URL: <https://www.transit.dot.gov/funding/funding-finance-resources/private-sector-participation/national-council-public-private#IntrotoPPPs>
41. Кириленко В.І., Потапенко Д.О. Державно-приватне партнерство як умова і фактор модернізації економіки. Вчені записки. 2013. №15. С. 31-37. URL: http://projects.dunehd.com/bitstream/handle/2010/4690/vcheni_zapysky_15_13_%2831-37%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y
42. Кириченко С.О. Використання світового досвіду задля розвитку соціальної інфраструктури в регіонах України. Економічний вісник Економічний вісник НТТУ «Київський політехнічний інститут». 2016. №13. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/80088/75647>
43. Зарубіжний досвід державно-приватного партнерства і можливість його адаптації в Україні / О.О. Шутаєва, В.В. Побірченко, М.О. Грищенко. Економіка: теорія та практика. 2015. № 1. С. 47–54. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econom_2015_1_9.
44. Partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce s jego funkcjonowanie na przykladzie wybranychprojektow. Pod redakcja J. Rutkowskiego. Lodz: Wydawnictwo Uniwersytetu Lodzkiego. 2010. 344 p.
45. Sześciło D. PPP in Poland: a second attempt to create a legislative framework. European Public-Private Partnerships Law Review. 2009. pp. 230-238.

46. Godlewska M. Impact of formal institutions on the development of public – private partnership in Poland. Conference: WINIR Conference Institutions & Open Societies. Netherlands: University of Utrecht. 2017. URL: https://www.researchgate.net/publication/319702008_Impact_of_formal_institutions_on_the_development_of_public-private_partnership_in_Poland
47. Partnerstwo publiczno-prywatne. Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej. 2022. URL: <https://www.gov.pl/web/fundusze-regiony>
48. Analiza rynku PPP. Ministerstwo funduszy i polityki regionalnej – Centralna jednostka do spraw partnerstwa prywatno-publicznego. 2022. URL: <https://www.ppp.gov.pl/analiza-rynku-ppp/>
49. Raport rynku PPP 2009-2021. Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej Departament Partnerstwa Publiczno-Prywatnego. 2022. URL: https://www.ppp.gov.pl/media/system/slowniki/Raport-roczny-z-rynku-PPP-2021_3.pdf
50. Kania M. Partnerstwo publiczno-prywatne. Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego. 2017. 374 p.
51. SWOT аналіз реалізації проєктів ДПП в інфраструктурі в Україні. Основні фактори. Київ:SPILNO. 2017. 17с.
52. Новіков В. Яким має бути «План Маршалла» для України після війни. Економічна правда. 11.03.2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/03/11/683811/>
53. Україні потрібен власний план Маршалла задля відновлення економіки після війни. Голос України 30.03.2022. URL: <http://www.golos.com.ua/article/357982>
54. Інфографіка (імпорт). Зовнішня торгівля (аналітика). Міністерство економіки України. 21.10.2021. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=7e82c6e6-e65b-44ae-8a9a-48b6851f6d47&tag=Infografika-import->
55. Співпраця між Україною та Білоруссю: скільки діє угод та як змінювався товарообіг. Слово і діло: Аналітичний портал. 30.09.2021. URL:

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

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

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

58. Экспорт из России в Польшу. Экспорт и импорт по России и странам. Статистика внешней торговли Ру-Стат. 02.04.2022. URL: <https://ru-stat.com/date-M202102-202201/RU/export/PL>

59. Шосте загальнонаціональне опитування: адаптація українців до умов війни (19 березня 2022), Соціологічна група «Рейтинг» (Rating Group Ukraine). URL: https://ratinggroup.ua/research/ukraine/shestoy_obschenacionalnyu_opros_adaptaciya_ukraincev_k_usloviyam_voyny_19_marta_2022.html

60. Данилишин Б. Як відновлювати економіку після війни. Програмна відбудова Боснії та Герцеговини: уроки для України. LB.ua. 25.03.2022. URL: https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/510994_yak_vidnovlyuvati_ekonomiku_pislya.html

