

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра публічного управління і адміністрування

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему:
**ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ
УКРАЇНИ**

Студента 4 курсу, 12 групи,
спеціальності 074 «Публічне
управління та адміністрування»
спеціалізації «Публічне
управління та адміністрування»

(підпис студента)

Андрєєв
Олексій
Олександрович

Науковий керівник
доктор економічних наук,
доцент

(підпис керівника)

Ладонько
Людмила
Степанівна

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
доцент

(підпис гаранта)

Головня
Юлія
Ігорівна

Київ 2020

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет економіки, менеджменту та психології
Кафедра публічного управління та адміністрування
Освітній ступінь: бакалавр
Спеціальність: публічне управління та адміністрування
Спеціалізація: публічне управління та адміністрування

Затверджую
Зав. кафедри Новікова
Н.Л.

« 17» червня 2020р.

Завдання на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентів

Андрєєву Олексію Олександровичу
(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту):
«Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері України»

Затверджена наказом ректора від «27» лютого 2020 р. № 757

1. Строк здачі студентом закінченого роботи (проекту): 15.05.2020

2. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи (проекту): дослідження теоретичних і практичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення державної політики у сфері державно-приватного партнерства в Україні.

Об'єкт дослідження: процес впровадження публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері України.

Предмет дослідження: теоретико-методичні підходи до дослідження змісту, принципів і методів впровадження державно - приватного партнерства в інноваційній сфері України.

Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом):

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	5

1.1. Сутність, механізми, форми та моделі реалізації державно-приватного партнерства	5
1.2. Нормативно-правове регулювання державно-приватного партнерства в Україні	11
1.3. Реалізація механізмів ДПП у розвинутих країнах світу	14
РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	24
2.1 Аналіз розвитку державно-приватного партнерства в сфері інновацій	24
2.2. Визначення перешкод реалізації проектів ДПП на прикладі інноваційної сфери України	26
2.3. Заходи щодо вдосконалення ДПП Україні із застосуванням практик розвинених країн світу	29
ВИСНОВКИ	31
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	32
ДОДАТКИ	35

3. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми випускної кваліфікаційної роботи	До 27.02.2020	27.02.2020
2	Складання плану та підготовка індивідуального завдання для виконання випускної кваліфікаційної роботи	До 10.03.2020	10.03.2020
3	Представлення на рецензування науковому керівнику рукопису першого розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 01.04.2020	01-05.04. 2020
4	Представлення на рецензування науковому керівнику рукопису другого розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 15.04.2020	20.04.2020
5	Представлення закінченої випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі	До 15.05.2020	15-20. 05.2020
6	Підготовка письмового відгуку на випускну кваліфікаційну роботу	До 25.05.2020	25.05.2020
7	Зовнішнє рецензування ВКР	До 01.06.2020	01-05. 06.2020
8	Проведення попереднього захисту випускних кваліфікаційних робіт	05-10. 06.2020	05-10. 06.2020
10	Вирішення питання про допуск випускної кваліфікаційної роботи до захисту	До 15.06.2020	До 15.06.2020
11	Направлення випускної кваліфікаційної роботи із зовнішньою рецензією у ЕК для захисту	За графіком	За графіком

4. Дата видачі завдання «02» березня 2020 р.

5. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Ладонько Л.С.

(прізвище, ініціали, підпис)

6. Керівник проектної групи

(гарант освітньої програми) Головня Ю.І.

(прізвище, ініціали, підпис)

7. Завдання прийняв до виконання студент Андрєєв О.О.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи :

Дана робота відображає отримані у процесі навчання теоретичні знання, здатність автора аналізувати їх і застосовувати на практиці. Автор показав своє вміння працювати з літературою, формулювати свою позицію по спірних проблемах, знаходити свої варіанти рішення конкретних питань, що виникають у практиці, аргументувати їх.

У випускній кваліфікаційній роботі досліджено та узагальнено концептуальні підходи питань розвитку практичних засад щодо вдосконалення державної політики у сфері державно-приватного партнерства в Україні; проаналізовано розвиток державно-приватного партнерства в сфері інновацій; визначено основні перешкоди реалізації проектів ДПП на прикладі інноваційної сфери України.

Зміст та структура роботи розкривають тему, робота виконана згідно із вимогами кафедри щодо робіт такого рівня. Однак до роботи є зауваження:

1. Автор недостатньо уваги приділив аналізу здобутків вітчизняних науковців щодо предмету дослідження.
2. Доцільно було б більш детально дослідити ймовірні проблеми та перешкоди під час реалізації проектів ДПП на місцевому та регіональному рівнях.

В цілому робота виконана відповідно до методичних рекомендацій та рекомендована до захисту із позитивною оцінкою, а її автор, Андрєєв Олександрович, на присвоєння ступеня бакалавр зі спеціальності 074 «Публічне управління та адміністрування».

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(проекту) Ладонько Л.С.

(підпис, дата)

Відмітка про попередній захист Головня Юлія Ігорівна

(ПІБ, підпис, дата)

11. Висновок про випускню кваліфікаційну роботу
(проект):

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента

Андрєєва О.О.

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник проектної групи (гарант освітньої програми):
Головня Юлія Ігорівна
(*прізвище, ініціали, підпис*)

Завідувач кафедри: Новікова Наталія Леонідівна
(*підпис, прізвище, ініціали*)

« 17 » червня 2020 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	5
1.1. Сутність, механізми, форми та моделі реалізації державно-приватного партнерства	5
1.2. Нормативно-правове регулювання державно-приватного партнерства в Україні	11
1.3. Реалізація механізмів ДПП у розвинутих країнах світу	14
РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	24
2.1 Аналіз розвитку державно-приватного партнерства в сфері інновацій	24
2.2. Визначення перешкод реалізації проектів ДПП на прикладі інноваційної сфери України	26
2.3. Заходи щодо вдосконалення ДПП Україні із застосуванням практик розвинених країн світу	29
ВИСНОВКИ	31
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	32
ДОДАТКИ	35

ВСТУП

Державно-приватне партнерство (ДПП) стосується домовленостей, коли приватний сектор постачає інфраструктурні активи та послуги, які традиційно надаються урядом. ДПП залучається до широкого спектру соціальної та економічної інфраструктури, але воно в основному використовується для будівництва та експлуатації лікарень, шкіл, в'язниць, доріг, мости і тунелі, легкі залізничні мережі, системи контролю повітряного руху, також водопостачання та каналізація рослин. ДПП може бути привабливим як для уряду, так і для приватного сектору. Для держави, приватне фінансування може підтримувати збільшення інвестицій в інфраструктуру без необхідності додавання державних запозичень і боргів, і може стати джерелом доходу для уряду. У той же час, краще управління приватним сектором та його спроможність до інновації, можуть призвести до підвищення ефективності. Це, в свою чергу, повинно переводитися на комбінацію кращої якості та дешевших послуг. Для приватного сектору ДПП представляє бізнес можливості в тих сферах, з яких раніше в багатьох випадках було її не було.

До кінця 1990-х приватизація значною мірою втрачала свої темпи стурбованість інфраструктурою залишається у багатьох країнах. Саме в цей час ДПП почало значно формуватися як засіб отримання капіталу приватного сектору та управління досвідом для інвестицій в інфраструктуру, як для того, щоб продовжувати там, де припинилася приватизація, і як альтернатива, коли були перешкоди для приватизації. Після скромного початку хвиля ДПП зараз починає підмітати світ. І все-таки це роблять на тлі, коли, як і в перші дні приватизації, рушійною силою ДПП може бути не лише прагнення до підвищення економічної та соціальної ефективності, а також можливість обійти контроль витрат, і перемістити державні інвестиції за рахунок бюджету та боргу з урядового балансу, на використання лазів у діючих конвенціях про фінансовий облік та звітність. Тож, завдання формування і реалізації концепції ДПП в Україні є дійсно актуальним і нагальним.

Мета роботи полягає в дослідженні досвіду публічно-приватного партнерства зарубіжних країн та розробці теоретичних та практичних рекомендацій щодо його вдосконалення в інноваційній сфері України.

Досягнення мети роботи передбачає вирішення наступних **завдань**:

- 1) розглянути теоретико-методичні засади державно-приватного партнерства;
- 2) здійснити аналіз нормативно-правового регулювання державно-приватного партнерства в Україні та світі;
- 3) узагальнити інструментарій механізмів ДПП у розвинутих країнах світу;
- 4) проаналізувати розвиток державно-приватного партнерства в інноваційній сфері України;
- 5) визначити перешкоди реалізації проектів ДПП на прикладі інноваційної сфери України;
- 6) запропонувати заходи щодо вдосконалення ДПП в Україні із застосуванням практик розвинених країн світу.

Об'єктом дослідження є процес впровадження публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері України.

Предметом дослідження є теоретико-методичні підходи до дослідження змісту, принципів і методів впровадження державно - приватного партнерства в інноваційній сфері України.

Методи дослідження. Для теоретичного осмислення різних аспектів проблеми застосовуються аналіз і синтез (можливості адаптації світових зразків в Україні щодо організації державно-приватного партнерства та його забезпечення, дослідження стану вітчизняної теоретико-методологічної бази державно-приватного партнерства), абстрагування й узагальнення (визначення шляхів удосконалення організаційно-правового забезпечення державної політики у сфері державно-приватного партнерства, порівняння й уточнення новітніх функціоналів системи державного управління ДПП), дедукція та індукція (розклад об'єкту дослідження на складові та оцінка його стану) та графічний метод (використання схем та таблиць).

Структура роботи: випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, 2 розділів, списку використаних джерел, 1 додатку. Загальний обсяг роботи 35 сторінок, використано 40 джерел, в тому числі книги, наукові праці, статті, законодавство, офіційні документи, міжнародні договори.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ
ПАРТНЕРСТВА

ЗАСАДИ

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО

1.1. Теоретичні та методологічні засади публічно-приватного партнерства

ДПП - це домовленість про співпрацю між двома або більше державними та приватними секторами, як правило, довгострокового характеру. Іншими словами, це ситуація, коли уряд та бізнес працюють разом для завершення проекту або надання послуг населенню. До форм ДПП відносяться: контракти, оренда, концесія, спільні підприємства, угода про розподіл продукції. Порівняльна характеристика форм ДПП викладена в Додатку 1.

