

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного, цивільного та комерційного права

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

студента 2 курсу, 6 м групи,
спеціальності 081 «Право»,
спеціалізації
«Комерційне право»

Назарова Олексія Олеговича

Науковий керівник

к.ю.н., доц.

Нескороджена Лариса Леонідівна

Гарант освітньої програми

д.ю.н., доцент

Гончаренко Олена Миколаївна

Київ-2021

ЗМІСТ

ВСТУП	3
--------------------	---

РОЗДІЛ 1. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. 1. Поняття, сутність та ознаки державно-приватного партнерства.....	6
1. 2. Форми залучення інвестицій на засадах державно-приватного партнерства.....	12
1. 3. Зарубіжний досвід інвестування за допомогою державно-приватного партнерства.....	23

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

2.1. Сучасний стан і перспективи розвитку державно-приватного партнерства в Україні.....	28
2.2. Інвестиційні договори у сфері державно-приватного партнерства...	33
2.3. Гарантії інвесторам у сфері державно-приватного партнерства.....	36

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	44
-------------------------------------	----

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	47
---	----

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Залучення інвестицій в національну економіку завжди було пріоритетним вектором діяльності українського уряду. На сьогодні це, зокрема, досягається за допомогою застосування механізмів державно-приватного партнерства як дієвого інструменту стимулювання та безпосереднього здійснення інвестиційної діяльності. Забезпечення можливості співпраці державного та приватного секторів, цілі та інтереси яких можуть бути вигідними для обох сторін, є невід'ємною складовою економічного розвитку кожної держави. Однак недосконалість національного законодавства у цій сфері, значні фінансові ризики та декларативний характер гарантій викликають сумніви та недовіру інвесторів, а отже – значно зменшують можливий обсяг залучених інвестицій.

Таким чином, актуальність дослідження державно-приватного партнерства як інструменту стимулювання та безпосереднього здійснення інвестиційної діяльності зумовлена необхідністю вдосконалення вітчизняного законодавства, метою якого є створення дієвих механізмів взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та забезпечення їх взаємовигідного співробітництва.

Підґрунтям для дослідження механізму державно-приватного партнерства у сфері інвестиційної діяльності стали праці таких вчених: А.М. Апаров [18], І.С. Біла [19], Д.С. Бондаренко [20], І.А. Брайловський [21], М.А. Воробйова [22], В.В. Гришко [23], Т. Губанова [25], О.Р. Гофман [24], В.І. Данилишин [26], В.В. Дергачова [27], А. Жуковська [28], В.А. Завертнева-Ярошенко [29], А.С. Заскалкін [31], Ю. Залознава [30], Н.В. Ільків [32], О.І. Карий [33], М. П. Киртока [34], Ю. Коваль [35], В.В. Ковальчук [36], М. Кочеров [37], В.В. Круглов [28], А. В. Крушинська [39], С.В. Майстро [40], Є.О. Нагорний [41], О. І. Никифорок [42], Г.О. Павлова [61], К.В. Павлюк [43], Д. В. Попович [45], П. С. Покатаєв [44], М.В. Пророчук [46], Н.О. Слободянюк [47], М.І. Тітарчук [48], Я.С. Ткаченко [49], А. Топал [50], І.Ю. Фуфалько [52], Н.В. Філіпова [51], О.Г. Хрімлі [53], І. К. Чукаєва [54], О.О. Шутаєва [55] тощо.

Метою дослідження є встановлення на основі законодавчих норм, наукової літератури та конкретних практичних прикладах особливостей залучення інвестицій у рамках державно-приватного партнерства, а також надання рекомендацій щодо вдосконалення існуючої системи та розробка практичних механізмів для усунення недоліків, які будуть виявлені в ході дослідження.

Для досягнення поставленої мети потрібно виконати такі **завдання**:

- розкрити поняття, сутність та ознаки державно-приватного партнерства;
- висвітлити форми залучення інвестицій на засадах державно-приватного партнерства;
- проаналізувати зарубіжний досвід інвестування за допомогою державно-приватного партнерства;
- дослідити сучасний стан і перспективи розвитку державно-приватного партнерства в Україні;
- виокремити інвестиційні договори у сфері державно приватного партнерства;
- з’ясувати, які гарантії надаються інвесторам у сфері державно-приватного партнерства.

Об’єктом дослідження є суспільні відносини, що виникають у сфері залучення інвестицій на засадах державно-приватного партнерства.

Предметом дослідження виступає державно-приватне партнерство у сфері інвестиційної діяльності.

Методами дослідження стали діалектичний, порівняльно-правовий, історико-правовий, формально-логічний, системно-функціональний та інші методи.

При виконанні кваліфікаційної роботи був використаний порівняльно-правовий метод, який застосовувався з метою аналізу вітчизняного та зарубіжного досвіду застосування державно-приватного партнерства, їх правового аналізу та порівняння. З допомогою історико-правового та діалектичного методів вдалося дослідити розвиток державно-приватного

партнерства в національному та іноземному законодавстві. Із застосуванням формально-логічного методу була опрацьована наукова література стосовно теми дослідження. Системно-функціональний метод надав можливість проаналізувати структуру застосування державно-приватного партнерства з метою залучення інвестицій.

Наукова новизна дослідження полягає в комплексному дослідженні основних аспектів залучення інвестицій у сфері державно-приватного партнерства на основі нормативно-правових актів та наукової літератури, що стосуються державно-приватного партнерства, виявленні недоліків, розбіжностей законодавства щодо можливості залучення інвестицій.

Окремі положення випускної кваліфікаційної роботи викладено у статті «Гарантії інвесторам у сфері державно-приватного партнерства», що опублікована у збірнику наукових статей «Правове забезпечення господарської діяльності». Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. С. 46-50.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що їх зміст у багатьох аспектах доповнює наукові знання про функціонування такого явища як державно-приватне партнерство.

Структура випускної кваліфікаційної роботи обумовлена метою і предметом дослідження та авторським підходом до розгляду обраної теми. Випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, двох розділів, які включають в себе шість підрозділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел. Повний обсяг роботи становить 54 сторінки, із яких основна частина роботи займає 46 сторінок. Список використаних джерел складається з 61 найменування.

РОЗДІЛ 1

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Поняття, сутність та ознаки державно-приватного партнерства

З метою залучення інвестицій у національну економіку держава в цілому та уряд зокрема спрямовують всі свої сили на розробку та вдосконалення дієвих інвестиційних механізмів, здатних зацікавити інвесторів своєю прибутковістю та зручністю у використанні. Одним із таких механізмів стала консолідація потенціалу державного та приватного секторів для взаємовигідного партнерства між ними.

Наприклад, як зазначає М.П. Киртока, для реалізації масштабних модернізаційних проектів в різних секторах економіки потрібні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може стати саме приватний бізнес. Водночас, в умовах післякризового розвитку зростає інтерес бізнесу до державної підтримки, яка дозволить знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проектів для кредитних організацій [34, с. 14].

Є. О. Нагорний, підсилюючи вищенаведену позицію, наголошує на тому, що взаємодія держави та бізнесу протягом останніх років стала рушійною силою модернізації інфраструктури в багатьох країнах світу. Така взаємодія, заснована на ефективних формах співпраці між державним та приватним партнером, дає змогу підвищувати рівень інвестиційної привабливості в окремих регіонах, знизити витрати під час реалізації інфраструктурних проектів, підвищити рівень якості надання інфраструктурних послуг [41, с. 186].

О.І. Карий додає, що глибокі політичні, економічні і соціальні перетворення останніх двох десятиріч у країнах з перехідною економікою, інтенсивні процеси глобалізації в сучасному світі створили ґрунт для

консолідації зусиль державної влади, органів місцевого самоврядування і бізнес-співтовариства у вирішенні завдань задоволення потреб населення в широкому спектрі послуг, які традиційно були сферою відповідальності органів державної влади і місцевого самоврядування. Пов'язана з цим діяльність вимагає комплексу заходів, що виходять за межі компетенції і фінансових можливостей державного і приватного секторів, та викликала появу нового феномена – державно-приватного партнерства (надалі - ДПП) [33, с. 37].

Доволі нове правове явище – державно-приватне партнерство – є важливим інструментом на шляху відновлення та модернізації національної економіки, розв'язання важливих соціально-економічних проблем шляхом об'єднання і застосування ресурсів державного й приватного секторів [18, с. 27].

ДПП – це гнучкий та, головне, ефективний інструмент як для інвесторів, так і для державних (комунальних) організацій та підприємств, який має низку переваг [66].

Нагорний Є.О. запевняє, що за рахунок ДПП з'являються можливості щодо залучення інвестиційних ресурсів для фінансування інфраструктурних проектів, адже рівень розвитку інфраструктури напряму впливає на інвестиційну привабливість інших сфер господарства, ділову фінансову активність і конкурентоспроможність країни на світовому ринку та її готовність до участі в міжнародній кооперації [41, с. 188].

Таким чином, держава, як одна із сторін державно-приватного партнерства, зацікавлена у застосуванні цього механізму, який надає їй можливості зменшення бюджетних видатків та, водночас, залучення фінансових ресурсів для реалізації різноманітних, в тому числі інфраструктурних проектів.

Разом з тим В.В. Дергачова відзначає, що переваги впровадження механізму ДПП в Україні існують для обох сторін-учасниць. Для державного сектора такий вид партнерства передбачатиме: скорочення витрат на надання послуг; економію фінансових ресурсів; активізацію інвестиційної діяльності;

оптимізацію розподілу ризиків; використання досвіду приватних підприємств; ефективне управління майном; використання інновацій; покращення стану об'єктів інвестування. З іншого боку, приватний сектор отримає: доступ до раніше закритих сфер економіки; позитивний імідж у суспільстві; розвиток соціальної відповідальності; розширені можливості пільгового кредитування під державні гарантії на довгостроковий термін; налагодження роботи з державними органами щодо підтримки та супроводження проєктів; пріоритетність у реалізації проєкту як партнера держави та розподіл ризиків та обов'язків [27, с. 115].

Отже, державно-приватне партнерство є дієвим механізмом взаємодії держави та приватного інвестора, який має свої особливості.

Розглянемо поняття та основні ознаки ДПП, що закріплені в законодавстві та науковій літературі.

Відповідно до ч. 1 ст. 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство» державно-приватне партнерство – це співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів, що 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 у встановленому законом порядку та відповідає ознакам державно-приватного партнерства [4].

