

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра публічного управління та адміністрування

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«РОЗВИТОК ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА»**

Студентки 2 курсу, 4мз_групи,
спеціальності 281 «Публічне
управління та адміністрування»
спеціалізації «Публічне
управління та адміністрування»

Саакян
Крістіни
Сааківни

(підпис студента)

Науковий керівник
кандидат економічних наук

Ільїна
Анастасія
Олександрівна

(підпис керівника)

Гарант освітньої програми
доктор економічних наук,
доцент

Ладонько
Людмила
Степанівна

(підпис гаранта)

Київ 2020

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет економіки, менеджменту та психології

Кафедра публічного управління та адміністрування

Освітній ступінь: магістр

Спеціальність: публічне управління та адміністрування

Спеціалізація: публічне управління та адміністрування

Затверджую

Зав. кафедри

«28» лютого 2020 р.

**Завдання
на випускню кваліфікаційну роботу (проект)
студентові**

Саакян Крістіни Сааківни

(прізвище, ім'я, по батькові)

**1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту): «РОЗВИТОК
ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА»**

Затверджена наказом ректора від «27» лютого 2020 р. № 756

2. Строк здачі студентом закінченого роботи (проекту): 02.11.2020

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

Мета роботи (проекту): дослідження місця та ролі публічно-приватного партнерства в економічній структурі сучасного суспільства і розробка сучасної концепції механізму публічно-приватного партнерства в Україні.

Об'єкт дослідження: процес формування та розвитку публічно-приватного партнерства як інструменту вирішення соціально-економічних проблем у суспільстві.

Предмет дослідження: теоретико-методичні та прикладні основи забезпечення розвитку публічно-приватного партнерства в Україні.

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

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1. Генезис та історія розвитку публічно-приватного партнерства

1.2. Публічно-приватне партнерство: сутність і економічний зміст

1.3. Методологічні засади публічно-приватного партнерства

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

2.1. Типологія контрактів публічно-приватного партнерства

2.2. Аналіз розвитку публічно-приватного партнерства в Україні

2.3. Тенденції реалізації проектів публічно-приватного партнерства у розвиток інноваційної інфраструктури в Україні у порівнянні з зарубіжними країнами світу

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

3.1. Європейські орієнтири розвитку публічно-приватного партнерства в Україні

3.2. Концепція механізму розвитку публічно-приватного партнерства в Україні

3.3. Перспективні напрями розвитку форм і методів співпраці держави та бізнесу в економіці України

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

5. 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 01.11.2019	01.11.2019
2	Складання плану та підготовка індивідуального завдання для виконання випускної кваліфікаційної роботи	До 28.02.2020	28.02.2020
3	Представлення на рецензування науковому керівнику рукопису першого розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 19.06.2020	19.06.2020

4	Представлення на рецензування науковому керівнику рукопису другого розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 01.09.2020	01.09.2020
5	Представлення на рецензування науковому керівнику рукопису третього розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 01.10.2020	01.10.2020
6	Представлення закінченої випускної кваліфікаційної роботи на кафедру	До 02.11.2020	02.11.2020
7	Підготовка письмового відгуку на випускну кваліфікаційну роботу	До 06.11.2020	06.11.2020
8	Зовнішнє рецензування ВКР	До 16.11.2020	16.11.2020
10	Проведення попереднього захисту випускних кваліфікаційних робіт	23-27. 11.2020	23-27. 11.2020
11	Вирішення питання про допуск випускної кваліфікаційної роботи до захисту	До 01.12.2020	До 01.12.2020
12	Направлення випускної кваліфікаційної роботи із зовнішньою рецензією до ЕК для захисту	За графіком	За графіком

6. Дата видачі завдання « 28 » лютого 2020 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Ільїна А.О.

(*прізвище, ініціали, підпис*)

8. Керівник проектної групи

(гарант освітньої програми) Ладонько Л.С.

(*прізвище, ініціали, підпис*)

9. Завдання прийняв до виконання студент Саакян К.С.

(*прізвище, ініціали, підпис*)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту):

Випускна кваліфікаційна робота написана на актуальну тему. Студенткою досліджено історичні передумови розвитку публічно-приватного партнерства в Україні та світі. У ході проведеного дослідження студентка проаналізувала погляди різних українських та зарубіжних науковців стосовно взаємодії між державним і приватним секторами та економічних відносин між суб'єктами публічно-приватного партнерства. Крім того, студентка дослідила концепцію поняття «державно-приватне партнерство» з урахуванням поглядів різних науковців. Великою перевагою у роботі є те, що студенткою проведено ґрунтовний аналіз зарубіжного досвіду публічно-приватного партнерства із виокремленням можливостей його застосування в Україні, визначивши цільові орієнтири сторін.