Переваги ДПП: забезпечити необхідні інвестиції в державний сектор та більш ефективне управління державними ресурсами; забезпечення більш високої якості та своєчасне надання державних послуг; переважно інвестиційні проекти реалізуються у встановлені терміни і непередбачені зайві витрати не покладаються на державні сектори; приватній особі надається можливість отримати довгострокову винагороду; досвід приватного сектору використовуються при реалізації проектів ДПП; відповідний розподіл ризиків проекту ДПП дозволяє зменшити витрати на управління ризиками; у багатьох випадках активи, розроблені за договорами ДПП, можуть бути віднесені до балансу державного сектору.

Сферами застосування державно-приватного партнерства є: дослідження корисних копалин та видобуток корисних копалин, за винятком договорів про розподіл продукції; виробництво та розподілення тепла, природного газу; розвиток та експлуатація інфраструктури доріг, залізниць, аеропортів і портів; машинобудування; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, культура, спорт; зрошення та осушення; поводження з відходами, за винятком збору та транспортування; виробництво та розподіл енергії; управління нерухомістю; суспільні послуги; енергозбереження; відновлення зруйнованих в ході

антитерористичних операцій житлових будинків; освітні та медичні послуги; управління пам'ятками архітектури та культурною спадщиною [4].

ДПП пропонує переваги аналогічні приватизації. Однак приватизація пішла далі, де державний сектор був активно залучений до постачання товарів та послуг приватним особам фізичних осіб та фірм, і конкуренція була і можливою, і бажаною. Тенденція приватного сектора недооцінювати соціальну інфраструктуру та великі витрати, пов'язані з цим, забезпечуючи велику економічну інфраструктуру, були перешкодами для конкуренції, а отже, і для приватизації в цих сферах. Таким чином, відбулася велика приватизація торговельних установ, місцевого транспорт та малих та середніх підприємств протягом 1980-х та 1990-х років. Для порівняння, приватизація великих державних підприємств, що займаються ключовими сферами Росії, а саме: інфраструктура, електро-, газо- та водоканали, нафтові та авіакомпанії - була в глобальному масштабі, не настільки поширеною, через монопольне становище та стратегічну важливість багатьох компаній [2, 78 с].

Типове ДПП має форму схеми проектування, побудови, фінансування та керування (DBFO). За такою схемою уряд визначає послуги, які хоче отримати від приватного сектору, а потім приватний партнер проектує та будує виділений актив для цієї мети, фінансує його будівництво, а згодом управляє активом та надає послуги, що впливають з нього. Це суперечить традиційним державним інвестиціям, коли уряд укладає договори з приватним сектором на створення активу, але дизайн та фінансування забезпечуються урядом. У більшості випадків уряд керує активом після його побудови. Різниця між цими двома підходами відображає переконання, що об'єднання відповідальності приватного сектора за проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію активу є джерелом підвищення ефективності надання послуг, що виправдовує ДПП [5].

Уряд у багатьох випадках є основним покупцем послуг, що надаються в рамках ДПП. Ці послуги можна придбати або для власного користування, для надання іншої послуги, або від імені кінцевих споживачів. Тюрма, школа та дорога з вільним доступом потрапляють до цих категорій. Приватні оператори також продають

послуги безпосередньо громадськості, як у випадку з платною дорогою або залізницею. Таку угоду часто називають концесією, і приватний оператор концесії (концесіонер) сплачує уряду концесійний збір або частку прибутку. Як правило, приватний оператор володіє активом ДПП під час його експлуатації за схемою DBFO, а актив передається уряду в кінці операційного контракту, як правило, за меншу, ніж його справжню залишкову вартість [6].

Термін ДПП іноді використовується для опису більш широкого кола домовленостей. Зокрема, у деяких випадках ДПП виключає функції, що характеризують схеми DBFO. Найбільш розповсюдженими в цьому відношенні є схеми, що поєднують традиційні державні інвестиції та управління приватного сектора державним активом [7, 44-45 с]. Ця угода іноді приймає форму операційної оренди, хоча у випадках, коли приватний керівник несе певну відповідальність за обслуговування та вдосконалення активів, це також описується як концесія. Операційна оренда та подібні домовленості зазвичай розглядаються як ДПП. У таблиці 1.1 описано деякі з багатьох варіантів схем ДПП [8,36].

Таблиця 1.1

Схеми та механізми ДПП

Схеми	Механізми
Будувати-володіти-керувати (BOO) Будувати-розвивати-керувати (BDO) Проектувати-будувати-керувати-фінансувати (DCMF)	Приватний сектор проектує, будує, володіє, розробляє, оперує та управляє активом, не маючи зобов'язання передавати право власності уряду. Це варіанти схеми проектування, побудови, фінансування та експлуатації (DBFO).
Купляти-будувати-керувати (BBO) Будувати-керувати-передавати (BOT)	Приватний сектор купує або здає в оренду існуючий актив уряду, реконструює, модернізує та або розширює його, а потім управляє активом, знову ж таки, без зобов'язання передати право власності уряду.
Будувати-володіти-керувати-передавати (BOOT) Будувати-орендувати-володіти-передавати (BROT) Будувати-орендувати-керувати-передавати (BLOT) Будувати-передавати-керувати (BTO)	Приватний сектор проектує та створює актив, керує ним, а потім передає його уряду після закінчення діючого контракту або в інший визначений час. Приватний партнер може згодом взяти в оренду або здати в оренду цей актив уряду.

Джерело: Розроблено автором на основі даних [4]

Приватний сектор може збирати фінансування інвестицій в ДПП різними способами. Якщо послуги продаються населенню, приватний сектор може вийти на ринок, використовуючи прогнозований потік доходу від концесії (наприклад, доходу від сплати) в якості застави. Якщо уряд є основним покупцем послуг, тіньові збори, що сплачуються урядом (тобто платежі, пов'язані з попитом на послуги), або оплата послуг урядом за діючими договорами (які базуються на безперервності надання послуг, а не на попиту на послуги) можуть бути використані для цієї мети. Уряд також може внести прямий внесок у вартість проекту [9]. Це може мати форму власного капіталу (там, де є розподіл прибутку), позики або субсидії (коли соціальна віддача перевищує приватну віддачу). Уряд також може гарантувати запозичення приватного сектора [10].

Фінансування ДПП часто забезпечується за допомогою цільових механізмів спеціального призначення (SPV). SPV, як правило, є консорціумом банків та інших фінансових установ, створених для об'єднання та координації використання їх капіталу та досвіду. Оскільки це є їх метою, SPV може сприяти добре функціонуючому ДПП. Однак, SPV також може бути завісою, за якою уряд контролює ДПП, або шляхом прямого залучення державних фінансових установ, явною державною гарантією запозичень SPV або презумпцією того, що за ним стоїть уряд. У цьому випадку існує ризик, що SPV може бути використаний для переведення боргу з урядового балансу [11]. Стандарти бухгалтерського обліку в приватному секторі вимагають консолідації SPV з організацією, яка його контролює. Таким же чином, SPV, який контролюється урядом, повинен бути консолідований з останньою, а його діяльність повинна відображатися у фіскальних рахунках.

Значна частина справ щодо ДПП покладається на відносну ефективність приватного сектору [12]. Хоча існує великий обсяг літератури з цього питання, але теорія та емпіричні докази неоднозначні. Але якщо з'являється спільна тема, вона стосується важливості конкуренції як джерела ефективності як в приватному, так і в державному секторах. Це пояснює використання франчайзингу як засобу залучення приватного сектора до неодноразової конкуренції за ринок, який за своєю суттю є

монополістичним, але все ще конкуруючим (на відміну від постійної конкуренції на ринку). Однак сфера конкуренції в діяльності, яку здійснює ДПП, є більш обмеженою, оскільки вони, як правило, менш конкурентоспроможні з вищезгаданих причин - соціальна інфраструктура недооцінена, а економічна інфраструктура пов'язана з великими затратами [13, 693-725 с]. Але сфера, де конкуренція очевидно можлива, - це тендери на укладення договорів на будівництво та надання послуг, і це має вирішальне значення, якщо ДПП виграє від того, щоб приватний сектор піддав ризику свій капітал, а також його навички управління та здатність до інновацій [28].

Важливе також регулювання на основі стимулювання. Там, де приватний керівник може продавати державі, але місця для конкуренції мало, уряд зазвичай регулює ціни. Однак, завдання полягає в розробці добре функціонуючого регулювання, яке збільшує обсяги виробництва (до соціального оптимуму), знижує ціни та обмежує монопольний прибуток, зберігаючи стимул для приватних фірм бути більш ефективними та зменшувати витрати. З двох найпоширеніших форм регулювання регуляція норми прибутку страждає від проблем, пов'язаних із встановленням відповідних орієнтирів витрат у монополістичній ситуації. Тому він слабкий на стимулюючих засадах [14]. Основна альтернатива, регулювання цін, обмежує зростання цін, і тому має потенціал для успіху в обох випадках. Однак той факт, що обмеження часто коригують, щоб відображати міркування щодо віддачі, означає, що норма прибутку та регулювання цін мають тенденцію до подібних наслідків. Конкуренція, що регулює норму прибутку, заснована на витратах у тісно пов'язаних вітчизняних чи міжнародних фірмах, або гіпотетично ефективній фірмі, має більше перспектив, хоча і інформаційно вимоглива. Нарешті, розподіл прибутку між урядом та приватним партнером - це альтернативна форма регулювання, яка зберігає стимули, хоча все ще може призвести до надмірного прибутку. У цьому випадку вона, як правило, працює краще там, де уряд є головним покупцем послуг [17].

Розглядаючи варіант ДПП, уряд повинен порівняти вартість державних інвестицій та надання державних послуг з вартістю послуг, що надаються ДПП.

Оскільки передача ризиків є ключовою для підвищення ефективності ДПП, уряд хоче позбавити себе від ризиків, за якими він вважає, що приватний сектор може управляти краще, ніж уряд. Для цього уряду потрібно оцінювати ці ризики, щоб він знав, за що повинен платити приватний сектор, щоб взяти їх на себе. У зв'язку з цим важливо розмежувати ризик, характерний для конкретного проекту, та ринковий ризик [18]. Ризик, що стосується конкретного проекту, відображає коливання результатів для окремих проектів або груп пов'язаних проектів. Таким чином, для дорожнього проекту специфічний ризик може спричинити перерване постачання будівельних матеріалів, проблеми з роботою або перешкоди екологічними групами. Ризик, що стосується конкретного проекту, диверсифікується у великій кількості державних або приватних проектів, і його не потрібно оцінювати уряду. Ринковий ризик, який відображає основні економічні зміни, що впливають на всі проекти, не є диверсифікованим і тому його слід правильно оцінювати [19].