Додаток А

**Оцінювання найбільш важливих ризиків концесії спеціалізованого
морського порту «Херсон»**

| № з/п | Категорія | Опис | Причини | Зниження | Розподіл |
|-------|--------------------------------------|--|---|---|---|
| 1 | Ризик технічних специфікацій | Можливість того, що індивідуальні технічні характеристики порту (будівельних конструкцій, обладнання) не відповідатимуть стандартам та специфікаціям | Зміна вимог щодо якості робіт, не відповідність будівельним стандартам | Незалежний контроль якості будівництва. Розробка механізму відстрочки штрафних санкцій, передбачених у договорі з контрагентами | Концесіонер |
| 2 | Ризик припинення проекту | Можливість затримки завершення будівельних робіт | Ускладнення внаслідок геологічних та гідрологічних умов | Оцінка збитків, які можуть бути понесені у разі відстрочення впровадження порту. Штрафні відрахування | Концесіонер, якщо затримки не можуть бути віднесені до Концедента |
| 3 | Ризик перевищення витрат за проектом | Можливо, що на етапі проектування та будівництва фактичні витрати на проєкт перевищать прогнозовані витрати на проєкт | Помилки в оцінці вартості будівництва. Збільшення цін на будівельні матеріали. Збільшення витрат за вини підрядників. Непередбачені обставини | Контракти з фіксованою ціною на постачання будівельних матеріалів. Договірні положення щодо непередбачених обставин | Концесіонер |
| 4 | Ризик проектування | Можливість помилок у проєктних рішеннях | Помилки прогнозу руху. Помилки в технічних рішеннях | Технічні перевірки та погодження параметрів проекту між концесіонером та концедентом. Залучення експерта для прискорення вирішення питань | Концесіонер |
| 5 | Екологічний ризик | Можливість несприятливого впливу на навколишнє середовище | Помилки, зроблені на етапі проектування. Порушення при будівництві, технічному обслуговуванні та реабілітації проєкту. | Ретельна перевірка учасниками тендерних процедур. | Концесіонер, Концедент |
| 6 | Ризик валютного курсу | Можливість негативного коливання валютного курсу | Збільшення вартості будівництва у випадку негативних коливань валютного курсу | Хеджування. Коригування інвестування інвестицій в будівництво та витрати на експлуатацію | Концесіонер |
| 7 | Інфляційний ризик | Можливість реальної інфляції перевищити прогнозований рівень | Негативні макроекономічні | Корегування тарифу. Періодичний аналіз ринку та коригування митних | Концедент |

| | | | | | |
|----|--|--|--|---|--|
| | | інфляції | події | ставок для задоволення ринкових умов | |
| 8 | Страховий ризик | Можливість надання страхових послуг недоступною | Самострахування через спеціальні грошові кошти | Страхування прийняття ризиків концедентом та концесіонером | Спільно Концедент та Концесіонер |
| 9 | Ризик неплатоспроможності | Можливість неплатоспроможності концесіонера | Збільшення боргових зобов'язань за проектом. | Страхування активів проекту. Обмеження щодо боргу та фінансування зобов'язань концесії | Концесіонер |
| 10 | Ризик технічного обслуговування | Можливості, що вартість активів, пов'язаних із технічним обслуговуванням та реабілітацією проекту, може відрізнятись від прогнозованих витрат на експлуатацію та відновлення. | Неочікувана величина амортизації порту. Збільшення цін на матеріали, необхідні для підтримки проекту у необхідному стані. Відрахування штрафів та моніторинг | Підключення до експлуатації порту до висококваліфікованого підрядника, який може надати фінансові гарантії своїми зобов'язаннями | Концесіонер |
| 11 | Процентний ризик позики | Можливість збільшення процентної ставки на етапах будівництва та експлуатації | Фактори, що впливають на наявність та вартість коштів | Хеджування інструментів. Фіксована ставка кредитів концесіонеру | Концесіонер |
| 12 | Ризик зміни ставок податків | Можливість зміни податкових ставок або нових податків може зменшити очікувану віддачу власного капіталу | Негативні політичні та макроекономічні зміни | Якщо зміна виникає з дискримінаційної непередбачуваної поведінки, то спеціальна компенсація | Лише концесіонер або та спільно концесіонер та концедент |
| 13 | Регуляторний ризик | Можливість отримання згоди від інших державних органів не буде отримана, або, якщо вона буде отримана, вона може бути реалізована лише на більшу вартість, ніж спочатку передбачалося. | Виявлення та планування та екологічних ризиків | Юридична перевірка всіх узгоджень, зроблених на етапі реалізації Проекту. Реалізація концедентом процесу міждержавного зв'язку з відповідальними державними органами до етапу підготовки землі. Погодження, необхідні для його експлуатаційних вимог. | Спільно Концедент та Концесіонер |
| 14 | Ризик, що активи Проекту при припиненні або закінченні дії Концесійного договору не будуть в установленому стані | Ризик втрати вартості при передачі проекту або при припиненні Концесійного договору | Недостатнє технічне обслуговування порту. Затримка капітального ремонту та профілактика. Безвідповідальність підрядників. | Концесіонер підтримує і реабілітує порт. Державний нагляд за станом активів. | Концесіонер |