Більш того, студентка дослідила особливості розвитку та сучасного стану публічно-приватного партнерства в Україні, де було детально наведено характеристику ключових елементів різних схем формування відносин та типів контрактів публічно-приватного партнерства. Студентка охарактеризувала типологію проектів публічно-приватного партнерства в Україні, що дозволило визначити основні фактори впливу на інвестиційний клімат в Україні шляхом аналізу кількості проектів публічно-приватного партнерства в Україні у 1994-2019 роках за секторами, а також ТОП-інвесторів у проекти та найкрупніших проектів публічно-приватного партнерства в Україні за останні 15 років. Ще однією значною перевагою у роботі є проведення студенткою SWOT-аналізу реалізації проектів публічно-приватного партнерства в інфраструктурі України, що дозволило зробити порівняльний аналіз розвитку відповідних проектів в Україні та зарубіжних країн світу, а також визначити перспективи розвитку публічно-приватного партнерства в Україні у євроінтеграційний простір.

Зміст випускної кваліфікаційної роботи підпорядкований поставленій у роботі меті. Робота має досить логічну структуру та відповідає вимогам оформлення. Однак у роботі є окремі недоліки. Зокрема, в кінці параграфів та під графічним матеріалом студентка не зовсім чітко висловлює висновок щодо проробленого дослідження, деякі аббревіатури залишаються без пояснення. Проте в цілому робота написана на високому науковому рівні, є самостійним дослідженням, повністю розкриває обрану тему та допускається до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту): Ільїна Анастасія Олександрівна, 23.11.2020

(підпис, дата)

Відмітка про попередній захист Ладонько Людмила Степанівна

(ПІБ, підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект):

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента студентки Саакян Крістіни Сааківни

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник проектної групи (гарант освітньої програми): Ладонько Людмила Степанівна

(прізвище, ініціали, підпис)

Завідувач кафедри: Новікова Наталія Леонідівна

(підпис, прізвище, ініціали)

«03» грудня 2020 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	6
1.1. Генезис та історія розвитку публічно-приватного партнерства.....	6
1.2. Публічно-приватне партнерство: сутність і економічний зміст.....	10
1.3. Методологічні засади публічно-приватного партнерства.....	12
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ.....	17
2.1. Типологія контрактів публічно-приватного партнерства.....	17
2.2. Аналіз розвитку публічно-приватного партнерства в Україні.....	23
2.3. Тенденції реалізації проектів публічно-приватного партнерства у розвиток інноваційної інфраструктури в Україні у порівнянні з зарубіжними країнами світу.....	27
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ.....	32
3.1. Європейські орієнтири розвитку публічно-приватного партнерства в Україні.....	32
3.2. Концепція механізму розвитку публічно-приватного партнерства в Україні.....	34
3.3. Перспективні напрями розвитку форм і методів співпраці держави та бізнесу в економіці України.....	38
ВИСНОВКИ.....	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	47
ДОДАТКИ.....	54

ВСТУП

Актуальність теми. Основним завданням сучасного етапу розвитку України є модернізація економіки країни з метою підвищення її конкурентоспроможності та стійкості до сучасних викликів. Економічна модернізація вимагає перетворення основних галузей промисловості, подальшого розвитку інфраструктури всіх видів, створення сучасних виробництв та будівництва нових об'єктів соціального сектору. Згідно міжнародного досвіду перехід економіки на шлях модернізації не може відбуватися лише із залученням державних коштів. Вирішення цієї проблеми можливе лише на основі поєднання зусиль держави та приватного сектору, яке впроваджується у світовій практиці в рамках інституту державно-приватного партнерства.

Питання співпраці держави та приватного капіталу виникають із взаємодії двох основних тем ринкової економіки. Однак публічно-приватне партнерство було переважною формою такої співпраці з кінця XX початку XXI століття.

Важливість публічно-приватного партнерства обговорюється у працях сучасних науковців, які підкреслюють, що публічно-приватне партнерство, з одного боку, визначається змінами в сучасному світі, економічними умовами – збільшенням глобальної конкуренції та ризиків, з іншого – зростанням відмінностей у світовій економіці. В результаті синергії цих факторів розширюються сфера та форми партнерства між державою та приватним капіталом. Таке ефективне партнерство є частиною інтенсифікації розвитку продуктивних сил.

Водночас, створенню стабільних партнерських відносин між державою та приватним сектором заважає неадекватний розвиток економічної та інституційної бази, питання перерозподілу прав власності в контексті проектів публічно-приватного партнерства та поспіх адміністративних рішень; створення публічно-приватного партнерства без детальної розробки її моделі та механізму. Нечітке розуміння джерел фінансування, потенційних ризиків та очікуваної ефективності реалізації проектів призводить, в деяких випадках, до неефективного використання державних ресурсів та втрати ділового інтересу до участі в публічно-приватному

партнерстві. Тому існує нагальна потреба в теоретичному розумінні проблем, що виникають при функціонуванні механізму публічно-приватного партнерства, структурах власності, конкретних проблемах управління майном в рамках публічно-приватного партнерства та його відчуженні, тісно пов'язаних із вивченням фінансового механізму та джерела фінансування, включаючи: форми та процедури фінансової підтримки публічно-приватного партнерства, розподіл майнових боргів та суміжних прав та обов'язків, виникаючі ризики, критерії оцінки фактичних фінансових та соціальних результатів публічно-приватного партнерства.