Більшість проектів ДПП мають контрактний термін від 20 до 30 років. Інші мають більш короткі терміни. Декілька тривають довше 30 років. Термін завжди повинен бути достатньо довгим, щоб приватна сторона мала стимул інтегрувати міркування щодо вартості послуг у фазу проектування проекту. Сюди входять також міркування щодо обслуговування, щоб оптимізувати компроміси між початковими інвестиційними витратами та майбутніми витратами на обслуговування та експлуатацію. Підхід «на все життя», враховуючи витрати на все життя та користь для життя, максимально підвищує ефективність надання послуг. Це є основою обґрунтування використання ДПП для надання комунальних послуг. Точна тривалість договору залежить від типу проекту та міркувань політики. Політики повинні переконатися, що попит на послуги, що надаються проектом, буде підтримуватися протягом усього терміну дії контракту. Приватна сторона повинна мати можливість брати на себе відповідальність за надання послуг протягом її строку, і орган, що закуповує, повинен мати можливість взяти на себе зобов'язання щодо проекту протягом його строку. Наявність фінансів та його умови також можуть вплинути на термін дії договору ДПП [29].

1.2. Нормативно-правове регулювання державно-приватного партнерства в Україні

Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01 липня 2010 року з подальшими поправками слід розглядати як рамковий закон про ДПП в Україні [27]. Це порівняно недавня розробка, яка все ще чекає свого повного застосування. У 2016 році вступили в дію основні зміни, які внесли значні вдосконалення в регулювання ДПП та перспективи його застосування.

Даний закон визначає основні організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі. За цим законом державно-приватне партнерство - співробітництво між державою Україна, територіальними громадами в особі відповідних державних органів, що згідно із Законом України "Про управління об'єктами державної власності" здійснюють управління об'єктами державної власності, органів місцевого самоврядування, Національною академією наук України, національних галузевих академій наук (державних партнерів) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, установ, організацій (приватних партнерів), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом.

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; 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.

Державний партнер також може прийняти рішення про застосування ДПП в інших сферах, якщо закон не обмежує відповідну діяльність державними підприємствами, установами та організаціями.

Інший рамковий закон - Закон України «Про концесії» від 16 липня 1999 р який регулює процедури найпоширенішої форми ДПП - концесій. Це досить розроблене підзаконне законодавство, яке охоплює майже всі особливості процесу концесії.

Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо будівництва та експлуатації автомобільних доріг» від 27 лютого 2018 року знову ввів платні дороги та взагалі виключив існуючі дороги із сфери законодавства про концесію на дороги. Концесіонер визначає плату. Кабінет міністрів все ще визначає максимальну плату, але новий закон вводить компенсацію концесіонеру у випадку, якщо дохід буде меншим, ніж заплановано. Положення, що визначає порядок виплати компенсацій, очікується від Кабінету Міністрів.

Наразі не існує основного регуляторного органу щодо ДПП згідно із законодавством України. Міністерство інфраструктури України відповідає за розпочаті в даний час проекти ДПП щодо розвитку інфраструктури морських портів. Закон України «Про державно-приватне партнерство» вимагає від Кабінету Міністрів прийняти необхідні підзаконні акти, а також надає йому більшу частину повноважень щодо проектів ДПП з державною власністю.

Закони України не мають значення для іноземних чи місцевих інвесторів для проектів ДПП. Національний режим встановлюється для іноземних інвесторів.

Договір ДПП не може бути укладений на термін більше 50 років. Це обмеження також забезпечує теоретичну межу для завершення будівництва. Крім цього, закони не обмежують цей термін. Однак угода про ДПП повинна визначати цей термін.

Не існує спеціального регулювання форс-мажорних обставин для ДПП. Відповідно до законів України, партія не несе відповідальності за невиконання, спричинене подією, поза межами контролю партії. Договір та зобов'язання зазвичай

відкладаються на час настання такої події. Зважаючи на належну ділову практику, форс-мажорний випадок повинен бути засвідчений Торгово-промисловою палатою України або компетентним органом, якщо інше не встановлено в угоді.

Конституція України захищає право приватної власності як одне з основних та недоторканих прав. Це гарантує, що жодна експропріація не може мати місце, якщо тільки на підставі суспільної потреби у випадках та порядку, спеціально передбачених законами, та за умови попередньої та повної компенсації. Крім того, у випадку іноземних інвестицій Закон України «Про іноземні інвестиції» забороняє їх націоналізацію. Україна також є стороною значної кількості двосторонніх інвестиційних договорів, які захищають іноземні інвестиції та забороняють їх експропріацію.

Існує декілька гарантій щодо подолання ризиків щодо зміни законодавства. Формально закони, які діяли на момент укладення договору про ДПП та безпосередньо регулюють взаємні права та обов'язки сторін, продовжують застосовуватись у разі зміни законодавства. Однак це правило застосовується лише до цивільного та комерційного законодавства і не охоплює багатьох областей, включаючи національну безпеку, оподаткування, валютне регулювання, митницю та будь-яку іншу сферу, де немає рівності сторін. Якщо тарифи на послуги або товари, надані в результаті ДПП, регулюються державою, зміна таких тарифів повинна бути виправданою. В іншому випадку приватний партнер може розірвати або призупинити дію угоди. У разі порушення прав на підставі договору державним або місцевим органом влади, приватний партнер має право на відшкодування збитків.

Ризик несприятливих судових рішень не має специфічного підходу в законах. Однак сторони можуть вдатися до міжнародного арбітражу, який сам по собі значною мірою зменшує такий ризик. Закони не передбачають такого випробування на відновлення. Це скоріше договірна справа. Однак, рамковий закон про ДПП в Україні не охоплює страхування. Закон про спеціальні концесії вимагає страхування від випадкової втрати чи пошкодження майна, яке передається в концесію. Не існує поняття «незабезпеченість».

У випадку невиконання проектною компанією проекту, державному партнеру, як правило, доведеться скасувати контракт і розпочати новий тендер. Певною мірою такі чи подібні положення можуть бути включені до документів про трансакції ДПП [26]. Якщо це узгоджено в угоді про ДПП, спори з іноземними партнерами можуть бути вирішені шляхом арбітражу. Якщо державним партнером за угодою є Кабінет Міністрів, він може вирішити, що держава Україна відмовляється від імунітету за цією угодою, якщо цього вимагає приватний партнер [34, 47-55].

Відповідно до закону про ДПП, державний партнер повинен проводити оцінку ефективності проекту ДПП після ініціації ДПП та до того, як організувати тендер на приватного партнера. Порядок оцінки був прийнятий Кабінетом Міністрів України. Оцінка ефективності включає:

- детальне обґрунтування соціально-економічних наслідків ДПП (включаючи економічну та фінансову характеристику ДПП та зміни якості постачання послуг та продукції) та екологічні наслідки ДПП (включаючи вплив на навколишнє середовище);
- обґрунтування вищої ефективності ДПП порівняно із залученням приватного партнера;
- оцінка ризику ДПП та визначення управління ризиками;
- визначення форми ДПП;
- соціальна, економічна та екологічна перспективи після розірвання договору ДПП.

1.3. Реалізація механізмів ДПП у розвинутих країнах світу

Існує широке визнання, що ДПП використовуються в усьому світі в найрізноманітніших формах. В Європі, Латинській Америці, Азії та основних частинах країн, що розвиваються, ресурси приватного сектору використовуються для задоволення суспільних потреб під різними назвами, такими як PFI, приватизація, аутсорсинг та інші. Але часто неправильно розуміється характер використання цих інструментів у Сполучених Штатах. Через унікальну політичну

структуру, податкові кодекси та соціальну позицію в США структура ДПП може сильно відрізнятися від того, що практикується в інших частинах світу.

Складним для партнерства є ступінь вагань громадськості щодо управління приватним сектором критичних державних послуг [20]. Найбільш очевидне (але не властиве лише США) функція військових та поліцейських, але цей опір може поширюватися майже на будь-який тип урядової функції. Існує думка, що прибуток підприємств буде досягнутий за рахунок зниження якості обслуговування або різкого скорочення кількості працівників. Часто існує велика кількість помилок щодо ролі та цінності партнерських відносин, які можуть виникнути на місцевих рівнях влади, де приймаються рішення про використання партнерських відносин [35].

У всій історії США використовувались різні форми ДПП. Трансконтинентальна залізниця, побудована у 1860-х роках, є класичним прикладом. Землі, що належать федеральному уряду, служили частиною активів, на які були випущені акції приватних компаній для фінансування залізниці. Коли побудова була завершена, уряд передав приватним забудовникам п'ять сусідніх квадратних миль земельних ділянок. Ці ділянки були, в свою чергу, були перетворені власниками залізниці на сільськогосподарські угіддя та міста, щоб забезпечити клієнтську базу залізниці. Недостатньо використаний федеральний актив (земля) став ключовим у можливості приватного сектора фінансувати великий проект громадських робіт. І це лише один приклад. Протягом століть, але особливо протягом останніх двох десятиліть, комбінації державних та приватних ресурсів використовувались для побудови систем водопостачання та водовідведення, освітніх послуг та споруд, транспортних терміналів, систем громадської безпеки та багатьох інших проектів. А ефективні ділові практики приватного сектору все частіше використовуються для функціонування різноманітних державних послуг [21].

Національна рада США з приватно-приватного партнерства, описує, як працює процес ДПП в США, де він використовується найбільш широко, і розглядає аргументи проти приватної участі в державних службах. Вимоги до «перевіраних

технологій» також серйозно обмежують можливість уряду випробувати новіші технології, які можуть підвищити ефективність роботи системи. Приватний сектор часто не обмежений цими регламентами.