На практиці частіше застосовується вужчий підхід до розуміння ДПП, коли ДПП розглядається як рівноправне взаємовигідне співробітництво між державою і приватним бізнесом у процесі облаштування інфраструктури й надання публічних послуг за умови розподілу ризиків та відповідальності. В українському законодавстві, натомість, закладено широкий підхід до розуміння ДПП, оскільки зазначено, що у рамках здійснення ДПП можуть укладатись

договори про концесію, спільну діяльність, управління майном та інші договори [18, с. 29]

Крім того, законодавець закріплює ознаки ДПП в ч. 3 ст. 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство» та відносить до них:

- 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].

Окрім нормативно-правових актів, характерні особливості державно-приватного партнерства містяться і в літературних джерелах, аналіз яких дозволяє виділити наступні ознаки у тісному економіко-правовому зв'язку до їх різновидів, а саме:

- взаємодія сторін є офіційною;
- договірні відносини мають правову основу та базуються на укладенні договірних домовленостей;
- суб'єктами є держава та приватний сектор;
- спрямованість співробітництва має суспільно-корисну мету [29, с. 109].

Так, І.А. Брайловський основною метою виникнення державно-приватного партнерства називає фінансування капіталомістких або малоприбуткових галузей економіки. Особливості державно-приватних партнерства у порівнянні з іншими механізмами фінансування полягають у тому, що партнери мають різні цілі, вирішують свої конкретні завдання, сторони мають різні мотивації [21, с. 16]. Водночас варто наголосити на тому, що відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» сторони зв'язані спільними ризиками, які можуть виникнути в процесі

інвестиційної діяльності [4], що свідчить про спільні намагання сторін їх уникнути в процесу діяльності, а отже – про спільну мету.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про державно-приватне партнерство» до основних принципів здійснення державно-приватного партнерства належать:

- рівність перед законом державних та приватних партнерів;
- заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів;
- узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди;
- забезпечення вищої ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;
- незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим, переданих приватному партнеру;
- визнання державними та приватними партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного у рамках державно-приватного партнерства;
- справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства;
- визначення приватного партнера на конкурсних засадах, крім випадків, встановлених законом [4].

Водночас закріплені законодавцем принципи носять загальний характер і на практиці не завжди реалізуються належним чином. Н.В. Ільків вважає, що вдосконалення нормативної бази та дотримання принципів, що декларуються у законодавстві України призведе до стрімкого розвитку даного виду взаємодії між публічними та приватним партнерами в Україні [32, с. 202].

У ч. 1 ст. 4 Закону України «Про державно-приватне партнерство» наводиться детальний перелік видів господарської діяльності, в яких застосовується ДПП, а саме: 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; 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; донорство крові та/або компонентів крові, заготівля, переробка, тестування, зберігання, розподіл і реалізація донорської крові та/або компонентів крові [4].

Незважаючи на чітке законодавче виокремлення сфер застосування ДПП, О. І. Карий зазначає, що успішний досвід реалізації проектів ДПП в Україні фактично відсутній, хоча на державному рівні існує зацікавлення до таких проектів у сфері будівництва автошляхів та енергетики. На місцевому цікавими для ДПП є проекти у сфері житлово-комунального господарства, де потреба в інвестиційних ресурсах сягає сотень мільярдів гривень для модернізації та відновлення житлового фонду і житлово-комунальної інфраструктури, підвищення енергоефективності будівель, поліпшення якості питної води тощо [33].

Н.В. Філіпова перспективним напрямом державно-приватного партнерства, а водночас – і стимулом інноваційного розвитку національної економіки, називає передачу частини функцій приватним структурам, які зараз належать державі. Наприклад, здійснення певної державної підтримки, зокрема у сфері інноваційного бізнесу, шляхом надання поручництва під час отримання кредитів, виконання завдань сертифікації, ліцензування, перевірки і засвідчення відповідності [51, с. 129].

Крім того, додають, що головна умова інноваційно розвитку національної економіки – максимізація участі бізнесу в інноваційних процесах країни. Співробітництво приватних структур у сфері законодавчих ініціатив і спільне з державою розроблення рішень – це запорука інноваційно-інвестиційної безпеки [53].

Отже, державно-приватне партнерство – це форма взаємодії державного та приватного сектору, що досягається за рахунок об'єднання спільних ресурсів та ефективного розподілу ризиків з метою досягнення найкращих результатів та задоволення інтересів обох сторін. Основні ознаки державно-приватного партнерства закріплені на законодавчому рівні і розкривають його особливості, а саме: спрямованість на досягнення суспільно корисної мети, договірний та довготривалий характер відносин, розподіл ризиків між державним та приватним партнером в ході діяльності тощо. Водночас, попри законодавче закріплення та намагання практичної реалізації, державно-приватне партнерство не завжди дає бажаний результат з огляду на характерні аспекти, які будуть розглянуті далі.

1.2. Форми залучення інвестицій на засадах державно-приватного партнерства

Конкретна форма залучення інвестицій в рамках державно-приватного партнерства має свої особливості і напряму може бути пов'язана з мінімізацією ризиків в процесі інвестування. З огляду на це, для досягнення цілей ДПП слід обирати найбільш оптимальну форму його здійснення.

М.В. Пророчук виділяє такі форми ДПП:

- форми державно-приватного партнерства, спрямовані на виконання специфічних функцій управління (передача непрофільних функцій управління науково-освітніми установами на аутсорсинг керуючим компаніям, концесійні угоди);
- форми державно-приватного партнерства, спрямовані на виконання завдань управління в рамках пріоритетних проектів (формування фондів цільового капіталу, створення некомерційних організацій з управління процесами ДПП та ін.);
- форми державно-приватного партнерства, спрямовані на участь у соціально значущих проектах представників бізнесу та громадських структур (створення опікунських і громадських рад) [46, с. 166].

Закон України «Про державно-приватне партнерство» у ч. 1 ст. 5 також передбачає його здійснення в різних формах, що реалізуються шляхом укладання таких договорів як: концесійний договір, договір управління майном (виключно за умови передбачення у договорі, укладеному в рамках ДПП, інвестиційних зобов'язань приватного партнера); договір про спільну діяльність [5]. Однак даний перелік не є вичерпним, оскільки законодавець не виключає можливості здійснення ДПП шляхом укладання інших договорів.

Наприклад, Світовий банк за характером та ступенем ризику, який передається від держави бізнесу, виділяє такі моделі залучення приватного капіталу до державно-приватного партнерства:

- контракти на управління з заохочувальними виплатами. Коли контракти на управління передбачають оплату, пов'язану з результатами діяльності, частина операційного ризику бізнесу може бути передана від уряду концесіонеру, оскільки прибуток концесіонера може варіюватися в залежності від операційної діяльності компанії. Але значний операційний ризик залишається за урядом до тих пір, поки фінансовий прибуток уряду все ще залежить від операційного прибутку фірми.

- договори оренди. При оренді концесіонер не отримує жодної плати від уряду. Його прибуток безпосередньо залежить від операційного прибутку фірми. Таким чином, операційний ризик повністю переходить до концесіонер. Уряд як і раніше несе відповідальність за інвестиції і, отже, несе інвестиційний ризик;
- концесія. В рамках цих угод концесіонер також здійснює інвестиції, і як операційні, так і інвестиційні ризики значною мірою передаються концесіонеру [61, с.17].

На нашу думку, найпростішою формою ДПП є оренда. Вид цієї партнерської співпраці є прозорим та зрозумілим для інвестицій. Згідно з ч. 3 ст. 2 Закону «Про оренду державного та комунального майна», основною метою оренди є прискорення економічного зростання, залучення іноземних і внутрішніх інвестицій, посилення фінансової спроможності підприємств державної або комунальної власності [7].

Водночас О.П. Алексеєнко зазначає, що державно-приватне партнерство передбачає складний господарський зв'язок між партнерами та тіснішу взаємодію порівняно із орендними відносинами. З огляду на це вважає спроби деяких авторів представити оренду державного і комунального майна як форму державно-приватного партнерства необґрунтованими [67].

На думку більшості науковців, однією з найбільш результативних форм ДПП у залученні інвестицій є концесія – як інноваційний механізм ефективного управління публічною власністю [34, с. 14].

Я. С. Ткаченко зазначає, що стимулювання залучення інвестицій в економіку України, забезпечення ефективного використання державного майна, вирішення питань відбудови інфраструктурних об'єктів та підвищення якості послуг, що надаються споживачам, стає на сьогодні основною метою реалізації концесійних угод в Україні [49, с. 168].

Наприклад, А. В. Крушинська найбільш оптимальною формою розвитку ДПП у туристичній сфері називає договір концесії, яка користується популярністю як в Україні, так і за кордоном [39, с. 358]. Підтвердженням

цього є прийняття однойменного, до того ж оновленого, Закону України «Про концесію», який визначає правові, фінансові та організаційні засади реалізації проектів, що здійснюються на умовах концесії [6]. Існування окремих законодавчих актів не є характерним для інших форм ДПП, регулюючі норми яких здебільшого мають відсильний характер, що може викликати складність для інвестора вже на етапі первинного ознайомлення з інструментами інвестування.

З наведеного можна зробити висновок, що держава певною мірою зацікавлена в тому, щоб інвестори надавали перевагу саме концесії, спрощуючи та удосконалюючи при цьому її механізм шляхом забезпечення доступності систематизованої інформації про нього. В той час, коли загальне законодавство про ДПП залишається дещо застарілим, новий порядок регулювання концесії мінімізує ухиляння партнерів від виконання покладених на них зобов'язань. Це прослідковується в законодавчих нововведеннях, що були здійснені при прийнятті Закону України «Про концесію», які ми розглянемо далі.

Нормативна дефініція поняття міститься в двох законодавчих актах. Так, відповідно до п. 11 ст. 1 ЗУ «Про концесію» та ч. 1 ст. 406 Господарського кодексу України концесія – форма здійснення ДПП, що передбачає надання концесієдавцем 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 [2; 6].

Разом з тим у наукових працях під концесією розуміють надання з метою задоволення суспільних потреб уповноваженим органом державної влади чи органом місцевого самоврядування (концесієдавцем) на підставі концесійного договору на платній та строковій основі вітчизняній юридичній особі (концесіонеру) права на створення (будівництво) та (або) управління

(експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття концесіонером на себе відповідних зобов'язань, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [34, с. 16].

І. К. Чукаєва її особливість вбачає в тому, що держава в рамках партнерських відносин, залишаючись повноправним власником майна, що є предметом концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати протягом певного терміну функції, які обумовлюються в угоді і наділяє його з цією метою відповідними правами, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії [54, с. 146].