Актуальність теми визначається об'єктивною необхідністю всебічного аналізу та теоретичного розуміння проблем, пов'язаних з інтенсифікацією публічно-приватного партнерства в Україні, а також причинами активізації участі приватного сектору у великих інвестиційних проектах, які б стимулювали інноваційний розвиток.

Метою роботи є дослідження місця та ролі публічно-приватного партнерства в економічній структурі сучасного суспільства і розробка сучасної концепції механізму публічно-приватного партнерства в Україні.

Досягнення зазначеної мети потребує вирішення наступних **завдань**:

- розглянути появу публічно-приватного партнерства як соціально-економічного явища.
- визначити теоретичні та методологічні аспекти взаємодії державного та приватного економічного сектору;
- розкрити сутність та економічний зміст категорії «публічно-приватне партнерство»;
- систематизувати досвід публічно-приватного партнерства у провідних промислово розвинутих країнах;
- визначити перспективні напрямки розвитку форм і методів співпраці держави та економіки в Україні.

Об'єктом дослідження є процес формування та розвитку публічно-приватного партнерства як інструменту вирішення соціально-економічних проблем у суспільстві.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та прикладні основи забезпечення розвитку публічно-приватного партнерства в Україні.

Методи дослідження. Аналіз проблем публічно-приватного партнерства базується на фундаментальних положеннях економічної теорії, роботі провідних науковців у галузі публічно-приватного партнерства, аналітичних звітах державних та державних економічних установ та міжнародних фінансових організацій, а також законодавчих та нормативних документів, що регулюють партнерство.

У роботі використовуються загальнофілософські методи, за допомогою яких можна було б реалізувати концептуальну єдність дослідження. Комплексний підхід та діалектичні принципи дозволили розкрити суттєві особливості досліджуваних процесів, форми їх прояву, висвітлити властиві їм суперечності та визначити тенденції їх розвитку. Системний аналіз був використаний для визначення компонентів відносин публічно-приватного партнерства та обґрунтування критеріїв класифікації їх форм. Синергетичний підхід став основою для аналізу та визначення сутності та економічного змісту категорії публічно-приватного партнерства, а також для обґрунтування елементів механізму публічно-приватного партнерства в Україні. Вивчення механізмів розвитку публічно-приватного партнерства у різних країнах проводилось із застосуванням структурного підходу, методів логічного, порівняльного та статистичного аналізу, групувань, абстрактно-логічного моделювання тощо. Методи моделювання використовувались для аналізу ризиків учасників публічно-приватного партнерства та обґрунтування особливостей його розвитку та механізму впровадження в національну економіку України.

Структура та обсяг роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (51 найменування), додатків. Основний зміст роботи викладено на 46 сторінках комп'ютерного тексту. Робота містить 6 рисунків, 6 таблиць, 4 додатки.

Основні результати дослідження викладено у статті: Саакян К. Публічно-приватне партнерство: сучасний стан в Україні // Публічне управління та адміністрування в умовах суспільних трансформацій : зб. наук. ст. студ. відп. ред. Н. Л. Новікова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. – 251 с. (С. 210-217).

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1. Генезис та історія розвитку публічно-приватного партнерства

Першою формою публічно-приватного партнерства (ППП), яку можна віднести до категорії прототипів PPP, було погашення – передача держави приватній особі на певний час і за певних умов право на стягнення податків та інших зборів. За системою повернення, держава передала на підставі повернення виключне право на отримання доходу від діяльності або використання чогось приватній особі або приватній компанії. Вилучення коштів було найбільш важливим у сфері збору податків через слабкість системи державного управління, нерозвиненість податкової системи, відсутність точної інформації про платників податків та важливість такої діяльності для поповнення державного бюджету. Можна сказати, що використання державою системи повернення коштів у фінансовому секторі було вимушеним заходом. Тут викупитель сплачує певний внесок (одноразовий внесок) на підставі задокументованої угоди з владою або до збору податків із довіреної йому площі, щоб пізніше їх компенсувати або залишити певну частину зібраної суми [1, 2].

На території сучасної України зняття коштів було введено наприкінці XV – на початку XVI столітті. Тут були найбільш розвинені митні, сольові та винні викупи. Останні були введені в XVI столітті і збільшилися у XVIII-XIX столітті, коли дохід державної казни від податку на пиття становив понад 40% від загальної суми податків державного бюджету [8]. Основними недоліками системи повернення були: непрозорість діяльності з повернення, слабкі варіанти контролю та корумпований тип погашення. Дохід від вилучення вина склав значну частину податкових надходжень домогосподарства (в окремі періоди – майже 50%), тому, незважаючи на критику освіченої системи освіченого населення, відмовитись від неї було неможливо. У 1863 році гроші за вино були скасовані і замінені податком на споживання [1].