Опоненти ДПП ефективно організовуються, або через громадські спілки працівників або групи інтересів, що виступають проти участі корпорацій у державних послугах чи проектах [22]. Для протидії цим виступам Національна рада з державно-приватного партнерства проводить ряд громадських заходів з пропаганди громадських зв'язків. Члени Ради та працівники Ради часто виступають на конвенціях державних службовців та надають інформацію законодавчим та регулюючим органам, коли вони розробляють нові закони та положення, які стосуються ДПП. Частково довіра до Ради базується на її членстві, до складу якого входять як державні агенції, так і приватні компанії, які мають спільну мету сприяти державно-приватному партнерству як життєздатному варіанту задоволення потреб населення. Неважко зрозуміти, що з цими викликами, що стоять перед ДПП, фокус діяльності NSPPP майже виключно в межах Сполучених Штатів, хоча багато його членів активно працюють на міжнародних ринках.

Результатом є зростаюча кількість ДПП у Сполучених Штатах [25]. Найбільш домінуюча область, як за кількістю проектів, так і за загальним обсягом бізнесу в доларах, знаходиться у сфері водопровідних та стічних вод. В деяких місцевостях приватний сектор забезпечує лише експлуатацію та обслуговування об'єктів, що належать до публічної власності. Де задіяні нові технології та мають місце основні вимоги до капіталу, приватні компанії надають повний спектр варіантів проектування-побудови-експлуатації. Ще одна активна сфера - розвиток міст та нерухомості. Конгрес та муніципальні центри, житлові проекти та державні школи - лише деякі сфери, де поєднання ресурсів державного та приватного секторів дозволило зробити проекти, які раніше не могли розробити жоден сектор самостійно. Транспортні проекти зараз все більше приділяють увагу США. Все частіше зустрічаються аеропорти та залізничні термінали, приватні (а іноді і будуються) платні дороги або тунелі. ДПП застосовуються для систем громадської безпеки, таких як контроль руху (автоматизовані камери для забезпечення обмежень

швидкості або порушень світлофора) та лічильники паркування. Приватні служби по обробці документів з широкого спектру рутинних навантажень безкоштовні навчені працівники міліції для чергування на вулицях. І низка корекційних установ зараз працюють з приватними компаніями.

Не вся діяльність обмежується державним та місцевим рівнем. Федеральний уряд розпочав агресивну програму модернізації житла для військовослужбовців, використовуючи партнерства для розвитку тисяч житлових одиниць на рік. За чинної Адміністрації президента федеральні органи віддають на аутсорсинг більше федеральних функцій, які вважаються «комерційними». Хоча це розвивається повільно (іноді зустрічаючи опір державних службовців та їхніх профспілок), все більше функцій контракується у приватний сектор.

Поточна ситуація з урядовими бюджетами - ще одна основна рушійна сила. Хоча це далеко не єдине для Сполучених Штатів, зараз існує гостра чутливість громадськості щодо обмежень урядових фінансових ресурсів. Масові їх надлишки декілька років тому на державному та федеральному рівні зникли, тоді почало зростати усвідомлення того, що багато довгострокових потреб у обслуговуванні та розвитку інфраструктури занадто довго ігноруються. Оскільки вимоги громадськості до послуг та послуг продовжують зростати, а скарбниці на всіх рівнях влади проходять випробування, партнерські стосунки часто є найбільш життєздатною відповіддю [24].

Ще одним мотиватором ДПП може бути дотримання федеральних норм, зокрема, в екологічних районах безпечної питної води та чистої води. Витрати на розвиток інфраструктури для задоволення жорстких нових федеральних норм можуть легко перевищити можливості муніципалітету, приводячи до партнерства з приватним сектором для досягнення відповідності федеральним стандартам.

Сполучене Королівство історично було одним з найбільших ринків ДПП у всьому світі. Однак, у межах Великої Британії, ДПП використовуються дуже різними способами та з різним рівнем інтенсивності. Перші проекти ДПП були розпочаті на початку 1990-х, і, незважаючи на зміни уряду, спостерігалось постійне зростання їх використання протягом цього десятиліття, причому більшість видів

діяльності було брендвано в рамках Ініціативи приватних фінансів (PFI) [15, 53-66 с]. Окрім PFI, Великобританія також значно використовує інші види ДПП, такі як спільні підприємства, концесії та ДПП інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Дані про підписані проекти PFI та поточний конвеєр легко доступні та щорічно оновлюються Казначейством Міністерства фінансів (Рис. 1.1).

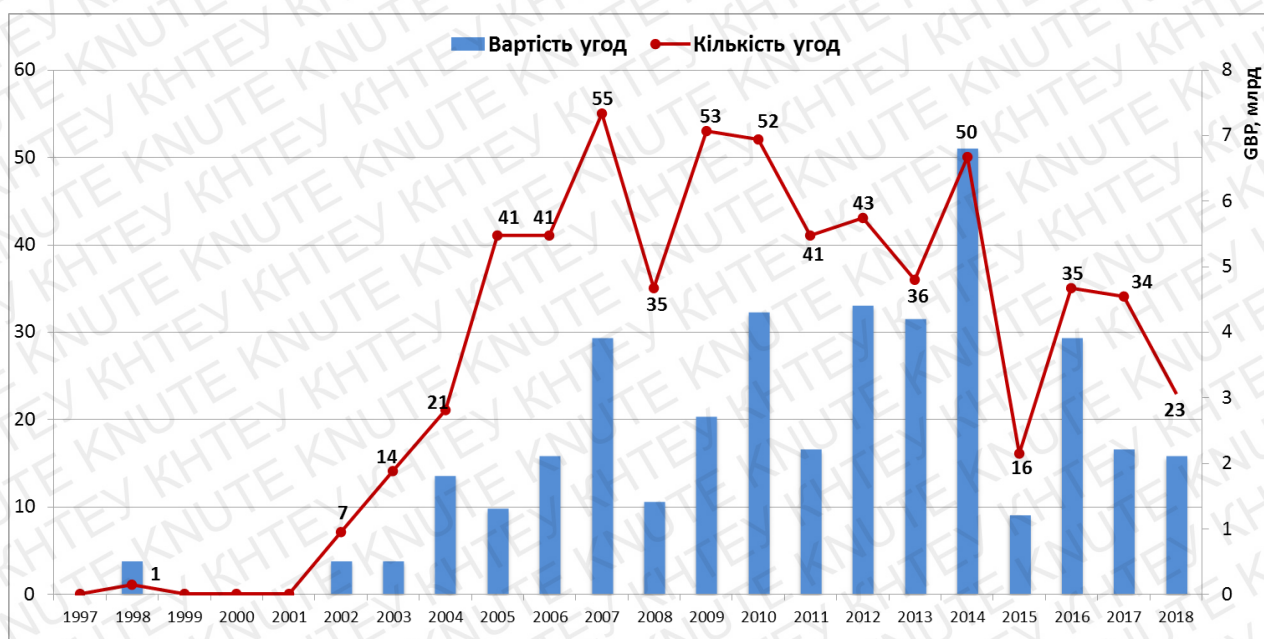


Рис. 1.1. Кількість та вартість проектів PFI (приватних фінансових ініціатив), за період 1997 – 2018 рр.

Джерело: Розроблено автором на основі даних [23]

Більшість проектів PFI у Великобританії займаються сферою охорони здоров'я, оборони, сфери освіти та транспорту, при цьому оборонні та транспортні проекти визначаються великим контрактом (Рис. 1. 2).

Однак PFI проекти також використовуються для вуличного освітлення, поводження з відходами, тюрмами, бібліотеками та пожежними станціями [23]. В даний час в Англії закупівля 36 проектів PFI загальною сумою капіталу становить близько 4,7 мільярда фунтів. Інфраструктура Великобританії (IUK) була офіційно створена в 2009 році як підрозділ у складі Казначейства, при цьому в 2010 році офіційно було поглинено Партнерство Сполученого Королівства (PUK) [16].

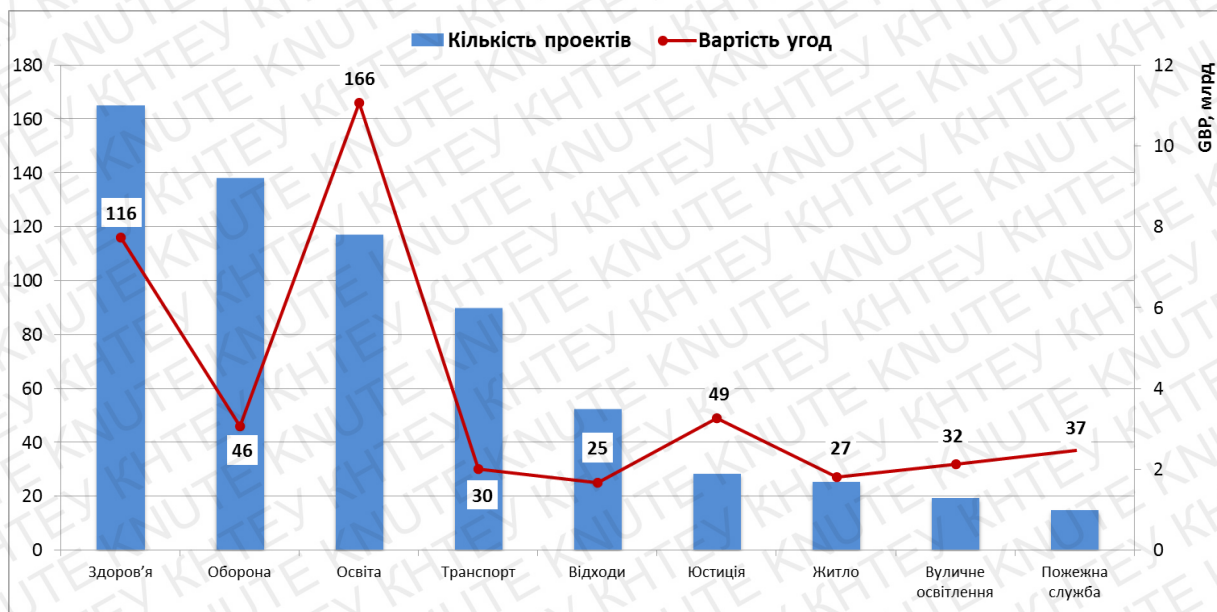


Рис. 1.2. Проекти PFI в Англії, за сектором

Джерело: Розроблено автором на основі даних [23]

Поточна компетенція IUK полягає в тому, щоб зосередити увагу на довгострокових інфраструктурних пріоритетах Великобританії та сприяти інвестиціям приватного сектору на довгострокову перспективу, будь то закупівля через ДПП чи ні. Хоча це і є значно меншою частиною його роботи, IUK все ще відіграє центральну роль в уряді в управлінні питаннями політики, що виникають у зв'язку з ДПП, розповсюдженням найкращої практики та дотриманням керівних принципів (наприклад, стандартних договорів про PFI). Еволюція основних інституційних структур та ключові віхи ДПП викладені в таблиці 1.2.