Виокремлюють такі загальні характеристики механізму концесії: 1. Концесія є передачею прав володіння, користування, експлуатації державою приватному сектору. 2. Договір концесії укладається на певний обмежений термін, після якого об'єкт концесії переходить в користування публічного сектору. 3. Передача державного (муніципального) об'єкта в концесію відбувається з метою його будівництва, модернізації. 4. Володіння і користування приватним сектором об'єкта концесії відбувається за рахунок власних коштів або за допомогою залучення додаткових інвестицій [36, с. 88-89].

Таким чином, державно-приватне партнерство та концесія не мають видимих відмінностей з огляду на їх поняття та типові характеристики, оскільки здебільшого розглядаються як взаємопов'язані механізми, один з якого є лише формою іншого.

Протягом кількох десятків років ключовим чинником, що стримував розвиток державно-приватного партнерства в Україні, була фрагментованість, суперечливість та часткова застарілість нормативної бази, що регулювала відносини у вказаній сфері [57]. Так, за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2021 на умовах ДПП укладено 192 договори, з яких реалізується 39 договорів (29 – концесійних договорів, 6 - договорів про спільну діяльність, 4 - інші договори), 153 договорів не реалізується (118 – не виконується, 35 - розірвані / закінчився

термін дії) [68]. Як бачимо, більшість проектів реалізуються саме у формі концесії, що свідчить про зацікавленість інвесторів саме в ній, проте разом з тим більшість з укладених договорів не виконуються, що, на нашу думку, певною мірою пов'язано саме з недосконалим законодавчим регулюванням.

З вищенаведеного можна зробити висновок, що концесія є однією з форм державно-приватного партнерства, яка на думку А. М. Апарова та інших науковців до того ж є найпоширенішою правовою формою співпраці держави та бізнесу в Україні [18, с. 30].

Таким чином, останні законодавчі зміни у вигляді прийняття нового ЗУ «Про концесію» та оновлення ЗУ «Про державно-приватне партнерство» зумовили необхідність виокремлення та роз'яснення спільних та відмінних рис зазначених правових інститутів з метою їх порівняння та надання об'єктивної оцінки кожному. Проведення паралелі між такими інструментами стане своєрідною мемо-рекомендацією для інвестора, що зможе вплинути на його вибір, окреслюючи найкращий для нього варіант. Для цього зіставимо основні, здебільше процедурні, ознаки концесії та інших форм здійснення ДПП, закріплені в законодавчих актах та наукових працях.

Оскільки концесія все ж таки вважається однією із форм державно-приватного партнерства, можна припустити, що до неї застосовуються певні вимоги, що є ідентичними вимогам при здійсненні інших форм державно-приватного партнерства. Тому для початку слід виділити деякі однакові процедури, що є характерними як для державно-приватного партнерства загалом, так і для зокрема.

Перш за все, спільним є початок відносин, що полягає у здійсненні пропозиції однією із сторін. Наприклад, згідно з ч. 2 ст. 4 Закону України «Про концесію» підготовка пропозицій про здійснення державно-приватного партнерства у формі концесії та проведення на їх підставі аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства здійснюються у порядку, передбаченому розділом III Закону України «Про державно-приватне партнерство», з урахуванням певних особливостей [6]. Також спільним є

встановлена відповідно до закону необхідність прийняття рішення про доцільність або недоцільність здійснення державно-приватного партнерства або концесії на підставі висновку за результатами аналізу ефективності протягом трьох календарних місяців з дня подання пропозицій [6].

Порівнюючи строки форм державно-приватного партнерства та концесії, також можна помітити схожість у встановлених законодавцем межах. Так, відповідно до ч. 3 ст. 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство» строк дії договору, що укладається в рамках державно-приватного партнерства може становити від 5 до 50 років [4]. У той час як у ст. 3 Закону України «Про концесію» зазначено, що концесійний договір укладається на визначений договором строк, який має становити не менше п'яти років та не більше 50 років, крім строку концесійного договору щодо будівництва та подальшої експлуатації автомобільних доріг, який має становити не менше 10 років. Строк концесії може визначатися з урахуванням: строку, експлуатації об'єкта концесії та строку його амортизації; строку, обґрунтовано необхідного концесіонеру для відшкодування інвестицій, вкладених в об'єкт концесії (враховуючи витрати, здійснені у зв'язку із залученням боргового фінансування), та отримання визначеного рівня прибутку; строку, обґрунтовано необхідного для досягнення цілей та завдань концесії, а також характеристики сфери та соціальної важливості проекту, що здійснюється на умовах концесії [6]. Таким чином, строк дії договорів, укладених в рамках державно-приватного партнерства та концесії є ідентичним та охоплює можливі межі від 5 до 50 років, окрім прямо встановленого законодавством винятку, що стосується будівництва та подальшої експлуатації автомобільних доріг, мінімальний строк дії договору щодо яких має становити 10 років.

Тобто, можна підсумувати, що більшість положень законодавства у сфері державно-приватного партнерства є тотожними та можуть бути застосовані й до відносин у сфері концесії, окрім випадків, індивідуально врегульованих безпосередньо Законом України «Про концесію».

Далі зіставимо претендентів які можуть ініціювати та безпосередньо брати участь у відносинах державно-приватного партнерства або концесії.

Згідно з чинним законодавством пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства готуються центральними, місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування чи органами Автономної Республіки Крим, Національною академією наук України, галузевими академіями наук, державними, комунальними підприємствами, установами, організаціями, господарськими товариствами, 100 відсотків акцій (часток) яких належить державі, територіальній громаді чи Автономній Республіці Крим, або особами, які можуть бути приватними партнерами, і подаються до органу, уповноваженого проводити аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства. Відповідно до ч. 1 ст. 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство» приватними партнерами в рамках державно-приватного партнерства можуть бути юридичні особи, крім державних та комунальних підприємств, установ, організацій [4].

Ініціаторами підготовки пропозицій про здійснення державно-приватного партнерства у формі концесії можуть бути центральні або місцеві органи виконавчої влади, органи влади Автономної Республіки Крим, органи місцевого самоврядування, Національна академія наук України, національні галузеві академії наук, державне, комунальне підприємство, установа, організація, господарське товариство, 100 відсотків акцій (часток) якого належать державі, Автономній Республіці Крим, територіальній громаді або іншому господарському товариству, 100 відсотків акцій (часток) якого належать державі, а також юридичні особи приватного права (резиденти та/або нерезиденти) або об'єднання таких юридичних осіб (резидентів та/або нерезидентів). Разом з тим, відповідно до ч. 1 ст. 1 Закону України «Про концесію» концесіонером може бути юридична особа - резидент України, яка отримала відповідно до цього Закону об'єкт у концесію та виступає стороною концесійного договору [6].

Таким чином як в межах державно-приватного партнерства, так і в межах концесії коло суб'єктів, які можуть бути ініціаторами, є більш ширшим порівняно із суб'єктами, які безпосередньо можуть бути інвесторами (приватними партнерами або концесіонерами).

І. А. Брайловський вважає, що значний потенціал підвищення ефективності проектів державно-приватного партнерства (зокрема, концесій і державних контрактів) закладений у конкурсному принципі відбору учасників [21, с.17]. Так, визначення приватного партнера для укладення договору в рамках державно-приватного партнерства здійснюється на конкурсних засадах [4]. Згідно з ч. ч. 1, 2 ст. 6 Закону України «Про концесію» концесіодавець обирає концесіонера шляхом проведення концесійного конкурсу, а у випадках, визначених цим Законом, – за результатами конкурентного діалогу або за результатами прямих переговорів з орендарем державного майна, що передається у концесію. При виборі концесіонера концесіодавець повинен забезпечити дотримання принципів відкритості, рівності та відсутності дискримінації [6].

Отже, зі сказаного можна зробити висновок, що, на відміну від державно-приватного партнерства, де визначення приватного партнера, тобто інвестора, здійснюється на підставі проведення конкурсу, в межах концесії перелік способів вибору є дещо розширеним та охоплює крім конкурсу такі форми, як: конкурентний діалог або прямі переговори з орендарем державного майна. На нашу думку, для інвестора більш сприятливі методи відбору передбачені у концесії, тому що вони передбачають більше можливостей вибору як для державного партнера, так і зменшують ризики корумпованості та нечесного відбору для приватного партнера.

Крім того, варто зазначити, що на етапі прийняття рішення про здійснення державно-приватного партнерства чи про недоцільність його здійснення, про проведення конкурсу та затвердження результатів конкурсу з визначення приватного партнера, такі рішення компетентних органів підлягають оскарженню виключно в порядку адміністративного судочинства.

Такий висновок викладено в постанові КГС ВС від 17.03.2020 у справі № 910/10806/19 [15].

І. А. Брайлівський додає, що процедура відбору претендентів пов'язана для держави з вирішенням багатьох непростих проблем. Так, держава зобов'язана провести всебічний економічний аналіз усіх заявок, особливо у випадку проведення торгів за концесією. Для оцінки, що втримується в заявках інформації, необхідно залучати незалежних компетентних консультантів і експертів (організації і фізичні особи) [21, с. 17]. Наприклад, під час проведення концесійного конкурсу в рамках концесії до роботи конкурсної комісії концесіодавцем може бути залучений незалежний експерт, що є особою, яка відповідає встановленим вимогам, володіє спеціальними знаннями у певній галузі та може надати роз'яснення, рекомендації, консультації, висновки з питань, що потребують таких спеціальних знань. Разом з тим, незалежними експертами не можуть бути: громадяни держави, визнаної Верховною Радою України державою-агресором, або особи, які перебувають у трудових чи інших договірних відносинах з такими громадянами; засновники, учасники юридичних осіб, які подали заявку на участь у концесійному конкурсі або залучені як радники, або особи, пов'язані з ними відносинами контролю, а також особи, які перебувають у трудових чи інших договірних відносинах з такими юридичними особами [6]. Можна побачити, що законодавчі положення в рамках концесії націлені саме на забезпечення відкритої процедури відбору концесіонера, передбачаючи нові механізми та додаткові можливості.

Разом з цим варто згадати електронну торгову систему, яка є дворівневою інформаційно-телекомунікаційною системою, що включає центральну базу даних та електронні майданчики, які взаємодіють із центральною базою даних через інтерфейс програмування додатків такої центральної бази даних. Електронна торгова система забезпечує можливість створення, розміщення, оприлюднення та обміну інформацією і документами в електронному вигляді, проведення концесійного конкурсу та конкурентного діалогу, а також публікацію документів у процедурі прямих переговорів з

орендарем державного майна, що передається в концесію, а також може бути платформою проведення концесійного конкурсу або конкурентного діалогу [6].