Економічний механізм системи повернення можна узагальнити у вигляді наступної схеми (рис. 1.1).

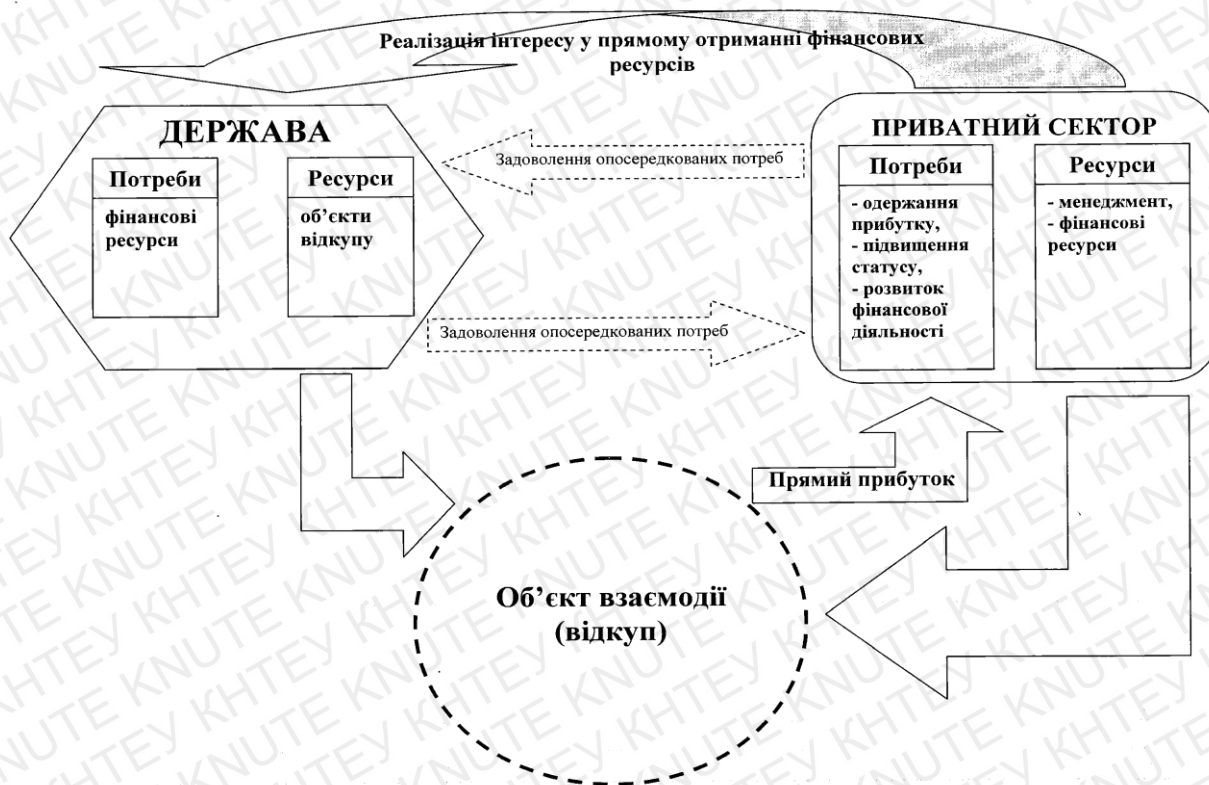


Рис. 1.1. Економічний механізм відкупів [авторська розробка]

Державно-приватна взаємодія продовжувала розвиватися в 1960-х роках у США в рамках проектів розвитку міської інфраструктури за участю приватних інвесторів (проекти розвитку міст). Міська рада запропонувала покинуті промислові заводи відповідно до плану містобудування для розвитку наземних промислових об'єктів. Приватний партнер збудував на місці нерухомість та інфраструктуру власними ресурсами. Якщо цілі спільного проекту були досягнуті, держава зазвичай «виходила з гри» і залишала бізнес приватному власнику. Пізніше в США ППІП практикувалось як один із методів державних закупівель в інфраструктурному секторі [3].

У Великобританії ППІП було розроблено у 1992 році у формі приватної фінансової ініціативи (ПФІ). У рамках міжнародних фінансових організацій (МФО) були розроблені стандартизовані процедури та методи взаємодії з приватними інвесторами. Особливістю МФО стала передача прав на виконання функцій, що

охоплюють весь життєвий цикл нерухомості: планування, фінансування, будівництво, обслуговування, експлуатація [12].