IUK був створений як окремий підрозділ, що базується в Казначействі, надаючи консультації комерційному секретарю Міністерства фінансів, який веде питання з питань інфраструктури і який, в свою чергу, звітує перед канцлером Казначейства. Він на 100% належить державному сектору.

IUK є частиною підрозділу з питань підприємництва та зростання (EGU) в межах Казначейства, який відповідає за політику та витрати, пов'язані з ростом. IUK несе відповідальність за питання інфраструктури в межах EGU. Окрім IUK, EGU включає цілий ряд команд (відомих як «команди витрат»), відповідальних за політику у таких сферах, як транспорт, енергетика та навколишнє середовище, а також команду, яка веде стратегію інфраструктури.

Таблиця 1.2

Розвиток інституційних структур та основні віхи

1993	Створена панель приватних фінансів
1997	Казначейська робоча група створена як центральна точка для всіх заходів PFI
1999	Укладений перший PFI контракт
2000	Партнерство Сполученого Королівства започатковано
2001	Партнерство Сполученого Королівства створено як ДПП, залучаючи капітал з приватного сектора Запущено партнерство для здоров'я
2003	Публікація «PFI: вирішення інвестиційного завдання»
2004	Запущена база даних проектів, започатковано партнерство для шкіл, Школи для майбутнього
2006	Оперативна робоча група створена для збільшення підтримки клієнтів у всьому світі, 600 запущених проектів, Створено інвестиційний фонд «Школи майбутнього», Публікація «PFI: зміцнення довгострокових партнерських відносин»
2009	Створені місцеві партнерства для підтримки місцевих ДПП, новий акцент на операційних проектах та міжнародному бізнесі
2010	Припиняється процес Партнерства Сполученого Королівства та операції інтегруються в Королівську Скарбницю
2011	IUK повністю функціонує в межах казначейства як правонаступник Партнерства Сполученого Королівства
2012	Канцлер Казначейства Джордж Осборн оприлюднив модель PF2
2014	Перший траст Національної служби охорони здоров'я Великобританії викупив свій договір PFI
2015	Перший проект PF2 розпочався

Джерело: Джерело: Розроблено автором на основі даних [23-24]

IUK розбито на чотири команди, лише частини яких щодня контактують з питаннями ДПП (рис. 1.3):

- політика ДПП (PPP Policy);
- гарантія (Assurance);
- забезпечення інфраструктури (Infrastructure Delivery);
- фінанси інфраструктури (Infrastructure Finance);

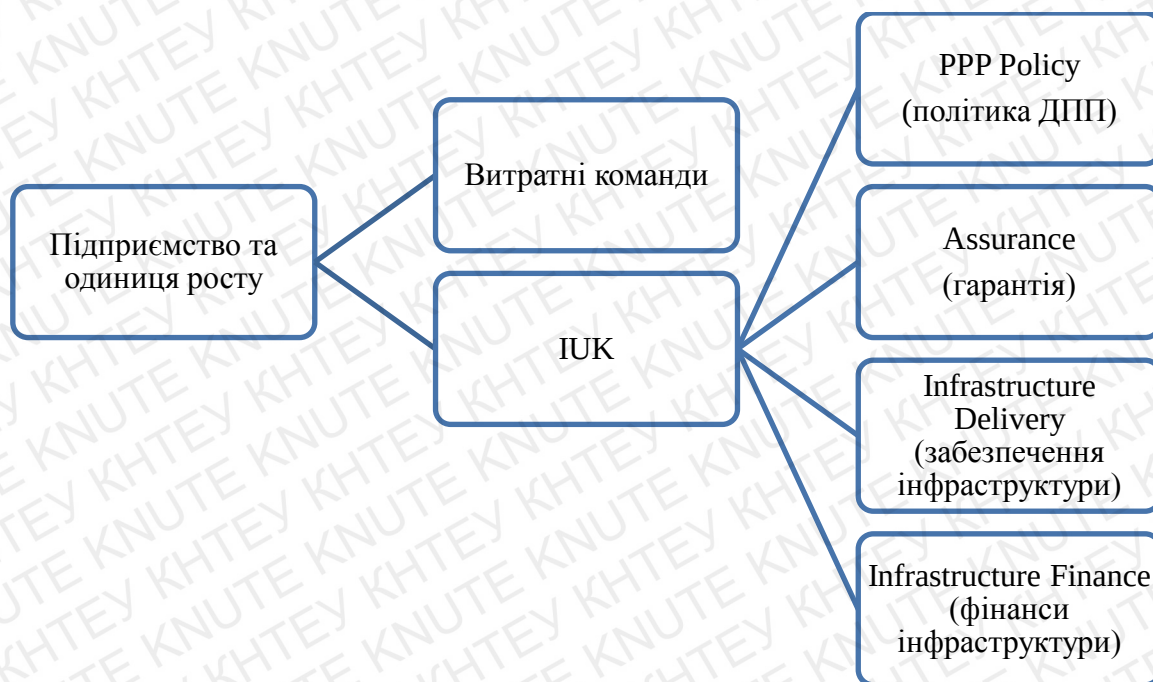


Рис. 1.3. Організаційна структура IUK у Казначействі

Джерело: Розроблено автором на основі даних [23-24]

PPP Policy здійснює нагляд за стратегічним напрямком політики ДПП та надає консультації міністрам у цьому контексті та щодо конкретних питань політики PFI та ДПП. Команда також несе відповідальність за підготовку та публікацію основних політичних документів та рекомендацій щодо PFI, а також за збір та публікацію даних про проекти PFI.

Команда Assurance керує роботою IUK у забезпеченні того, щоб інфраструктурні проекти в різних секторах мали відповідний рівень комерційної впевненості (тобто, що угоди мають добре комерційну структуру). Команда також тісно співпрацює з групою з питань політики ДПП з питань ДПП та несе відповідальність за забезпечення договорів PFI, таких як управління будь-якими запитами на відхилення від вимог стандартних контрактів, встановлених для PFI.

Infrastructure Delivery - це команда, яка зобов'язана підтримувати планування, визначення пріоритетності, забезпечення та ефективну забезпечення інфраструктури у різних секторах Великобританії, незалежно від того, включають вони ДПП чи ні.

Infrastructure Finance була створена спочатку під час кредитної кризи, щоб забезпечити підтримку проектів PFI, які намагалися досягти фінансового

завершення. Він надав фінансування проекту «Відходи Манчестеру» у 2009 році, що дозволило його закрити, і його загальний вплив було широко визнано важливим фактором у реорганізації ринку ДПП на той час. Він більше не має можливості надавати кредити для проектів, але зараз розглядає конкретні сектори, а не лише в контексті ДПП.

Інституційні обов'язки щодо ДПП в Великобританії розподіляються між різними органами, відображаючи зрілість ринку та рівень девальвації, який існує. Найбільш значні з цих утворень узагальнені на рисунку 1.4.



Рис. 1.4. Ключові суб'єкти в системі ДПП

Джерело: Розроблено автором на основі даних [23-24]

У Великій Британії в цілому існує загально правова система, що означає, що законодавство та прецедентне право впливають на всі комерційні операції та принципи, що лежать в основі розподілу ризику. У системі загального права тлумачення законодавства також ґрунтується на судовому прецеденті. Ця структура забезпечує чіткість, послідовність та гнучкість, які важливі для інвесторів. Отже, в Великобританії немає специфічного закону, який застосовується до всіх ДПП - не існує «закону про ДПП». Однак існує достатня гнучкість та визначеність у

законодавчих та загальноприйнятих правах для визнання та дозволу ДПП. Зважаючи на відсутність специфічного закону про ДПП, не існує загального положення в законі, яке б надало всім державним органам повноваження приймати домовленості щодо ДПП. Повноваження, як правило, випливають із конституційних документів державного органу або з конкретного законодавства.

Отже, як ми бачимо ДПП доволі поширена практика в країнах заходу. На мою думку Україні потрібно більше звертатися до досвіду Великої Британії, так як там партнерство між державою та приватним сектором найбільш розвинуте, порівняно з іншими країнами.

РОЗДІЛ 2

РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

2.1 Аналіз розвитку державно-приватного партнерства в сфері інновацій

Станом на 01.01.2020 в Україні підписано 187 договорів на засадах ДПП, проте реалізується всього 52 (з них 34 – договори концесії, 16 – про спільну діяльність, і 2 – інші договори). Спробуємо проаналізувати ті проекти ДПП, які були реалізовані

Почнемо з проекту «Енергетичний міст «Україна - Європейський Союз». Його ініціатором був консорціум у складі: Polenergia International, EDF Trading Limited, Westinghouse Electric Sweden.

Цілями даного проекту були: створення умов для інтеграції енергетичної системи України до європейської енергосистеми ENTSO-E через експорт електроенергії з Хмельницької АЕС до країн Євросоюзу та створення умов для розвитку вітчизняної атомної енергетики, розширення «Бурштинського енергоострову» та інші. На думку ініціаторів проекту його реалізація дала б змогу розв'язати певні проблеми, а саме: низький рівень експорту електроенергії до країн ЄС, обмежене використання потужностей АЕС України, нестача необхідного для фінансування будівництва нових атомних енергоблоків.

Об'єктами даного ДПП були пов'язані одне з одним об'єкти енергетики, а саме електричні мережі, обладнання, устаткування, які знаходяться у державній власності та управляються ДП «Енергоатом». Мета та завдання проекту відповідали пріоритетам державної політики в сфері енергетики. Проект відповідав вимогам законодавства. Його розрахункова вартість становила 243,5 млн. євро в цінах 2017 року. Період реалізації цього проекту становить 23-25 років. Запропонована структура фінансування проекту передбачала 100 % фінансування інвестицій за рахунок власного капіталу приватного партнера

Очікуваний грошовий потік для держави від операційного прибутку ДП «Енергоатом» внаслідок реалізації проекту складатиме 3,6 млрд євро.