Як бачимо законодавчі положення передбачають зручні для інвестора механізми, що можуть спростити та пришвидшити всю процедуру, включаючи процес збирання всіх необхідних відомостей про концесію та їх практичну реалізацію. Сучасні інвестори зацікавлені в тому, щоб вся інформація була у них під рукою та у вільному доступі. Однак, зазначені ресурси поки що передбачені лише в законодавчих актах, але не є достатньо дієвими на практиці, що ставить під сумнів їх реальну значимість.

М. І. Тітарчук, додатково порівнюючи концесію зі спільною діяльністю, яка є ще однією окремою формою ДПП та відповідно до ч. 2 ст. 1130 Цивільного кодексу України може здійснюватися на основі об'єднання вкладів учасників (просте товариство) або без об'єднання вкладів учасників [2], зазначає, що відмінності між ними полягають в тому, що метою першої є задоволення відповідних громадських потреб через модернізацію та управління певним об'єктом майна, що знаходиться в державній або комунальній власності, при чому економічна вигода держави зазвичай є встановленою в концесійному договорі. В свою чергу характерною рисою спільної діяльності є отримання відповідних економічних вигід органом державної влади чи комунальної організації від здійснення господарської діяльності без створення юридичної особи, тобто націлена на реалізацію довгострокових та короткострокових комерційних проектів. При концесії досягається суспільний інтерес через модернізацію інфраструктури і відповідно підвищення якості громадських послуг, а при спільній діяльності суспільний інтерес може не переслідуватися, тобто в більшій мірі реалізація такого проекту націлена на отримання економічних вигід з обох сторін. При концесії основна вимога – це модернізація певного об'єкту державної чи комунальної власності, використання якого забезпечує надання суспільних послуг, а при спільній діяльності модернізація може не відбуватися, але використовуються лише спільні ресурси як приватного так і державного партнера [48, с.203].

Розглядаючи можливість укладення договору управління майном для реалізації проекту ДПП, варто обов'язково враховувати особливості, які характерні для такого механізму, зокрема:

- законодавство не містить спеціальних норм, які б визначали особливості правовідносин управління майном як одну з форм реалізації державно-приватного партнерства;
- відсутність успішної та широкої практики реалізації проектів з управління майном в Україні, зокрема у сфері комунального майна;
- необхідність внесення плати на користь управителя та відсутність підстав для проведення поліпшень майна, управління яким здійснюватиме приватний партнер [69].

Таким чином, серед основних форм здійснення державно-приватного партнерства варто назвати концесію, управління майном та спільну діяльність. Деякі науковці також виокремлюють лізинг або оренду. Відмінними рисами концесії, як однієї з найбільш поширених форм здійснення державно-приватного партнерства, можна вважати її характерну мету та шляхи її досягнення, що на перший погляд можуть здатися ідентичними з ДПП, однак мають свої особливості, які можуть мати неабияке значення для інвестора та конкретних цілей його діяльності.

1.3. Зарубіжний досвід інвестування за допомогою державно-приватного партнерства

На цей час, в Україні не має достатнього досвіду державно-приватного партнерства як механізму залучення інвестицій, тому потрібно вивчати досвід зарубіжних країн та виокремлювати проблеми, які з'являються на практиці [23, с. 204].

Аналіз зарубіжного досвіду дозволяє виявити залежність пріоритетних секторів функціонування державно-приватних партнерств від рівня соціально-економічного розвитку держави. В країнах «Великої сімки» на першому місці серед всіх сфер національної економіки стоїть охорона здоров'я (184 із 615

проектів), на другому – освіта (138 проектів), а на третьому – автомобільні дороги (92 проекти). В кожній із країн «Великої сімки» є своя найбільш пріоритетна сфера використання державно-приватних партнерств [28, с. 23]

Це свідчить про те, що розвинені країни в економічно-правовому секторі прихильні використовувати метод державно-приватного партнерства більше у соціальній сфері.

Д. В. Попович говорить про те, що за даними Світового банку, найбільш поширеною за кордоном формою державно-приватного партнерства при здійсненні великих, капіталомістких проектів також є концесії [45, с. 50].

Наприклад, зі ста найбільших портів світу 94 перебувають в концесії та отримують приватні інвестиції для розвитку [58]. Крім того, відповідно до щорічних статистичних даних Європейського центру експертизи проектів ДПП (European PPP Expertise Centre), лише у 2018 р. у проекти державно-приватного партнерства у Європі було залучено понад 14,6 млрд євро, а на умовах концесії було побудовано та наразі експлуатується більше ніж 50 тис. км доріг. Саме застосування механізмів співпраці з приватним сектором дозволяє державі оперативно вирішити чимало гострих інфраструктурних і соціальних проблем, про що свідчить досвід Туреччини та Франції як передових ринків державно-приватного партнерства у 2018 р. за вартісними й кількісними показниками [57].

У Фінляндії таким чином були побудовані центральні автошляхи, в Португалії – реконструйовані аеропорти та регіональні шляхи, у Франції – оновлено мережі водопостачання та побудовані швидкісні автомагістралі. Великобританія зосередила проекти державно-приватного партнерства на таких об'єктах інфраструктури, як школи, лікарні, тюрми, оборонні об'єкти і автомобільні дороги. Канада значну кількість проектів державно-приватного партнерства виконує в таких сферах, як енергетика, транспорт, захист навколишнього середовища, водні ресурси, водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти, інформаційні технології, охорона здоров'я, освіта. Греція переважно виконує проекти державно-приватного партнерства у транспортній

галузі, зокрема щодо автомобільних доріг та аеропортів. Ірландія визначила такі об'єкти державно-приватного партнерства, як автомобільні дороги та міські транспортні системи. Австралія в якості пріоритетних напрямів для державно-приватного партнерства визначила транспорт і системи життєзабезпечення міст. Нідерланди застосовують механізм державно-приватного партнерства у громадському житловому секторі та системах життєзабезпечення міст. Іспанія реалізує проекти державно-приватного партнерства у галузі платних автомобільних доріг та системах життєзабезпечення міст. США переважно виконують проекти державно-приватного партнерства, які об'єднують природоохоронну діяльність, життєзабезпечення сільських населених пунктів [47, с. 51]

Але найбільш поширеною формою державно-приватного партнерства в США є концесія на будівництво автомобільних доріг. Федеральна адміністрація автомагістралей (The Federal Highway Administration (FHWA)) ініціювала зміни до федерального законодавства, щоб створити сприятливі умови для приватного бізнесу для залучення до проектів будівництва нових і реконструкції старих доріг. Як результат, у 1998 р. на федеральному рівні була запроваджена кредитна програма як додаток до Закону США «Про фінансування та впровадження інновацій у транспортну інфраструктуру» (Transportation Infrastructure Finance and Innovation Act of 1998, TIFIA Credit Program). У межах програми надається федеральна кредитна підтримка для проектів, які без неї не були б споруджені або споруджені із значним запізненням через потенційні ризики для капіталовкладень, складність і високу вартість будівництва. Кредитна допомога може надаватися у трьох формах: 1) пряма позика; 2) гарантії під кредит; 3) кредитні лінії stand-by [26, с. 334]. В цьому випадку відображується гнучкість законодавства на користь приватного бізнесу.

Зокрема є і негативні приклади державно приватного партнерства. Таким прикладом є лікарня в місті Паддінгтон. Відповідно до фінансового обґрунтування проекту, зробленого у 2000 році, загальна вартість проекту

становила 300 млн. фунтів стерлінгів. Проект повинен був завершитись у 2006 році. Однак в процесі його реалізації вартість поступово підвищилася до 894 млн. фунтів стерлінгів, а строк його закінчення продовжений до 2013 року [28 с. 26]. Отже, реалізація державно-приватного партнерства не завжди дає позитивний результат навіть у більш розвинутих країнах ніж Україна.

Водночас М. А. Воробйова зазначає, що на міжнародному ринку державно-приватне партнерство розвивається досить активно, що підтверджується і кількістю реалізованих проектів, і кількістю вкладених інвестицій. Отже, даний вид співпраці досить добре себе зарекомендував та в подальшому має основу для розвитку [22, с. 275].

П.С. Покатаєв та інші науковці узагальнюють: «зарубіжний досвід свідчить, що результативність державно-приватного партнерства забезпечується: розвиненістю ринкової торгівлі та паритетністю у взаємовідносинах держави та бізнесу; використанням державно-приватного партнерства в інфраструктурній галузі, успішністю в сферах освіти (Великобританія, Німеччина), охорони здоров'я (Великобританія, Італія, Канада, Франція) водопостачання, будівництва автомобільних доріг (США) тощо» [44, с. 86].

Для успішної реалізації в Україні державно-приватного партнерства потрібна розробка системних заходів в даній сфері з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду та вітчизняних особливостей перебігу економічних процесів, виділених проблемних зон, процесів життєдіяльності та вектора розвитку державно-суспільних інститутів [55, с. 53].

Таким чином, зарубіжний досвід показує, що державно-приватне партнерство та, зокрема, концесія, як одна з найбільш поширених її форм, є досить перспективними та дієвими методами взаємодії держави та приватного сектору, однак українські показники в цій сфері залишаються менш втішними. З огляду на це, український уряд має впроваджувати міжнародний досвід та створювати дієві механізми державної підтримки приватного сектору.

РОЗДІЛ 2

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Сучасний стан і перспективи розвитку державно-приватного партнерства в Україні

На сьогоднішній день основу державно-приватного партнерства складають такі нормативно-правові акти: Господарський кодекс України [2]; Цивільний кодекс України [3]; Закон України «Про державно-приватне партнерство» [4]; Закон України «Про концесію» [6]; Постанова Кабінету

Міністрів України від 11.04.2011 № 384 «Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства» [8]; Постанова Кабінету Міністрів України від 22.07.2020 № 621 «Про затвердження Порядку повернення концесієдавцю об'єкта концесії після припинення дії концесійного договору» [12]; Постанова Кабінету Міністрів України від 01.07.2020 № 541 «Про затвердження Порядку заміни приватного партнера (концесіонера) за договором, укладеним в рамках державно-приватного партнерства (концесійним договором)» [10]; Постанова Кабінету Міністрів України від 12.08.2020 № 706 «Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів» [9]; Постанова Кабінету Міністрів України від 09.10.2020 № 950 «Про затвердження Порядку залучення радників для підготовки проекту, що здійснюється на умовах концесії» [11]; Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 26.05.2020 № 986 «Про затвердження Порядку подання державними партнерами (концесієдавцями) щорічного звіту про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, у тому числі концесійного договору» [13] тощо.