З середини 90-х років філософія та інструменти ППП активно поширюються на нові сфери управління (дослідження та розробки, освіта, спорт) та на практику країн, які раніше не охоплювались цим процесом (Латинська Америка, країни Африки, країни Східної Європи) [11, с. 434].

Аналізуючи історичні аспекти співпраці державного та приватного секторів економіки, можна виявити, що на ранніх стадіях розвитку майже всі моделі такої співпраці визначалися двома основними факторами: інтересами сторін та нерозвиненістю держави й її інститутів.

Дослідивши витоки та історію ППП, можна сказати, що [4, с. 8-10]:

- діалектика відносин державного та приватного секторів економіки є основою логічного та історичного становлення та розвитку ППП;

- майже з моменту інституціоналізації ППП держава почала встановлювати певні взаємозв'язки з приватним економічним сектором, що на різних стадіях розвитку набував різних форм. Серед форм такої взаємодії можна виділити певні партнерські відносини, тобто відносини, що базуються на взаємовигідній основі, використовуючи певні ресурси держави та приватних партнерів, а також розподіл прибутку від цих відносин між ними;

- основними формами партнерства були поглинання, піратство, найманці, перші приватні компанії та концесії. Вони будувались на взаємовигідній основі, але їм бракувало інституційних складових. Отже, можна вважати, що ці відносини є первинними формами ППП;

- використання державою системи повернення коштів було вимушеним заходом через слабкість державної установи на той час та нерозвиненість фінансової системи. На підставі задокументованої угоди з владою викупитель сплачував певну суму (одноразову суму) у казну або до збору податків із довіреної йому території, компенсації їх пізніше, або після того, як зазначена частина зібраної суми залишилась для реалізувати власний інтерес;

- прикладом спільного використання державних та приватних ініціатив стала приватна власність. За допомогою капіталізму держава задовольняла свої фінансові, політичні, військові та територіальні потреби. Каперинг сприяв розвитку державного флоту і торгівлі. Приватний сектор покривав потреби у фінансах, юридичній допомозі, соціальному статусі, ремонті та обслуговуванні суден;

- певні характеристики партнерства між державою та приватним сектором можна побачити у створенні найманців. Цей заклад використовувався державою при формуванні армії. Оскільки держави не мали достатніх ресурсів для утримання та підтримки власних армій, особливо в мирний час, вони розраховували на приватні армії в цілях національної оборони. Найманці все ще використовуються: уряди багатьох країн світу утворюють постійну армію на основі ППП. Особливо це стосується незрілих країн, які беруть участь у громадянських війнах;

- першими прикладами приватних компаній були зокрема компанії із Західної та Східної Індії. Їх по праву можна назвати попередниками сучасних транснаціональних корпорацій: вони першими в історії організації зв'язали всі відомі частини світу, а в деяких випадках фактично замінили національні уряди завдяки централізованій системі управління та розподілу. Вони стали кроком у розвитку державного та приватного секторів, починаючи з малих торгових компаній, а потім як акціонерні товариства з незначною участю національних держав, східно-індійські компанії згодом стали державою в державі;

- форма взаємодії державного та приватного секторів стала поступкою, яка до сьогодні залишається однією з провідних у системі відносин ППП. Основою ліцензії є передача прав на певні галузі економіки недержавним іноземним чи національним компаніям на певних умовах. Концесії мали не лише економічне, але й політичне значення, якщо національна територія могла бути передана в концесію в порядку, встановленому міжурядовими законами. У минулому концесії з'явилися як юридична форма договірних відносин між державою (в особі державних або місцевих органів) та приватними інвесторами для заохочення залучення та інвестування їх капіталу в розвиток економіки.

Таким чином, перші кроки у формуванні та розвитку ППП демонструють логіку висновку про розподіл ресурсів між державою та приватними органами з метою визначення характеру відносин між державою та бізнесом.

1.2. Публічно-приватне партнерство: сутність і економічний зміст

Наукове розуміння взаємодії держави та приватного сектору сприяло появі концепції «публічно-приватне партнерство» (державно-приватне партнерство). І сьогодні механізм ППП використовується у понад 150 країнах.

Як зазначає І. А. Брайловський, правова орієнтація при визначенні ППП зосереджується на його правових аспектах та розгляді правових форм співпраці. Функціональний напрямок зосереджується на конкретних результатах угоди про ППП. Мікроекономічне формулювання орієнтуються в основному на категорії рівня виробництва в рамках ППП [5]. Детальну характеристику різних підходів до ППП можна розглянути у додатку А.

Концепція ППП була сформульована на основі таких тем: організація інституціональної основи відносин уряду та приватного сектору в рамках ППП; поділ державної та приватної власності; розподіл функцій, прав, відповідальності та ризиків між державою та приватним сектором при реалізації проекту в рамках ППП [6].