Узагальнено за результатами проведення аналізу ефективності, Міненерговугілля вважає за доцільне здійснення державно-приватного партнерства щодо цього проекту [39].

Далі розглянемо проект Паливно-заправного комплексу в Міжнародному аеропорту «Бориспіль». Його ініціатором була українська компанія «Baltic Ground Service UA».

Мета проекту полягала у модернізації централізованої системи заправки повітряних суден у ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» та забезпечення з її використанням надання послуг, які відповідають стандартам оперативності і якості для паливозаправки у сучасних міжнародних аеропортах. Реалізація проекту дала б змогу розв'язати такі проблеми: високий рівень зношеності основних фондів, низький рівень впровадження сучасних технологій та реалізації інноваційної політики, низький рівень інтермодальних, мультимодальних перевезень та транспортної логістики та інші проблеми притаманні транспортній галузі України та Міжнародному аеропорту «Бориспіль».

Об'єктами ДПП є: базовий склад паливо-мастильних матеріалів, склад ЦЗС, трубопровід системи ЦЗС під перонами та трубопроводи на пероні F і D. В результаті виконання договору планувалося створити такі об'єкти: насосно-фільтраційну станцію, пункт наливу для паливозаправників, диспансери. Проект повністю відповідав вимогам законодавства до проектів ДПП та пріоритетам державної політики у сфері транспорту. Розрахункова вартість проекту складала 24974 доларів США.

Внаслідок реалізації проекту ініціатор планував сплачувати на користь держави 30 млн. грн щорічно та 70 млн. грн на користь Міжнародного аеропорту Бориспіль (плата за використання інфраструктури аеропорту). Відповідно до результатів аналізу ефективності ДПП Міністерство інфраструктури вважає доцільним його реалізацію.

І третій проект, який ми розглянемо - це проект «Модернізація портової інфраструктури Херсонського та Скадовського морських портів та підвищення

ефективності їх використання». Ініціатором проекту було ТОВ «Група компаній «Содружество».

Мета проекту полягала у підвищенні ефективності діяльності Херсонського та Скадовського морських портів за рахунок модернізації наявних і створення нових об'єктів портової інфраструктури, а також підвищенні обсягу їх вантажопереробки на середньо- та довгострокову перспективу. Планувалося усунути такі проблеми: відсутність системного підходу до розвитку усіх видів транспорту та недостатній рівень конкуренції на ринку надання транспортних послуг, брак коштів у державних підприємств галузі для проведення модернізації портової інфраструктури та обмеженість капітальних видатків державного бюджету, втрата Україною традиційних транзитних вантажопотоків, високий рівень зношеності основних фондів тощо.

Об'єктами даного ДПП є: Херсонський морський порт, Скадовський морський порт. Проект повністю відповідав усім вимогам закону та пріоритетам державної політики у відповідній сфері. Його розрахункова вартість оцінювалася у розмірі 34 млн. доларів США. Строк дії договору, укладеного у рамках ДПП складав 49 років. За розрахунками ініціатора за перші 15 років дохід проекту складе 7,2 млрд. грн.

Отже, можна сказати, що сфера ДПП дійсно розвивається. В даній сфері Україна тісно співпрацює з Європейськими партнерами. Але все таки існують певні перешкоди і ризики.

Також в Додатку А можна побачити статистику реалізації проектів ДПП за областями України.

2.2. Визначення перешкод реалізації проектів ДПП на прикладі інноваційної сфери України

Існує ряд потенційних ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством в Україні:

- Витрати на розробку, розміщення торгів та поточні витрати в проектах ДПП, ймовірно, будуть більшими, ніж у традиційних процесах державних закупівель -

тому уряд повинен визначити, чи вищі витрати, пов'язані з цим, виправдані [32, 175-178 с].

- Деякі проекти можуть бути легшими для фінансування, ніж інші (якщо існує перевірена технологія та або обсяг зобов'язань приватного сектора та відповідальність чітко визначені), деякі проекти принесуть дохід лише у місцевій валюті (наприклад, водні проекти), а інші (наприклад, порти та аеропорти) надаватимуть валюту в доларах чи іншій міжнародній валюті, тому обмеження на місцевих ринках фінансів можуть мати менший вплив [33, 10-19 с].

- Деякі проекти можуть бути більш політичними або соціально складними для впровадження та реалізації, ніж інші - особливо, якщо є наявна робоча сила в державному секторі, яка побоюється передати приватному сектору, якщо необхідні значні підвищення тарифів, щоб зробити проект життєздатним, якщо є важливі питання щодо земель чи переселення тощо.

- Не існує необмеженого ризику - приватні фірми (та їхні кредитори) будуть обережно приймати основні ризики поза їх контролем, такі як валютні ризики ризик існуючих активів. Якщо вони несуть ці ризики, то ціна на послугу відображатиме це. Приватні фірми також хочуть знати, що влада повинна дотримуватися правил гри стосовно зобов'язань щодо підвищення тарифів справедливого регулювання тощо. Приватний сектор також очікує значного рівня контролю за операціями, якщо він повинен прийняти значні ризики

- Приватний сектор буде робити те, що йому заплачено, і не більше того - тому стимули та вимоги до виконання повинні бути чітко викладені в договорі. Слід зосередити увагу на вимогах до продуктивності, які базуються на виробництві та відносно легко контролювати

- Відповідальність уряду триває - громадяни продовжуватимуть нести відповідальність за якість комунальних послуг. Уряду також потрібно буде набути достатнього досвіду, будь то виконавчий орган та або через регуляторний орган, щоб мати можливість розуміти домовленості щодо ДПП, виконувати свої власні зобов'язання за угодою про ДПП та контролювати ефективність роботи приватного сектору та виконувати заходи свої зобов'язання

- Приватний сектор, швидше за все, матиме більше досвіду та через короткий час матиме перевагу в даних, що стосуються проекту. Важливо забезпечити наявність чітких і детальних вимог до звітності, що пред'являються до приватного оператора, щоб зменшити цей потенційний дисбаланс.

- Враховуючи довгостроковий характер інноваційних проектів та пов'язану з цим складність, важко визначити всі можливі надзвичайні ситуації під час розробки проекту, а також можуть виникнути події та проблеми, які не передбачалися в документах чи сторонами на момент укладання договору. Більш імовірно, що сторонам потрібно буде переговорити договір для урегулювання цих непередбачених ситуацій. Можливо також, що деякі проекти можуть провалитись або бути припиненими до прогнозованого терміну проекту з ряду причин, включаючи зміни у державній політиці, невиконання приватним оператором чи урядом виконання своїх зобов'язань або дійсно належним чином до зовнішніх обставин, таких як форс-мажор. Хоча деякі з цих питань вдасться вирішити в угоді про ДПП, ймовірно, що деякими з них потрібно буде керувати в ході проекту.

Перешкодами на шляху впровадження ДПП є:

- 1) Соціальні перешкоди: громадська опозиція, культурні перешкоди, суспільне невдоволення приватним сектором, обурення населення через зростання тарифів, відсутність довіри до ДПП.

- 2) Юридичні перешкоди: слабка політика сприяння, погана нормативна база та правозастосування, слабка інституційна спроможність та стратегія ДПП, слабкі судові рамки та судові органи для вирішення спірних питань ДПП.

- 3) Економічні перешкоди: нездатність місцевих установ забезпечити довгострокове фінансування, труднощі з отриманням валюти.

- 4) Екологічні перешкоди: проблеми з придбанням землі, відсутність координації між національними та регіональними урядами, відсутність прозорості та підзвітності, звинувачення у корупції.

- 5) Політичні перешкоди: політизація концесій, тривалі затримки через політичні дебати, відсутність сильної політичної прихильності щодо ДПП.

6) Технологічні прешкоди: відсутність досвіду, неузгоджена оцінка ризиків та управління, дефіцит професіоналів для управління проектами ДПП.

2.3. Заходи щодо вдосконалення ДПП Україні із застосуванням практик розвинених країн світу

По-перше потрібно створити чітку, передбачувану та законну інституційну базу, що підтримується компетентними органами влади та ресурсами [38, 113 с].

Політичне керівництво повинно забезпечити обізнаність громадськості щодо відносних витрат, вигод та ризиків державно-приватного партнерства та звичайних закупівель. Поширене розуміння ДПП вимагає активних консультацій та взаємодії з зацікавленими сторонами, а також залучення кінцевих споживачів до визначення проекту та згодом до моніторингу якості послуг. Необхідно підтримувати ключові інституційні ролі та обов'язки. Це вимагає, щоб органи, що здійснюють закупівлю, підрозділи державно-приватного партнерства, Центральний бюджетний орган, Вища аудиторська установа та галузеві регулятори мали довірені чіткі мандати та достатні ресурси для забезпечення розумного процесу закупівель та чітких ліній підзвітності. Потрібно забезпечити чітке, прозоре та виконане суттєве регулювання, що стосується функціонування ДПП. Слід зменшити бюрократизм і ретельно оцінити нові та існуючі норми.

По-друге потрібно обґрунтувати вибір державно-приватного партнерства у співвідношенні ціни та якості [40, 69-73 с].

Усім інвестиційним проектам потрібно надавати пріоритет на вищому політичному рівні. Оскільки існує багато конкуруючих інвестиційних пріоритетів, держава несе відповідальність за визначення та переслідування стратегічних цілей. Рішення про інвестування має базуватися на загальній перспективі уряду та бути окремим від способів закупівлі та фінансування проекту. Не повинно бути інституційних, процедурних чи облікових упереджень ні на користь, ні проти ДПП. Потрібно уважно вивчити, який інвестиційний метод може принести найбільшу співвідношення ціни та якості. Основні фактори ризику та характеристики

конкретних проектів повинні бути оцінені шляхом проведення попереднього тестування варіантів закупівель. Попередній тест варіанту закупівель повинен дати можливість уряду вирішити, чи є доцільним додатково досліджувати варіант ДПП. Перенесіть ризики на ті, хто їм найкраще керує. Ризик повинен бути визначений, ідентифікований та вимірний та перенесений стороною, для якої він коштує найменше для запобігання реалізації ризику або для якого реалізований ризик коштує найменше. Органам, що здійснюють закупівлю, слід підготуватися до операційної фази ДПП. Забезпечення співвідношення ціни та якості вимагає пильності та зусиль такої ж інтенсивності, що і необхідна під час фази перед операцією. Особливої обережності слід дотримуватися при переході на операційну фазу ДПП, оскільки суб'єкти з боку держави можуть змінитися. Співвідношення ціни та якості слід зберігати під час переговорів. Тільки якщо умови змінюються через дискреційні дії публічної політики, уряд повинен розглянути питання про компенсацію приватному сектору. Будь-які повторні переговори повинні проводитись прозоро та відповідно до звичайних процедур затвердження ДПП. Слід встановити чіткі, передбачувані та прозорі правила вирішення суперечок. Уряд повинен забезпечити достатню конкуренцію на ринку за допомогою конкурентного тендерного процесу та, можливо, структуруючи програму державно-приватного партнерства, щоб існував функціонуючий ринок. Там, де операторів ринку небагато, уряди повинні забезпечити рівні умови в процесі тендерів, щоб неіснуючі оператори могли вийти на ринок.