До набрання чинності Законом України «Про концесію» у жовтні 2019 р., окрім базового нормативно-правового акту, яким врегульована сфера ДПП (тобто Закону України «Про державно-приватне партнерство»), зберігали чинність ще декілька законів, що регулювали окремі питання здійснення державно-приватного партнерства у формі концесії. До того ж окремі процедурні питання державно-приватного партнерства були врегульовані низкою підзаконних нормативно-правових актів. Весь вищевказаний калейдоскоп законодавства про державно-приватного партнерства містив неузгоджені норми. Наприклад, «базовий» Закон про ДПП та «профільні» закони про концесію визначали суперечливі процедури ініціювання та організації державно-приватного партнерства, визначення приватного партнера на конкурсній основі тощо. Зазначена неузгодженість нормативної бази, що регулювала відносини у сфері державно-приватного партнерства до жовтня 2019 р., суттєво знижувала зацікавленість приватних інвесторів в ініціюванні

заплутаних та не завжди зрозумілих механізмів концесії, спрогнозувати успішність яких було нелегко [57].

Таким чином, можна спрогнозувати, що прийнятий Закону України «Про концесію» має зробити процедуру її здійснення більш відкритою та зрозумілою для інвестора. На нашу думку, об'єднання всіх необхідних відомостей в одному документі можна вважати плюсом для інвестора, якому буде набагато легше проаналізувати та розібратися в одному законі, який чітко описує всі процедурні моменти, ніж шукати інформацію, яка не є систематизованою та міститься в різних нормативно-правових актах.

Провідні юристи також вважають, що оновлення моделі регулювання концесійного сегмента державно-приватного партнерства, беззаперечно, є перевагою для української економіки. Зокрема, за даними Європейської Бізнес Асоціації, лише запуск нового механізму концесії став одним зі сприятливих чинників, що вплинули на покращення інвестиційної привабливості України у другому півріччі 2019 року [57].

Так, вже 26 червня 2020 року було підписано договір про передачу в концесію Херсонського морського торговельного порту, конкурс на який тривав з 12 вересня 2019 року. Відповідно до договору, концесіонеру ТОВ «Рисоіл-Херсон» надається виключне право створювати, будувати і управляти Херсонським морським торговельним портом з метою його модернізації та подальшого розвитку. Період дії концесії триватиме 30 років [60].

Найдорожчим першим проектом є побудова підземного паркінгу у Львові, який перебуває на етапі підготовки. Приблизна вартість проекту складає 7–15 млн євро [62]

Також Прикладом державно-приватного партнерства може бути ще одне укладання «4-сторонньої угоди між Міністерством освіти і науки України, Херсонською обласною державною адміністрацією, компанією «Марлоу Навігейшн» та Херсонською державною морською академією, завдяки якій в рамках навчального закладу було створено нову навчально-тренувальну базу [63]; укладання Меморандуму Про співробітництво між Міністерством освіти і

науки України і ТОВ «ЗП», Меморандум Про співробітництво між Міністерством освіти і науки України і Будівельною палатою, Меморандум Про співробітництво між Міністерством освіти і науки України і ТОВ «КНАУФ ГПС Київ» [64] тощо.

Таким чином, концесія є однією з найбільш поширених форм державно-приватного партнерства у сфері використання державної інфраструктури. Досить часто ці угоди використовують у сфері автодорожнього будівництва. У першу чергу причиною цього є максимальна ефективність використання власного капіталу приватним сектором на відміну від держави [36, с.87].

Однак рано говорити про досконалість механізму державно-приватного партнерства, який на сьогодні діє в Україні.

Так, основними причинами уповільнення розвитку механізму державно-приватного партнерства в Україні є такі:

- недостатній рівень уваги держави до реалізації політики у сфері державно-приватного партнерства і недосконалість системи управління розвитком такого партнерства;
- наявність галузевих особливостей провадження господарської діяльності і складність умов довгострокового та взаємовигідного співробітництва між державою і приватними партнерами;
- низький рівень інституційної спроможності органів державної влади і приватного сектору до впровадження державно-приватного партнерства;
- низький рівень довіри громадян до органів державної влади та обізнаності з питань переваг реалізації інвестиційних проектів на засадах державно-приватного партнерства (недостатній рівень поінформованості населення про переваги і ризики застосування механізмів такого партнерства, неналежне кадрове забезпечення органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування фахівцями у сфері ДПП);
- несприятливий інвестиційний клімат і складність умов провадження підприємницької діяльності під час реалізації проектів державно-приватного партнерства;

- наявність проблем у відносинах між органами державної влади і приватним сектором під час проведення погоджувальних процедур, захисту прав власності інвесторів, розв'язання господарських спорів; – відсутність ефективного механізму надання державної підтримки у сфері державно-приватного партнерства;
- неузгодженість нормативно-правової бази з питань державно-приватного партнерства [65].

З вищенаведеного можна зробити висновок, що для зміни ситуації, яка склалась у сфері державно-приватного партнерства, перш за все, держава та уряд мають здійснити заходи щодо підвищення довіри інвесторів до подібної форми співпраці. Крім того, необхідно урегулювати відносини держави з приватним сектором.

Основними проблемами надання державної підтримки у сфері державно-приватного партнерства є такі: 1) дефіцит бюджетних коштів та складність механізму надання державної підтримки; 2) відсутність щорічного фінансування довгострокових проектів державно-приватного партнерства; 3) невизначеність методології надання державної підтримки в рамках реалізації проектів державно-приватного партнерства; 4) невідповідність принципів і підходів у сфері державно-приватного партнерства міжнародним принципам; 5) обмежені можливості отримання державних гарантій для реалізації проектів державно-приватного партнерства на місцевому рівні [40, с. 245].

Поліпшення інвестиційного клімату і конкурентного середовища з метою розвитку державно-приватного партнерства та створення сприятливих умов для соціально-економічного розвитку можливе таким шляхом:

- забезпечення прозорості дозвільної системи та усунення бюрократичних перешкод;
- удосконалення процедури здійснення нагляду і контролю, технічного регулювання у сфері стандартизації та сертифікації;
- створення сприятливих умов для користування земельними ділянками під час реалізації проектів державно-приватного партнерства;

- забезпечення прозорості у відносинах між приватним і державним партнерами у рамках підготовки і реалізації проектів державно-приватного партнерства;
- зосередження зусиль держави на реалізації проектів державно-приватного партнерства і забезпеченні дієвого зв'язку у відносинах із приватним сектором [55].

Наприклад, Т. Губанова вважає, що державно-приватне партнерство у сфері освіти і науки в Україні має стати інструментом модернізації освітніх і наукових технологій на підставі об'єднання потенціалу держави з ресурсами приватного бізнесу [25, с. 224].

Загалом важливим є формування та розвиток інституціонального середовища застосування ДПП в Україні з метою розвитку та модернізації інфраструктури в умовах реформування усієї державної системи управління та забезпечення сталого економічного зростання в Україні [42, с. 83].

Узагальнюючи, І.С. Біла та Е.І. Іллічова зазначають, що чинний механізм паритетного співробітництва держави та бізнесу за рахунок реалізації державно-приватного партнерства в Україні не набув значного поширення. Практика його впровадження досить незначна та розповсюджується повільними темпами, найбільшого впровадження він набув у переробній, транспортній, енергетичній та телекомунікаційній галузях, з усіх можливих форм впровадження механізму державно-приватного партнерства в Україні розповсюджена концесія [19, с. 33].

На думку М.А. Воробйова, головна причина такого стану криється в тому, що сформована нормативно-правова база щодо регулювання розвитку ДПП залишається складною, багаторівневою та надто бюрократизованою, саме це створює ризики неефективного використання цього механізму задля активізації інвестиційної діяльності [22, с. 279].

Отже, попри поступовий розвиток та впровадження механізмів ДПП в українські реалії, наразі сучасний стан його здійснення потребує вдосконалення шляхом внесення змін в законодавчі акти, закріплення реальних механізмів

захисту інвесторів та інвестицій, надання державної підтримки для проектів державно-приватного партнерства.

2.2. Інвестиційні договори у сфері державно-приватного партнерства

Інвестиційний договір у сфері державно-приватного партнерства являє собою зовнішню форму вираження взаємодії держави та приватного сектору. В ньому закріплюються основні аспекти (або істотні умови) такої взаємодії, фіксуються умови про забезпечення фінансування, проектування та керівництво об'єктом державно-приватного партнерства.

Після визначення переможця за допомогою конкурсу чи іншого способу відбору оформлення відносин між державними та приватними партнерами в межах державно-приватного партнерства та концесії здійснюється за допомогою укладання певного договору. А.С. Заскалкін говорить про те, що державно-приватного партнерства носить інституційний характер відносин: відносини чи домовленості між його учасниками фіксуються в офіційних документах (договорах, угодах та ін.), причому як в рамках цивільно-правових відносин, так і поза ними. Тобто, відносини можуть фіксуватися як у контрактній формі, так і у формі угод про співпрацю, не пов'язаних з виникненням цивільно-правових зобов'язань. З іншого боку, інституціональний характер відносин передбачає наявність горизонтальних зв'язків між учасниками партнерства і, в ряді випадків, наявність спеціальних, власне партнерських, структур, вбудованих в загальну структуру партнерських зв'язків [31, с. 18].

Наприклад, різновидом договору про партнерство є довгострокова оренда муніципальної власності (ВЕА) і довгострокова оренда нерухомого майна в секторі охорони здоров'я (ВЕН). Ці моделі передбачають передачу приватному партнерові права на будівництво на тій земельній ділянці, що належить державі або місцевим органам влади. [30, с. 94]

Д. С. Бондаренко вважає, що договір про здійснення державно-приватного партнерства є індивідуальним, субординаційно-правовим, строковим

адміністративним договором, який залежно від суб'єкта публічної адміністрації – публічного партнера, може бути загальнодержавним, регіональним або місцевим. За предметним критерієм такий договір є мобілізаційним адміністративним договором – публічно-правовим договором, що регулює добровільне об'єднання двох (або більше) суб'єктів права, одним з яких є суб'єкт публічної адміністрації з метою досягнення коопераційного, синергетично-системного соціально-економічного ефекту у вигляді створення, модернізації, обслуговування, експлуатації публічних сервісно-інфраструктурних об'єктів чи надання публічних послуг [20, с.19].

Договір, укладений у рамках державно-приватного партнерства, може містити елементи різних договорів (змішаний договір), умови яких визначаються відповідно до цивільного законодавства України [52, с. 135].