В даний час більша частина інвестицій у публічно-приватному секторі у країнах ЄС спрямовується на залізниці (46%) та автомобільні дороги (35%). За ними йдуть енергетика (7%) та аеропорти (6%). На проекти, пов'язані з фінансуванням освіти та охорони здоров'я, припадає по 3%. У країнах, що розвиваються, ППП зосереджена на енергетиці (41,2%), транспорті (27%), телекомунікаціях (22%) та водопостачанні (9,8%) [9; 10, с. 40-41].

Учасниками економічного співробітництва, яке набуває форми ППП, є державний та приватний сектори економіки з можливою участю третіх сторін. У цьому випадку державний сектор виступає замовником, а приватний – виконавцем контракту (рис. 1.2).

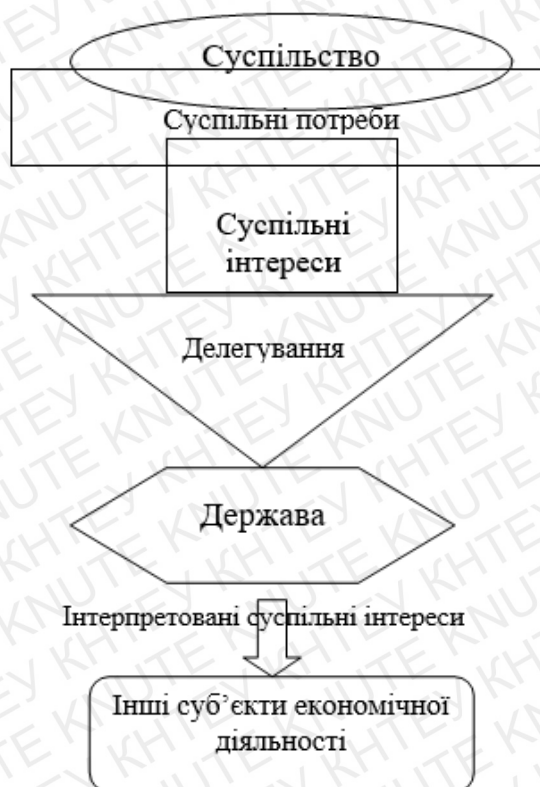


Рис. 1.2. Інтерпретація і донесення суспільних інтересів державою до інших суб'єктів економічної діяльності [авторська розробка]

Державний сектор економіки в проектах ППП може бути представлений центральними, регіональними та місцевими органами виконавчої влади, залежно від обсягу проекту. Приватний сектор – це один або кілька приватних економічних суб'єктів. У певних випадках до підготовки та реалізації проектів ППП можуть бути залучені треті сторони: науковці, експерти, кредитори, постачальники, аудитори тощо.

Держава в проектах ППП повинна грати роль, з одного боку, творця справедливих «правил гри» (законодавчих), а з іншого боку, як об'єктивного арбітра (контрольно-екзаменаційна роль), що контролює дотримання правил кожної сторони, роль конкретного ділового партнера, який хоче отримати різні преференції, працюючи з приватним сектором. На даний момент, однак, українська приватна компанія виконує роль повністю залежного пасивного учасника з причин, що залежать від держави, тоді як насправді міцне та довгострокове партнерство можливе лише з однаковою взаємною вигодою [7, с. 6-7].

Розвиток партнерства між державою та приватним сектором залежить від таких обставин: держава не має достатніх коштів для модернізації, утримання та розширення державної інфраструктури. Багато держав за останні роки знизили рівень державного втручання в економіку. Приватні компанії, а не держава, завжди розглядалися як більш ефективний власник. Крім того, приватний власник має певний економічний інтерес – отримувати прибуток та конкурентну перевагу, розвиваючи економічні ніші, які або раніше не були представлені на ринку, або належали виключно державі. Майже всі дослідники наголошують, що одним із найважливіших завдань в рамках PPP є збалансування інтересів учасників, щоб кожен з них міг реалізувати власні потреби з мінімальними втратами та вигодою.

1.3. Методологічні засади публічно-приватного партнерства

Термін «публічно-приватне партнерство» не має єдиного юридичного значення і може бути використаний для опису найрізноманітніших видів діяльності, в яких державний та приватний сектори певною мірою співпрацюють. PPP – це різновид договірних відносин, в яких обидві сторони поділяють права того, хто зобов'язаний, а хто не зобов'язаний. Різні форми PPP можуть існувати для різних комбінацій державних та приватних фондів та наслідків проекту. Різні механізми часто відображають різні рівні розподілу ризику, а роль приватної касти відображає різні рівні розподілу ризиків та роль приватної сторони озброєної сторони.