По-третє використовуйте бюджетний процес прозоро, щоб мінімізувати фінансові ризики та забезпечити цілісність процесу закупівель.

Відповідно до фінансової політики уряду, Центральний бюджет повинен забезпечити доступність проекту та доступність інвестицій в цілому. До проекту слід ставитися прозоро. Бюджетна документація повинна розкривати всі витрати та умовні зобов'язання. Слід особливо уважно ставитись до того, щоб прозорість бюджету ДПП охоплювала весь державний сектор. Уряду слід захищати від відходів та корупції, забезпечуючи цілісність процесу закупівель. Необхідні навички та повноваження щодо закупівлі повинні бути надані відповідним органам.

ВИСНОВКИ

За результатами роботи можна зробити наступні висновки:

1. Важливість ДПП важко переоцінити, так як його вплив можна відчутися як на побутовому, так і на загальнодержавному рівні. ДПП можна охарактеризувати як складову національної економіки. Старт розвитку державно-приватного партнерства пов'язаний з початком більш тісних взаємовідносин з Європейським Союзом та його установами такими, як Європейський банк реконструкції і розвитку. Це спонукало визначити теоретичні аспекти державної політики у питаннях ДПП, розглянути різні погляди вітчизняних науковців.
2. Був досліджений досвід зарубіжних країн, а саме Сполучених Штатів Америки та Великої Британії. Враховуючи усю викладену інформацію, українська політика у відношенні ДПП не є суто британським чи американським підходом. Проте більш все таки схожа на американську, через спільні проблеми в реалізації.
3. Проведений аналіз вітчизняного законодавчого забезпечення ДПП. Українське законодавство в сфері державно-приватного партнерства є сегментованим, головним документом є Закон України «Про державно-приватне партнерство». В ньому визначені усі аспекти, форми, принципи ДПП.
4. Були визначені можливі перешкоди та ризики для реалізації проектів ДПП та запропоновані заходи щодо їх подолання, а також надані рекомендації по вдосконаленню нормативно-правового забезпечення та проведення заходів щодо реалізації проектів ДПП.
5. Українська політика в досліджуваному напрямі не є ідеальною та досі знаходиться на етапі становлення, в деяких аспектах є доволі ефективною, іноді є суперечливою або неефективною, але для подолання такого важкого етапу в історії нашої держави необхідно вчитися на власних помилках та приймати рішення, які б допомогли нам впоратися з усіма перешкодами, що заважають нам розвивати власну економіку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Acereite, José Basilio, 2016, «Financiación y Gestión Privada de Infraestructuras y Servicios Públicos. Asociaciones Publico-Privadas», - 132 p.
2. Arrow, Kenneth J., and Robert C. Lind, 2015, «Uncertainty and the Evaluation of Public Investment Decisions» American Economic Review, Vol. 60 (June), -78 p.
3. Arthur Andersen and Enterprise LSE, 2017, Value for Money Drivers in the Private Finance Initiative.
4. Brixi, Hana Polackova, and Allen Schick, eds., 2019, Government at Risk: Contingent Liabilities and Fiscal Risk.
5. Chalk, Nigel A., 2016, «The Potential Role for Securitizing Public Sector Revenue Flows: An Application to the Philippines».
6. Cruz Lorenzen, Carlos, María Elena Barrientos, and Suman Babbar, 2020, «Toll Road Concessions: The Chilean Experience».
7. De Pierris, Luigi, 2015, «Improving the Infrastructure», «PFI Journal», - 44-45 p.
8. Donaghue, Brian T., 2016, «Statistical Treatment of «Build-Own-Operate-Transfer» Schemes».
9. Engel, Eduardo M.R.A., Ronald D. Fischer, and Alexander Galetovic, 2019.
10. European Commission, 2015, Public Finances in EMU 2015(Brussels).
11. European Council, 2015, Press Release No. 15188/03.
12. Eurostat, 2018, News Release No. 18, February 11, «Treatment of Public Private Partnerships».
13. Fourie, Frederick C.v.N., and P. Burger, 2018, «An Economic Analysis and Assessment of Public-Private Partnerships (PPPs)» - 693-725 p.
14. Gómez-Lobo, Andrés, and Sergio Hinojosa, 2017, «Broad Roads in a Thin Country: Infrastructure Concessions in Chile».
15. Grout, Paul A., 2020, «The Economics of the Private Finance Initiative» Oxford Review of Economic Policy – 53-66 p.
16. HM Treasury, 2016, «Public Private Partnerships: The Government's Approach».

17. International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), 2019, «Consolidation—Special Purpose Entities, Standing Interpretation Committee (SIC) 12».
18. International Monetary Fund, 2020, «Limits on External Debt or Borrowing in Fund Arrangements—Proposed Change in Coverage of Debt Limits».
19. Marc Aidinoff, «Encouraging the Private Sector to Invest in America's Infrastructure» The White House, January 16, 2019.
20. American Society of Civil Engineers, Report Card for America's Infrastructure, 2020.
21. Benjamin Wofford, «Mayors to 2016 Candidates: Enough Vitriol, We Need Grown-Up Conversations».
22. Derek Thompson, «One Issue Trump and Clinton Agree On» 2016.
23. PPP Forum, Current Questions about PFI 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.PPPforum.com/current-questionsabout-pfi>
24. PwC interview with Julio Garcia, October 13, 2017.
25. Moody's, US Public-Private Partnership Market Steadily Growing, March 10, 2016.
26. Узунов Ф. В. Удосконалення інструментарію реалізації державно приватного партнерства в Україні / Ф. В. Узунов/ Вісник. – 2018. – № 1. – 381с .
27. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-19>.
28. Лаптії Т. М. Теоретичний зміст поняття і практика застосування партнерства в сучасній економіці / Т. М. Лаптії // Економічна теорія та історія економічної думки. – 2019. – № 6. – 165–168 с.
29. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко – К., ФОП Москаленко О. М., 2016. – 140 с.
30. Заскалкін А. С. Механізми розвитку державно-приватного партнерства на регіональному рівні : дис. канд. наук держ. управління – Харків, 2017. – 226 с.

31. Макаров І.Н. Національна інфраструктура и державно-приватне партнерство: потреби сучасної економіки / І. Н. Макаров // Креативна економіка. – 2019. – № 5. – 50–54 с.
32. Проблеми та перспективи впровадження державно-приватного партнерства у відносини у сфері господарювання / В, Устименко, Р. Джабраїлов // Схід. – 2015. – № 1 (108). – 175-178 с.
- 33.Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2016. – № 17. – 10–19 с.
34. Вінник О. Державно-приватне партнерство з використанням угод акціонерів / О. Вінник // Право України. – 2016. – № 8. – 47–55 с.
35. Пасічник М. В. Механізми впровадження нового публічного менеджменту: досвід США 2015.
36. Пашинська К. С. Форми державно-приватного партнерства – 48-52 с.
37. Сімпсон О. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. Сімпсон. // Вісник. – 2017. – № 4. – 222–230 с.
38. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. – Женева: Организация Объединенных Наций, 2018. – 113 с.
39. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://me.gov.ua>
- 40.Полякова О. М. Світовий досвід фінансування розвитку автодорожньої інфраструктури на основі державно-приватного партнерства / О. М. Полякова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – № 48. – 69–73 с.