Одним з найпоширеніших такої форми договорів є інвестиційний договір. Інвестиційний договір недостатньо відрегульовано у чинному законодавстві, що зумовлює проблематичність використання такого механізму для структурування інвестиційних проектів [70]. Водночас, інвестиційні договори часто стають предметом судового розгляду, зокрема за вимоги про зобов'язання виконання умов, передбачених в інвестиційному договорі (рішення Господарського суду міста Києва від 23.09.2021 у справі № 910/7983/21[17]); про визнання недійсним інвестиційного договору (рішення Господарського суду Миколаївської області від 08.06.2021 у справі №915/2163/19 [16]) тощо.

Визначною особливістю проектів публічно-приватного партнерства є те, що використовувані чи створені об'єкти підлягають поверненню державному партнеру після припинення дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства. Таким чином, право власності на об'єкти, що добудовані, перебудовані, реконструйовані в рамках державно-приватного партнерства, належить державному партнеру, а договір партнерства не зумовлює перехід права власності на відповідні об'єкти до приватного партнера. Договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, у

окремих випадках може бути передбачено лише виникнення спільної часткової власності державного та приватного партнера на створювані чи придбані об'єкти державно-приватного партнерства [52, с. 130]. Наприклад, позиція Верховного Суду щодо повернення об'єкта концесії наведена у постанові КГС ВС від 7 листопада 2019 року у справі №924/24/19 [14].

Тож, можна зробити висновок, що самостійного договору в рамках державно-приватного партнерства не існує. Відсутність узагальненого поняття договору в межах державно-приватного партнерства також призводить до невизначеності його в існуючому правовому полі й тому позбавляє необхідної чіткої правової формалізації зобов'язального складу відношень ДПП, що призводить до виникнення проблем у правозастосовній практиці.

2.3. Гарантії інвесторам у сфері державно-приватного партнерства

Інвестування в цілому можна вважати досить ризиковим видом діяльності, що не завжди дає лише позитивний результат та може спричиняти збитки інвесторам. Попри те, що відповідно до п. 3 ч. 3 ст. 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство» однією з ознак державно-приватного партнерства є передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення ДПП, такий вид інвестування також може зумовлювати певні ризики, особливо для приватних партнерів.

На переконання Ю. Коваль, оскільки обов'язковою ознакою державно-приватного партнерства є необхідність внесення приватним партнером інвестицій у відповідні об'єкти партнерства, то інвестиційні ризики у проектах державно-приватного партнерства є неминучими [35].

Серед основних ризиків виділяють бюрократичні зволікання, зміни умов співпраці, політичну складову [58].

В. В. Круглов причинами впливу великої кількості ризиків, що можуть унеможливити реалізацію угоди, зокрема, називає складність та

масштабність, значну тривалість проекту, невизначеність зовнішнього середовища, недоліки управління [38, с. 87].

Варто зазначити, що такі ризики прямо впливають на рівень залучення інвестицій в об'єкти державно-приватного партнерства, викликають недовіру та сумніви інвесторів, а тому потребують їх мінімізації шляхом закріплення дієвих гарантій захисту інвестицій, а також забезпечення прав та інтересів самих інвесторів.

Перш за все захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання та їх рівність перед законом забезпечується державою відповідно до Конституції України [1]. Крім того, більш конкретні гарантії інвесторам нормативно закріплені у Законі України «Про інвестиційну діяльність» [5], Законі України «Про державно-приватне партнерство» [4], Законі України «Про концесію» [6] тощо.

Для початку слід розкрити дефініцію поняття гарантій та особливості їх прояву в рамках ДПП.

Під правовими гарантіями в юридичній науці розуміють встановлені законом засоби забезпечення використання, дотримання, виконання і застосування норм права [56, с. 33].

А. Топал, конкретизуючи це поняття в аспекті державно-приватного партнерства, вважає, що правові гарантії являють собою певне коло норм, закріплених у різних нормативно-правових актах, спрямованих на закріплення умов здійснення інвестування (господарювання) у сфері державно-приватного партнерства, визнання прав та обов'язків сторін договору державно-приватного партнерства та їх захисту [50, с. 237].

Традиційно інвестиційні гарантії поділяються на державні, банківські, фінансові та страхові [35]. Однак в межах проектів державно-приватного партнерства доречно говорити саме про державні гарантії, які виражають участь держави у залученні інвестицій та заохоченні інвесторів шляхом надання їм надійного захисту.

А. Топал узагальнює, що фактично гарантії з боку держави в проектах державно-приватного партнерства стають певними критеріями для захищеності інтересів прав інвесторів та якісним показником зацікавленості держави в залученні інвесторів [50, с. 235].

Відповідно до ч. 1 ст. 18 Закону України «Про державно-приватне партнерство» державна підтримка здійснення державно-приватного партнерства може надаватися, зокрема шляхом надання державних гарантій та місцевих гарантій [4].

Так, згідно з ч. 1 ст. 19 Закону України «Про інвестиційну діяльність» державні гарантії захисту інвестицій не можуть бути скасовані або звужені стосовно інвестицій, здійснених у період дії цих гарантій [5].

О. Г. Хрімлі на підставі проведеного аналізу законодавства України та теоретичних робіт стверджує, що державні гарантії захисту інвестицій: це спосіб захисту прав інвесторів; не стосуються питань фінансово-господарської діяльності учасників інвестиційної діяльності та сплати ними податків, зборів (обов'язкових платежів); не можуть бути скасовані або звужені стосовно інвестицій, здійснених у період дії цих гарантій; стосуються як національних, так й іноземних інвесторів [53, с. 61].

Г. М. Будурова, О. Р. Гофман зауважують, що застосування державної гарантії в механізмі реалізації державно-приватного партнерства в Україні дає змогу державі під час залучення приватних партнерів до пріоритетних проектів державно-приватного партнерства пропонувати потенційному приватному партнеру не лише майданчик для будівництва (об'єкт реконструкції, реновації тощо), а й суттєвий аргумент для залучення кредитного ресурсу приватним партнером для реалізації проекту державно-приватного партнерства у формі державної гарантії. При цьому державна гарантія виступатиме засобом підтримки суб'єктів господарювання (приватних партнерів – резидентів України), що реалізують проект державно-приватного партнерства, а також виступатиме засобом забезпечення виконання господарських кредитних зобов'язань

приватного партнера перед кредитором, що надав кредитний ресурс [24, с. 110-111].

Зазвичай такі гарантії закріплені в окремих статтях законодавчих актів, але, на нашу думку, не є систематизованими належним чином. У науковій літературі це питання вирішено у такий спосіб.

О. Г. Хрімлі об'єднує державні гарантії захисту інвестицій, які передбачено законодавством України, в чотири групи, а саме: гарантії стабільності законодавства; гарантії невтручання в діяльність суб'єктів інвестиційної діяльності державних органів та їх посадових осіб; гарантії відшкодування збитків інвесторам; гарантії використання доходів від інвестицій [53, с. 61-63].

Перелічені гарантії є загальними для всіх інвесторів, а тому закріплюються і за інвесторами, що здійснюють інвестиційну діяльність за допомогою механізму ДПП.

Щодо гарантій у процесі інвестування у сфері державно-приватного партнерства, то з огляду на системний аналіз чинного законодавства А. Топал їх поділяє на гарантії недискримінації приватних інвесторів та невтручання в їхню господарську діяльність, гарантії інвестування, пов'язані з компенсацією внесених інвестицій та компенсації збитків експропріації (примусове (без відшкодування чи оплачуване) позбавлення власності), гарантії «стабільності» законодавства, гарантії інвестування, які передбачають незалежне вирішення спорів, гарантії переказу капіталу [50, с. 238].

Разом з тим, специфічний характер відносин, що виникають в процесі взаємодії державних та приватних партнерів, має зумовлювати певні особливості, притаманні гарантіям, що надаються інвесторам у сфері державно-приватного партнерства. З'ясуємо це на прикладі конкретних законодавчих норм, що їх закріплюють.

Гарантії недискримінації приватних інвесторів та невтручання в їхню господарську діяльність відображені в ч. 2 ст. 18 Закону України «Про інвестиційну діяльність», відповідно до якої державні органи та їх посадові особи не мають права втручатися в діяльність суб'єктів інвестиційної діяльності, крім

випадків, коли таке втручання допускається чинним законодавством і здійснюється в межах компетенції цих органів та посадових осіб [5]. Аналогічне положення закріплене в ч. 2 ст. 20 Закону України «Про державно-приватне партнерство», згідно з якою державні органи та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи не мають права втручатися в діяльність приватних партнерів, пов'язану із здійсненням державно-приватного партнерства, крім випадків, встановлених законом [4].

Втім, Ю. Коваль вказує, що наведені класичні гарантії інвестиційної діяльності «грішать» такими ж класичними недоліками: абстрактність, відсутність відчутних негативних наслідків для осіб, з вини яких відбуваються порушення наведених гарантій, тонка межа між правом на невтручання у діяльність приватного партнера та зловживанням ним своїм правом [35]. Крім того, дану гарантію не можна вважати абсолютною через передбачену можливість такого втручання у визначених законом випадках.

Гарантії інвестування, пов'язані з компенсацією внесених інвестицій та компенсації збитків експропріації полягають в тому, що відповідно до законодавства у разі прийняття державними або іншими органами актів, що порушують права інвесторів і учасників інвестиційної діяльності, збитки, завдані суб'єктам інвестиційної діяльності, підлягають відшкодуванню у повному обсязі цими органами. Приватні партнери мають право на відшкодування збитків, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами та органами місцевого самоврядування, їх посадовими особами своїх обов'язків [4; 5; 6]. Крім того, згідно з ч. 3 ст. 20 Закону України «Про державно-приватне партнерство» у разі якщо ціни (тарифи) на товари (роботи, послуги) приватного партнера підлягають державному регулюванню, такі ціни (тарифи) мають включати кошти для компенсації вартості внесених приватним партнером інвестицій (інвестиційну складову) відповідно до закону [4].

Гарантії «стабільності» законодавства виявляються в тому, що відповідно до ч. 4 ст. 20 Закону України «Про державно-приватне партнерство» до прав і обов'язків сторін, визначених договором, укладеним у рамках державно-

приватного партнерства, протягом строку його дії застосовується законодавство України, чинне на день його укладення. Зазначені гарантії поширюються на зміни цивільного і господарського законодавства, що регулює майнові права та обов'язки сторін, і не стосуються змін законодавства з питань оборони, національної безпеки, забезпечення громадського порядку, охорони довкілля, стандартів якості товарів (робіт, послуг), податкового, валютного, митного законодавства, законодавства з питань ліцензування та іншого законодавства, що регулює правовідносини, в яких не діють принципи рівності сторін (державного та приватного партнерів) [4]. М. Кочеров з цього приводу зауважує, що наскільки законодавче регулювання у сфері ліцензування, нагляду, оподаткування, ситуація на ринку тощо може бути істотною обставиною – питання відкрите, а отже, ризик для інвестора існуватиме завжди [37].