Процес партнерства з приватним сектором може бути ініційований владою у таких випадках [13, с. 16-17]:

- якщо послуги або проект не можуть бути надані (реалізовані) з використанням лише *unrinsovihanres*;
- кількість приватних партнерів беруть участь у конкурсі для підвищення якості послуг;
- кількість приватних партнерів створюють партнерські відносини з метою прискорення реалізації проекту та початку послуг;
- коли користувачі послуг ініціюють вирішення проблеми приватного партнера;

- якомога більше для конкуренції між потенційними партнерами;
- наскільки неможливо виміряти складні результати та визначити вартість послуг;
- якщо витрати на реалізований проект або новостворені послуги можуть бути відшкодовані новоствореними об'єктами;
- якщо проект нових послуг є інноваційним;
- скільки досвіду є у партнерстві між державними органами та приватним сектором;
- якщо партнерство може сприяти пришвидшенню економічного розвитку громади (teiroi).

ППП є по суті формою закупівель. На відміну від традиційних процедур закупівель для нових будівель, PPP створює єдину приватну організацію, як правило, консорціум приватних компаній, у деяких функціях, які розподіляються та закуповуються за допомогою окремих пропозицій, що відповідає за їх відповідальність та фінансові відносини за реалізацію всієї або значної частини суми. Кількість відповідальних компаній – функції проекту. Коли відповідальність та ризик кількох елементів проекту передаються приватному партнеру, спонсор проекту звільняється від контролю над закупівлями. Приватному партнеру надається можливість отримувати фінансовий дохід, який відповідає за прийняті ним ризики [14].

Класифікація PPP у різних формах головним чином залежить від сфери відповідальності та ризику, який приватний партнер надає проекту. У будь-якому випадку приватний партнер бере на себе фінансовий ризик у приватній формі (наприклад, шляхом участі, боргової відповідальності, угоди з фіксованою ціною або їх комбінації).

Відповідно, PPP означає не інноваційне фінансування як таке, а інноваційні закупівлі великих капітальних проектів, в які інвестується приватний капітал. PPP можна відокремити від інших не купівельних державно-приватних механізмів співпраці, а також механізмів надання приватного капіталу для транзитних проектів. Наприклад, багато транзитних агентів є партнерами приватного сектору у сприянні

розвитку власності в транзитних об'єктах та навколо них, що часто називають спільним проектом розвитку або транзиту. Це відбувається, коли партнерство надає транзитним агенціям доступ до додаткового капіталу та операційного доходу через орендні платежі, плату за доступ та збільшення доходів від квитків, а також пряме фінансування приватним сектором капітальних фондів, що забезпечує доступ між транзитом та приватними забудовниками. Однак інвестиційна функція є лише одним елементом ППП [15, с. 28-29].

Економічні сектори, пов'язані з проектами ППП, є дуже різноманітними і не лише обмежуються інфраструктурою, але й також можуть включати проекти морського транспорту (флот), повітряний транспорт (аеропорти), розподіл води, санітарію, обробку відходів, електроенергію, газ, загальну реконструкцію, дослідження та розробки та ін. Партнерство також стосується соціальної та виняткової діяльності держави, куди входить: правосуддя (в'язниці, реформи тощо), оборона (реконструкція їх ділянок, будівництво та обслуговування логістичних об'єктів, перекидання військ, матеріально-технічне забезпечення в місіях за кордоном тощо), освіта та охорона здоров'я (наприклад, проекти, пов'язані зі спортивним обладнанням, очисними спорудами, культурними та туристичними програмами, IT-послугами або державною електроенергією).

Приватний сектор характеризується партнерством з державним сектором і робить важливий внесок у вирішення різноманітних соціальних проблем. ППП нещодавно продемонструвало несподіваний розвиток у наданні різних видів державних послуг. Н. М. Васильєва [9] та Н. Внукова [16] вважають, що великий інтерес державного сектору до розвитку ППП зумовлений трьома факторами:

- 1) уряди зацікавлені в ефективному перерозподілі своїх ресурсів;
- 2) приватні постачальники послуг (некомерційні та некомерційні організації) демонструють великий потенціал для надання державних послуг;
- 3) ідея збільшення внутрішньогалузевої взаємодоповнюваності в організації та наданні послуг поступово розвивається.

Так, партнерство – це форма співпраці, при якій ризики, витрати та вигоди розподіляються між партнерами однаково. Причина утворення таких партнерств

різна, але загалом сюди можна віднести фінансування, планування, створення, експлуатація та обслуговування інфраструктури та державних послуг для надання недорогих альтернативних державних послуг. Іншими словами, кожен партнер допомагає планувати та мобілізувати необхідні ресурси для досягнення спільної мети. Кожен учасник добровільно вносить власні ресурси (фінансові, матеріальні, символічні, авторитетні тощо) [17].

Через ППП уряди працюють із приватним сектором для надання державних послуг на основі суворих критеріїв надання послуг. Уряд встановлює цілі проекту, а приватний сектор бере на себе відповідальність за їх реалізацію. Оплата доставки та розподіл ризиків допомагають приватним партнерам зосередитись на наданні якісних державних послуг, які допомагають досягти національних цілей розвитку (рис. 1.3).