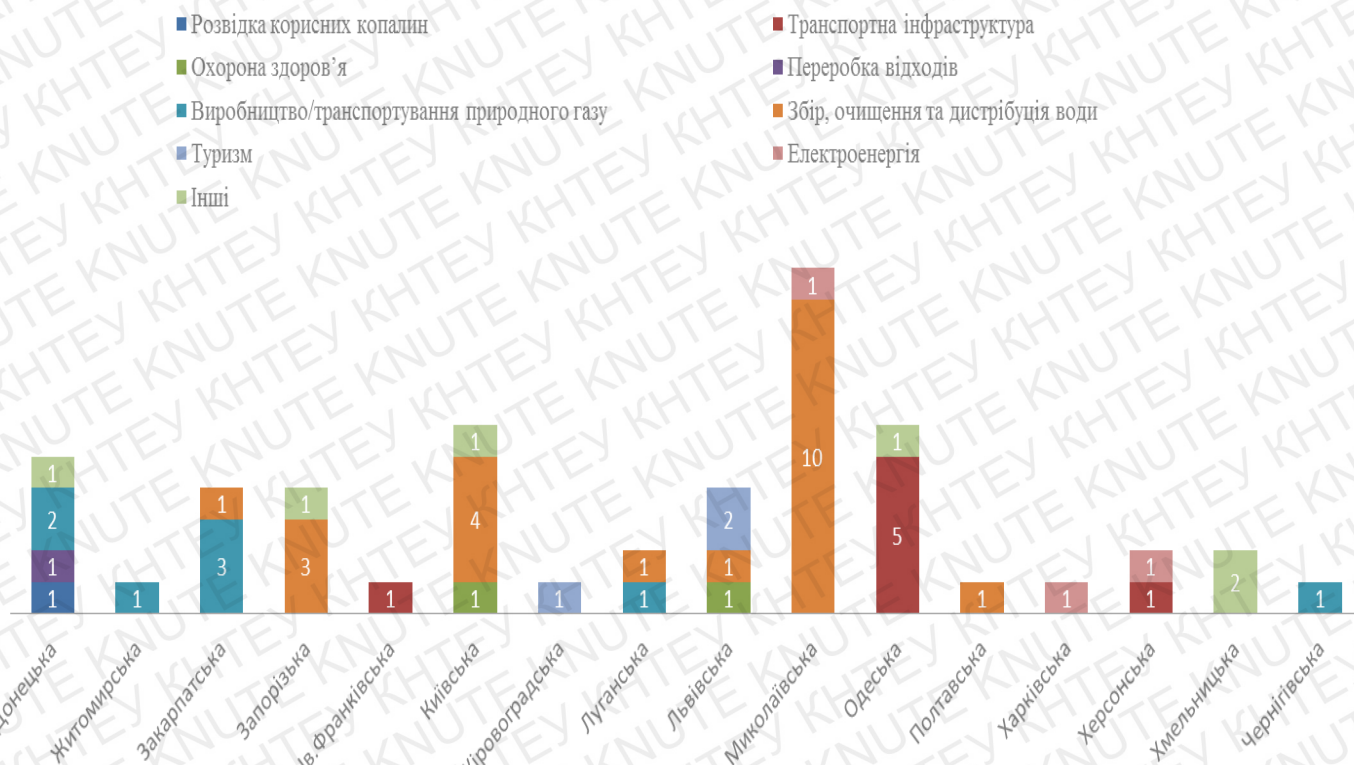
Додаток А

Порівняльна характеристика форм державно-приватного партнерства

Форма ДПП	Різновиди форм ДПП	Сутність та особливості форми ДПП	Права, витрати та ризики учасників ДПП
Контракти	Державні замовлення та дозволи на виконання робіт, контракти на виконання робіт, надання суспільних послуг, управління, постачання продукції для державних потреб, надання технічної допомоги	Адміністративний договір, який укладається між державою (органом місцевого самоврядування) і приватною фірмою на здійснення певних суспільно необхідних і корисних видів діяльності. Приватний партнер за договором отримує право на обумовлену частку прибутку або зібраних платежів.	Права власності не передаються приватному партнеру, витрати і ризики повністю несе держава
Оренда	Оренда в її традиційній формі (договору оренди) і у формі лізингу	На визначених договором умовах відбувається передавання приватному партнеру державного або муніципального майна в тимчасове користування і за визначену плату	Традиційні угоди оренди передбачають повернення предмету орендних відносин, причому право розпорядження майном зберігається за власником і не передається приватному партнеру
Концесія	На об'єкти інфраструктури, які вже існують; на будівництво та модернізацію інфраструктурних об'єктів; передача права управління об'єктами державної власності приватній, що керує, компанії. У межах цих видів можливі варіанти концесійних відносин	Передача державою приватному концесіонеру права довгострокового користування державною власністю для здійснення прибуткової діяльності у сфері, що має стратегічне значення, за умови приватного інвестування національних інноваційних проєктів розвитку передаються об'єкти, що є виключно державною монополією у володіння й управління	Держава в межах партнерських відносин залишається власником майна, яке є предметом концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати протягом визначеного терміну обумовлені в угоді функції і з цією метою наділяє його відповідним правом. За користування вносить плату. Право власності на вироблену за концесією продукцію передається концесіонер
Спільні підприємства	Акціонерні товариства, спільні підприємства з пайовою участю сторін. Акціонерами в товариствах можуть виступати органи держави та приватні інвестори	Особливістю спільних підприємств є постійна участь держави в поточній виробничій, адміністративно-господарській та інвестиційній діяльності. Можливості приватного партнера щодо прийняття самостійних адміністративно-господарських рішень визначаються, як правило, часткою в акціонерному капіталі	Права власності, витрати та ризики розподіляються пропорційно, відповідно до пайових часток сторін або кількості акцій
Угода про розподіл продукції	За видами мінеральної сировини або ділянки надр	Форма ДПП, що є договором, відповідно до якого суб'єктові підприємницької діяльності на оплатній основі і у певний термін надаються виняткові права на пошук, розвідку і видобування мінеральної сировини на ділянці надр, вказаній в угоді, і ведення пов'язаних із цим робіт. На відміну від концесії, продукції ПП належить не увесь обсяг виробленої продукції, а лише частка	Держава надає своє виключне право на використання природних надр приватному інвестору на оплатній основі і у визначений термін. Здійснити проведення зазначених робіт за свій рахунок і на свій ризик.

Джерело: Розроблено автором на основі даних [1-8]

Моніторинг реалізації ДПП в Україні (станом на 2020 р)



Джерело: Розроблено автором на основі даних [39]

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра публічного управління та адміністрування

РЕФЕРАТ
ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему:

Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері України

Студента 4 курсу, 12 групи,
спеціальності 074 «Публічне
управління та адміністрування»
спеціалізації «Публічне
управління та адміністрування»

(підпис студента)

Андрєєв
Олексій
Олександрович

Науковий керівник
доктор економічних наук,
доцент

(підпис керівника)

Ладонько
Людмила
Степанівна

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
доцент

(підпис гаранта)

Головня
Юлія
Ігорівна

Київ 2020

Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (40 найменувань), двох додатків. Основний зміст роботи викладено на 35 сторінках комп'ютерного тексту. Робота містить 5 рисунків, 3 таблиці.

Метою роботи є дослідження теоретичних і практичних засад та розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення державної політики у сфері державно-приватного партнерства.

Досягнення мети роботи передбачало вирішення наступних завдань:

- 1) розглянути теоретико-методичні засади державно-приватного партнерства;
- 2) здійснити аналіз нормативно-правового регулювання державно-приватного партнерства в Україні та світі;
- 3) узагальнити інструментарій механізмів ДПП у розвинутих країнах світу;
- 4) проаналізувати розвиток державно-приватного партнерства в інноваційній сфері України;
- 5) визначити перешкоди реалізації проектів ДПП на прикладі інноваційної сфери України;
- 6) запропонувати заходи щодо вдосконалення ДПП в Україні із застосуванням практик розвинених країн світу.

Об'єкт дослідження: процес впровадження публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері України.

Предмет дослідження: теоретико-методичні підходи до дослідження змісту, принципів і методів впровадження державно - приватного партнерства в інноваційній сфері України.

Для теоретичного осмислення різних аспектів проблеми застосовуються аналіз і синтез (можливості адаптації світових зразків в Україні із організації державно-приватного партнерства та його забезпечення, дослідження стану вітчизняної теоретико-методологічної бази державно-приватного партнерства), абстрагування й узагальнення (визначення шляхів удосконалення організаційно-правового забезпечення державної політики у сфері державно-приватного партнерства,

порівняння й уточнення новітніх функціоналів системи державного управління ним), дедукція та індукція та графічний метод (використання схем та таблиць).

У першому розділі представлена теоретична та нормативно-правова основа державної політики забезпечення державно-приватного партнерства в Україні. Розглянуті наявні механізми забезпечення державно-приватного партнерства. Досліджений досвід зарубіжних країн.

У другому розділі здійснюється аналіз проектів державно-приватного партнерства в Україні та викладено практичні рекомендації щодо усунення існуючих перешкод та вдосконалення державно-приватного партнерства України.

Одержані результати можуть бути використані при удосконаленні нормативно-правової основи державної політики забезпечення державно-приватного партнерства в Україні та практичних заходів щодо його забезпечення.

Анотація

У випускній кваліфікаційній роботі висвітлені теоретичні аспекти та нормативно-правова основа державно-приватного партнерства в Україні, закордонний досвід державно-приватного партнерства в провідних країнах світу, проаналізована реалізація державно-приватного партнерства в Україні та існуючі перешкоди, викладено практичні рекомендації щодо вдосконалення нормативно-правової бази державно-приватного партнерства в Україні та нейтралізації існуючих перешкод.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, національна економіка, економічна політика, національні інтереси, партнерство.

Annotation

The graduation work covers theoretical aspects and the legal and regulatory basis of Public-Private Partnership in Ukraine, the foreign experience of Public-Private Partnership in the leading world countries, analyzes the implementation of Public-Private Partnership in Ukraine and actual barriers, provides practical recommendations for the improvement of the legal and regulatory basis of Public-Private Partnership in Ukraine and neutralization of actual barriers.

Keywords: Public-Private Partnership, national economy, economic policy, national interests, partnership.

Резюме

на випускні кваліфікаційну роботу студента
Андрія Олексія Олександровича

Тема роботи «Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері України»

Розвиток державно-приватного партнерства впливає на стан національної економіки України. Саме державне регулювання проєктів ДПП визначає важливість даної галузі. Необхідність координації підприємницької діяльності, представлення та захист майнових інтересів спонукає суб'єктів ДПП здійснювати проєкти, що не суперечать законодавству. Держава в свою чергу виступає замовником таких проєктів і фінансує їх.

Метою роботи є дослідження теоретичних та прикладних основ державно-приватного партнерства.

В випускній кваліфікаційній роботі досліджено та узагальнено концептуальні підходи питань розвитку державно-приватного партнерства в Україні, досліджено впровадження проєктів ДПП в зарубіжних країнах, визначено чинники, що негативно впливають на здійснення державно-приватного партнерства, досліджено та узагальнено ефективність впровадження проєктів державно-приватного партнерства в Україні.

Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Завдання визначені метою дослідження, виконані в повному обсязі. Зміст і рівень виконання роботи свідчить про високу підготовку бакалавра. В цілому робота виконана відповідно до методичних рекомендацій та заслуговує високої позитивної оцінки, рекомендована до захисту, а її автор, Андрій Олексій Олександрович, на присвоєння ступеня бакалавр зі спеціальності 281 «Публічне управління та адміністрування».

Начальник Головного управління
державної казначейської служби
України у Чернігівській області



А.ЛІТОВЦЬ

Завідувачу кафедри публічного
управління та адміністрування
Новіковій Н.Л.

Заява

Я, Андрєєв Олексій Олександрович (ПІБ),

повідомляю, що за результатами проведення самостійної перевірки з використанням програмно-технічних засобів у наданій випускній кваліфікаційній роботі на тему: «Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері України» не міститься елементів академічного плагіату. У випадках використання прямих запозичень з друкованих та електронних джерел, вказані відповідні посилання.

Робота для перевірки надається у друкованому та електронному варіантах. Електронна версія моєї роботи ідентична з друкованою.

«1» червня 2020 року

_____ (підпис)