Гарантії інвестування, які передбачають незалежне вирішення спорів, реалізуються відповідно до ч. ч. 1, 2 ст. 19 Закону України «Про державно-приватне партнерство» шляхом проведення переговорів у випадку виникнення будь-яких спорів у зв'язку із виконанням зобов'язань, передбачених договором, укладеним в рамках державно-приватного партнерства. Крім того, сторони можуть вільно обрати інший механізм вирішення спорів, включаючи медіацію, незобов'язуючу експертну оцінку, національний чи міжнародний комерційний або інвестиційний арбітраж, у тому числі арбітраж, місцезнаходження якого за кордоном, а також процедурні правила для вирішення спорів [4].

Гарантії переказу капіталу полягають в тому, що згідно з ч. 6 ст. 20 Закону України «Про державно-приватне партнерство» у разі розірвання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, у зв'язку з порушенням державним партнером зобов'язань за таким договором державний партнер відшкодовує приватному партнеру внесені ним інвестиції в частині, що не була відшкодована протягом дії такого договору, а також збитки, завдані достроковим припиненням договору [4].

Таким чином, законодавчі положення не закріплюють вагомі відмінності гарантій, що надаються інвесторам у сфері державно-приватного партнерства, та гарантій, що передбачені для всіх форм інвестування.

Крім того, аналіз практики реалізації державно-приватного партнерства доводить, що гарантії у процесі інвестування у сфері державно-приватного партнерства є загальними та декларативними і майже не передбачають специфіки проектів ДПП [50, с. 238].

Наприклад, Ю. Коваль зауважує, що на сьогоднішній день ключовим питанням, яке гальмує реалізацію інвестиційних проектів є цілковита відсутність гарантій бюджетного фінансування за довгостроковими зобов'язаннями державних партнерів, що виникають із договорів ДПП [35].

Так, у ст. 19 Законі України «Про інвестиційну діяльність» вказується, що державні гарантії захисту інвестицій – це система правових норм, які спрямовані на захист інвестицій та не стосуються питань фінансово-господарської діяльності учасників інвестиційної діяльності та сплати ними податків, зборів (обов'язкових платежів) [5]. Але, з точки зору О. Г. Хрімлі, саме зобов'язання держави у сфері фінансово-господарської діяльності, питання сплати податків є стимулом для інвесторів у виборі країни для вкладення інвестиційних коштів і основою для подальшої економічної діяльності інвестора [53, с. 61].

Таким чином, стримуючим фактором залучення інвестицій на умовах державно-приватного партнерства залишається невиконання встановлених законодавцем гарантій та їх недосконалість на практиці.

На підставі вищевикладеного можна стверджувати, що гарантії, які надаються інвесторам у сфері ДПП майже не відрізняються від загальних гарантій, встановлених для осіб, що здійснюють інвестиційну діяльність в інший спосіб. Так, під гарантіями інвесторам розуміють нормативно закріплені способи захисту їх прав та інтересів у процесі реалізації проектів ДПП. Разом з тим, більшість законодавчих положень носить декларативний характер та не забезпечує належний та ефективний захист інвесторів та їх інвестицій, а тому потребує перегляду та внесення відповідних змін.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Здійснивши дослідження державно-приватного партнерства у сфері інвестиційної діяльності та на підставі викладеного у випускній кваліфікаційній роботі матеріалу, можна зробити такі висновки:

1. Державно-приватне партнерство – це форма взаємодії державного та приватного сектору, що досягається за рахунок об'єднання спільних ресурсів та ефективного розподілу ризиків з метою досягнення найкращих результатів та задоволення інтересів обох сторін. Основні ознаки державно-приватного партнерства закріплені на законодавчому рівні і розкривають його особливості, а саме: спрямованість на досягнення суспільно корисної мети, договірний та довготривалий характер відносин, розподіл ризиків між державним та приватним партнером в ході діяльності тощо.

2. Серед основних форм здійснення державно-приватного партнерства варто назвати концесію, управління майном та спільно діяльність. Деякі науковці також виокремлюють лізинг або оренду. Відмінними рисами концесії, як однієї з найбільш поширених форм здійснення державно-приватного партнерства, можна вважати її характерну мету та шляхи її досягнення, що на перший погляд можуть здатися ідентичними з ДПП, однак мають свої особливості, які можуть мати неабияке значення для інвестора та конкретних цілей його діяльності.

3. Зарубіжний досвід показує, що державно-приватне партнерство та, зокрема, концесія, як одна з найбільш поширених її форм, є досить перспективними та дієвими методами взаємодії держави та приватного сектору, однак українські показники в цій сфері залишаються менш втішними. З огляду на це, український уряд має впроваджувати міжнародний досвід та створювати дієві механізми державної підтримки приватного сектору.

4. Попри поступовий розвиток та впровадження механізмів ДПП в українські реалії, наразі сучасний стан його здійснення потребує вдосконалення шляхом внесення змін в законодавчі акти, закріплення реальних механізмів

захисту інвесторів та інвестицій, надання державної підтримки для проектів державно-приватного партнерства.

5. Самостійного договору в рамках державно-приватного партнерства не існує. Відсутність узагальненого поняття договору в межах державно-приватного партнерства також призводить до невизначеності його в існуючому правовому полі й тому позбавляє необхідної чіткої правової формалізації зобов'язального складу відношень ДПП, що призводить до виникнення проблем у правозастосовній практиці.

6. Гарантії, які надаються інвесторам у сфері ДПП майже не відрізняються від загальних гарантій, встановлених для осіб, що здійснюють інвестиційну діяльність в інший спосіб. Так, під гарантіями інвесторам розуміють нормативно закріплені способи захисту їх прав та інтересів у процесі реалізації проектів ДПП. Разом з тим, більшість законодавчих положень носить декларативний характер та не забезпечує належний та ефективний захист інвесторів та їх інвестицій, а тому потребує перегляду та внесення відповідних змін.

Отже, державно-приватне партнерство у сфері інвестиційної діяльності є дієвим механізмом залучення фінансових ресурсів та розвитку перспективних проектів для держави та, водночас, розподілу ризиків і відповідальності під час їх реалізації для приватного сектору. Однак нормативно-правова база у цій сфері не є достатньо систематизованою, деякі норми носять декларативний характер та не завжди забезпечують надійний захист інвестицій, що викликає недовіру та сумніви у інвесторів. Тому на даному етапі уряд має залучитися їх підтримкою, створювати дієві механізми взаємодії та удосконалювати законодавство у сфері державно-приватного партнерства.

З метою удосконалення чинного законодавства України з питань державно-приватного партнерства у сфері інвестиційної діяльності пропонується внести наступні **зміни** та **доповнення** до деяких законодавчих актів України, а саме:

- у статті 5 Закону України «Про державно-приватне партнерство» деталізувати форми його здійснення, розкриваючи сутність та порядок реалізації кожної з них;
- статтю 20 Закону України «Про державно-приватне партнерство» доповнити частиною, в якій закріпити гарантії бюджетного фінансування за довгостроковими зобов'язаннями державних партнерів, що виникають із договорів ДПП;
- у Господарському кодексі України», Законі України «Про інвестиційну діяльність», Законі України «Про державно-приватне партнерство» та в Законі України «Про концесію» вилучити декларативні положення та визначити реальні механізми захисту інвесторів та інвестицій, надання державної підтримки для проектів державно-приватного партнерства;
- статтю 9 Закону України «Про інвестиційну діяльність» доповнити частиною такого змісту:
«Інвестиційний договір – це угода між суб'єктами інвестиційної діяльності, спрямована на отримання прибутку останніми».

Зазначені пропозиції щодо правового регулювання державно-приватного партнерства можуть бути імплементовані до законодавства України, а також можуть використовуватись у правозастосовній діяльності при інвестуванні у проекти ДПП.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996. № 254к/96-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141.
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003. № 436-IV *Відомості Верховної Ради України* . 2003. № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144.
3. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40-44. ст.356.
4. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2010. № 40. ст.524.
5. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 47. ст. 646.
6. Про концесію: Закон України від 03.10.2019 № 155-IX. *Відомості Верховної Ради*. 2019. № 48. ст.325.
7. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 03.10.2019 № 157-IX . *Відомості Верховної Ради*. 2020. № 4. ст.25
8. 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> (дата звернення 11.11.2021)
9. Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.08.2020 № 706. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/706-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення 11.11.2021)
10. Про затвердження Порядку заміни приватного партнера (концесіонера) за договором, укладеним в рамках державно-приватного партнерства (концесійним договором): Постанова Кабінету Міністрів України від 01.07.2020 № 541. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/541-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення 11.11.2021)
11. Про затвердження Порядку залучення радників для підготовки проекту, що здійснюється на умовах концесії: Постанова Кабінету Міністрів

- України від 09.10.2020 № 950. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/950-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення 11.11.2021)
12. Про затвердження Порядку повернення концесієдавцю об'єкта концесії після припинення дії концесійного договору: Постанова Кабінету Міністрів України від 22.07.2020 № 621. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/621-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення 11.11.2021)
13. Про затвердження Порядку подання державними партнерами (концесієдавцями) щорічного звіту про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, у тому числі концесійного договору: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 26.05.2020 № 986. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0628-20#Text> (дата звернення 11.11.2021)
14. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного господарського суду від 07.04.2019 року у справі № 924/24/19. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/85742547> (дата звернення 15.10.2021)
15. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного господарського суду від 17.03.2020 у справі № 910/10806/19. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/88494829> (дата звернення 15.10.2021)
16. Рішення Господарського суду Миколаївської області від 08.06.2021 у справі № 915/2163/19. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/97770186> (дата звернення 15.10.2021)
17. Рішення Господарського суду міста Києва від 23.09.2021 у справі № 910/7983/21. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/100140454> (дата звернення 15.10.2021)
18. Апаров А.М. Державно-приватне партнерство як особлива правова форма співпраці держави з приватним бізнесом. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 4. С. 27-35.

19. Біла І.С., Іллічова Е.І. Стан розвитку державноприватного партнерства в Україні. *Інфраструктура ринку*. Випуск 27. 2019. С.30-34.
20. Бондаренко Д. С. Щодо правової природи договору про державно-приватне партнерство: нотатки до наукової дискусії. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Право. 2015. Вип. 30(2). С. 15-20.
21. Брайловський І.А. Державно-приватне партнерство як угода про взаємні вигоди. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія: Економіка. 2013. Вип. 24. С. 15-18.
22. Воробйова М.А. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та вітчизняні реалії. *Наукові перспективи*. №5 (11). 2021. С. 267-283.
23. Гришко В.В. Державно-приватне партнерство як механізм залучення інвестицій. Другі наукові читання пам'яті академіка В.К. Мамутова (м. Київ, 3 липня 2020 р.). Наук. ред. В.А. Устименко. Київ: Національна академія наук України; ДУ «ІЕПД імені В.К. Мамутова Національна академія наук України», 2020. 336 с.
24. Гофман О.Р. Сучасні перспективи використання інституту державної гарантії в механізмі державно-приватного партнерства. *Право і суспільство*. 2019. № 5. С. 107-111.
25. Губанова Т. Державно-приватне партнерство у сфері освіти і науки в Україні: нормативно-правова характеристика. *Підприємство, господарство і право*. 2019. № 6. С. 220-224.
26. Данилишин В.І. Зарубіжний досвід державно-приватного партнерства та пропозиції щодо його вдосконалення в Україні. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2016. С. 332-336.
27. Дергачова В.В. Державно-приватне партнерство як інституціональний інструмент інвестування економіки країни. *Бізнес Інформ*. 2018. № 1. С. 111-116.
28. Жуковська А. Державно-приватне партнерство в соціальній сфері: зарубіжний досвід та перспективи запровадження в Україні. *Національна і регіональна економіка*. 2017. Вип. 3. С. 21-37

29. Завертнева-Ярошенко В.А. Теоретико-правові засади становлення та розвитку державно-приватного партнерства в контексті концесійних відносин. *Європейські перспективи*. 2018. № 3. С. 103-115.
30. Залознова Ю., Петрова І., Трушкіна Н. Agricultural and resource economics: international scientific e-journal. 2016. Vol. 2 № 3. С. 88-105. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/areis_2016_2_3_10 (дата звернення 13.09.2021)
31. Заскалкін А.С. Державно-приватне партнерство: сутність, форма та зміст. *Вісник Національного університету цивільного захисту України*. Серія : Державне управління. 2015. Вип. 2. С. 12-20.
32. Ільків Н.В. Основні принципи здійснення державно-приватного партнерства в екологічній галузі. *Науковий вісник Львівської комерційної академії*. 2015. Вип. 2. С. 190-203.
33. Карий О.І. Проекти державно-приватного партнерства: ключові проблеми практичної реалізації. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 20. С. 35-44.
34. Киртока М.П. Деякі проблеми визначення поняття "концесія" (організаційно-правовий аспект). *Теоретичні та прикладні питання державотворення*. 2016. Вип. 19. С. 10-20.
35. Коваль Ю. Інвестиційні гарантії у проектах державно-приватного партнерства. 2017. URL: <https://jurimex.ua/ua/publication/inviestitsionnyie-gharantii-v-proiektakhghosudarstvienno-chastnogho-partnierstva> (дата звернення 13.09.2021)
36. Ковальчук В.В. Концесія як форма реалізації проектів державно-приватного партнерства: загальна характеристика об'єкта бухгалтерського обліку. *Вісник Державний університет «Житомирська політехніка»*. 2019. № 1 (87). С. 88-89.
37. Кочеров М. «Нестабільні» гарантії прав приватних партнерів. *Юридична Газета online*. №1 (707). 2020. URL: <https://yurgazeta.com/publications/practice/derzhavnoprivatne->

partnerstvo/nestabilni-garantiyi-pravprivatnih-partneriv.html (дата звернення 13.09.2021)

- 38.Круглов В.В. Ризики проектів державно-приватного партнерства. Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського. Серія : Державне управління. 2018. Т. 29 (68). № 2. С. 87–91.
- 39.Крушинська А.В. Концесія як форма стимулювання інвестицій в туристичну сферу. *Університетські наукові записки*. 2018. № 3-4. С. 357-367.
- 40.Майстро С.В. Державно-приватне партнерство як інструмент забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону. С. 243-249.
- 41.Нагорний Є.О. Державно-приватне партнерство як механізм інвестиційної взаємодії держави та бізнесу в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2017. С. 186-190.
- 42.Никифорук О.І., Гусев Ю.В., Чмирьова Л.Ю. «Державноприватне партнерство: інституційне середовище для розвитку та модернізації структури України». *Економіка і прогнозування*. 2018. №3. С. 79-101.
- 43.Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. Наукові праці Київського національного торговельного університету. *Економічні науки*. Вип. 17. С. 10-19.
- 44.Покатаєв П.С. Перспективи впровадження зарубіжного досвіду регулювання державно-приватного партнерства в Україні. *Вчені записки Тавричного національного університету імені В.І. Вернадського*. Серія: Державне управління. 2020. №5. С. 82-87.
- 45.Попович Д.В. Концесія як форма державно-приватного партнерства: сутність, переваги і недоліки застосування. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 1. С. 49-53.
- 46.Пророчук М.В. Механізми і форми взаємодії влади і бізнесу в реалізації інфраструктурних проектів. *Інвестиції: практика та досвід*. №23. 2020. С. 163-168.

47. Слободянюк Н.О. Зарубіжний досвід стратегічного державно-приватного партнерства в інвестиційній сфері. *Економічна наука*. 2016. С. 49-53.
48. Титарчук М.І. Концесія як форма реалізації державно-приватного партнерства як об'єкту економічного аналізу. *Економічний простір*. 2018. № 139. С. 199-212. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2018_139_18 (дата звернення 13.09.2021)
49. Ткаченко Я.С. Світова практика застосування концесії. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 12. Ч. 3. с. 166-169.
50. Топал А. До питання гарантій у разі здійснення інвестування у сфері державноприватного партнерства. *Юридичний вісник*. Проблеми та судження. 2020. № 6. С. 234-240. URL: <https://doi.org/10.32837/yuv.v0i6.2051> (дата звернення 13.09.2021)
51. Філіпова Н.В., Старченко Г.В. Державно-приватне партнерство як фінансовий механізм забезпечення інноваційного розвитку національної економіки. *Економіка та управління національним господарством*, випуск 33. 2019. С.125-132.
52. Фуфалько І.Ю. Сучасний стан імплементації державно-приватного партнерства в Україні. *Економічний простір*. (135). 2018. С. 124-138
53. Хрімлі О.Г. Державні гарантії як спосіб захисту прав інвесторів. *Підприємництво, господарство і право*. 2016. № 2. С. 60-65. Аб. 12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pgip_2016_2_12 (дата звернення 13.09.2021)
54. Чукаєва І.К. Державно-приватне партнерство - сучасний механізм залучення інвестицій до інфраструктурних галузей. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 2(2). С. 145-148.
55. Шутаєва О.О., Побірченко В.В., Грищенко М.О. Зарубіжний досвід державно-приватного партнерства і можливість його адаптації в Україні. *Економіка: теорія та практика*. 2015. № 1. С. 47-54. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econom_2015_1_9
56. Велика українська енциклопедія. Тематичний реєстр гасел з напрямку «Юридичні науки» / Укладачі: Бабка В.Л., Шумило М.М.; за ред. д. і. н.,

- проф. Киридон А.М. К: Державна наукова установа «Енциклопедичне видавництво», 2017. 3-149 с. URL: https://ev.vue.gov.ua/wp-content/uploads/2018/02/Law_full.pdf (дата звернення 13.09.2021)
- 57.Максимчук К. Концесія під мікроскопом: плюси та мінуси чинної моделі ДПП. [Електронний ресурс]. Юридична Газета online. №1 (707). URL: <https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/koncesiya-pid-mikroskopom-plyusi-ta-minusi-chinnoyi-modeli-dpp.html> (дата звернення 13.09.2021)
- 58.Мерило Я. Навіщо Україні концесія. *Економічна правда*. 07.07.2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2020/07/7/662621/>
- 59.Монастирський В. Концесія: всі «за» та «проти» державно-приватного партнерства. *Економічна правда*. 5.03.2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/03/5/657701/> (дата звернення 13.09.2021)
- 60.Криклій В. Підписання першого договору концесії морського порту України. Урядовий портал URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/pidpisanopershij-dogovir-koncesiyi-morskogo-portu-v-ukrayini-vladislav-kriklij> (дата звернення 13.09.2021)
- 61.Павлова Г.О. Державно-приватне партнерство: аналіз світового досвіду та шляхи розвитку в Україні. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/3/02.pdf>. (дата звернення 13.09.2021)
- 62.Державно-приватне партнерство: Позитивні приклади з історії та сучасності. URL: <https://tda-invest.org.ua/uk/novyny/item/94-derzhavnoprivatne-partnerstvo-pozytyvni-pryklady-z-istorii-ta-suchasnosti> (дата звернення 13.09.2021)
- 63.Розвиток Херсонської державної морської академії – яскравий приклад успішності державно-приватного партнерства у сфері освіти / Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України. [Електронний ресурс]. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/usi-novivni-novini-2016-11-11-%E2%80%9Crozvitok-xersonskoyi-derzhavnoyimorskoyi-akademiyi-%E2%80%93-yaskravijpriklad-uspishnosti> (дата звернення 13.09.2021)

64. Державно-приватне партнерство / Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України. [Електронний ресурс]. URL: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/profesijnotehnichna-osvita/derzhavno-privatne-partnerstvo> (дата звернення 13.09.2021)
65. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки [Електронний ресурс]. URL: (<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>) (дата звернення 13.09.2021)
66. Бежевець О. Інвестиції / ДПП. LegalAlliance [Електронний ресурс]. URL: <https://www.legalalliance.com.ua/investicii-dpp/> (дата звернення 13.09.2021)
67. Алексеєнко А.П. Співвідношення державно-приватного партнерства та оренди державного і комунального майна. Фінансово-правовий коледж Київського національного університету імені Тараса Шевченка. URL: <https://sworld.education/konfer26/265.pdf> (дата звернення 13.09.2021)
68. Стан здійснення ДПП в Україні [Електронний ресурс]. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=ukUA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini> (дата звернення 13.09.2021)
69. Побережник А. GoroLegal, інформаційний ресурс, «Форми державно-приватного партнерства в будівельному секторі». 2020. [Електронний ресурс]. URL: <https://goro.ua/ua/post/public-private-partnerships-in-the-construction-sector> (дата звернення 13.09.2021)
70. Kerf M. Concessions for infrastructure: a guide to their design and award [et al]. – (World Bank technical papers; no. 399). P. 194. URL: <https://library.pppknowledgelab.org/documents/1689/download> (дата звернення 13.09.2021)