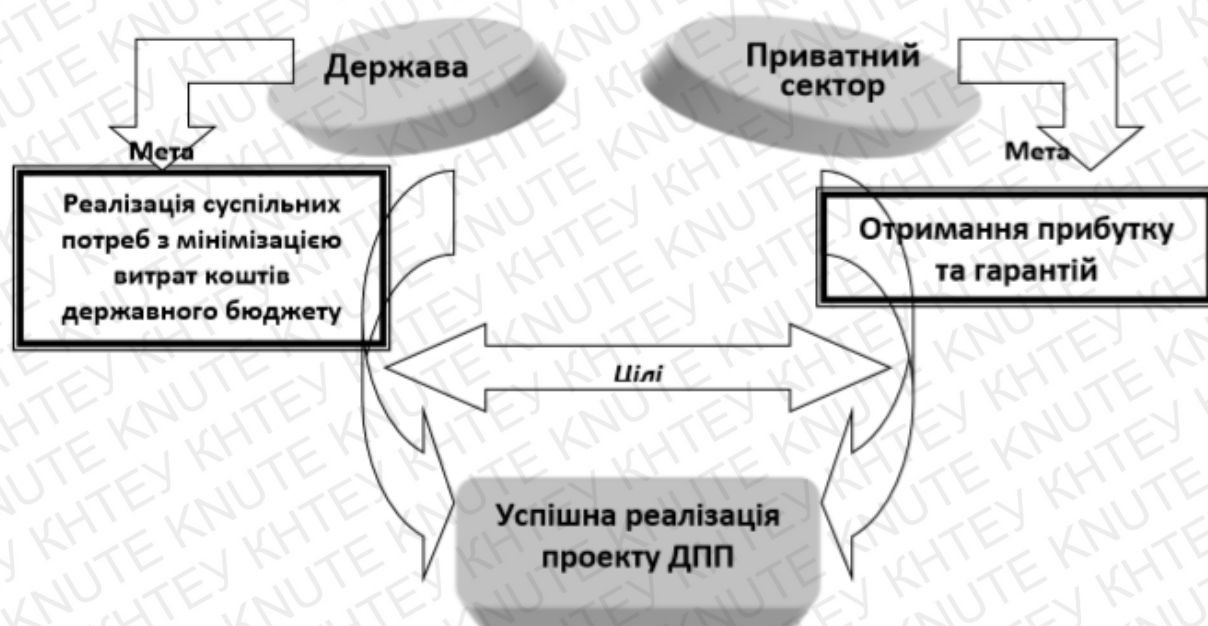


Рис. 1.3. Цільові орієнтири сторін державно-приватного партнерства
[авторська розробка]

Широке коло зацікавлених сторін може бути залучене до ППП залежно від місії проекту, методів його реалізації та фінансування, а також правового середовища, в якому воно відбувається.

Так, учасниками ППП можуть бути [10, с. 36-37; 18, 19, 20]:

- державні діячі, які можуть створити правове середовище для ППП та відігравати роль у затвердженні проекту;
- керівник державного сектору, такий як транспортний департамент або митна служба, яка фінансує проект, укладає контракти з однією або кількома приватними організаціями та відповідає за управління проектами та нагляд за ними;
- інші публічні службовці, які можуть брати участь у виборі або затвердженні проектів, такі як губернатори, мери, державні транспортні комісії або ради, великі містобудівні організації або члени місцевих законодавців;
- власники капіталу, такі як фонди та концесіонери;
- кредитори, такі як комерційні банки, державні банки інфраструктури або федеральна програма позик;
- компанії приватного сектору або працівники державного сектору, що надають послуги з проектування, будівництва, експлуатації та технічного обслуговування;
- технічні, юридичні, фінансові та інші радники державних або приватних партнерів;
- виборці, які в деяких країнах повинні схвалити певні проекти;
- платники податків, які можуть надавати податкове фінансування;
- користувачі об'єктів, які можуть забезпечити фінансування за рахунок прямих комісійних або комісій.

ППП має як потенційні вигоди, так і потенційні ризики, пов'язані з втратою урядом контролю. Питання контролю має наближатися до того моменту, коли проект буде визначений та вирішений під час переговорів про контракт, а в остаточному рішенні місцева влада повинна встановити стандарти обслуговування та забезпечити суспільний інтерес. Поєднання відсутності досвіду місцевого самоврядування та невідомих факторів прийняття рішень з ППП іноді може призвести до політичного ризику.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

2.1. Типологія контрактів публічно-приватного партнерства

Контракти ПППП описуються трьома загальними параметрами: по-перше, видом активу; по-друге, за які функції відповідає приватна сторона; по-третє, як приватна сторона отримує компенсацію.

ПППП часто плутають з приватизацією. Існує чітка різниця між цими двома формами залучення приватного сектору: приватизація передбачає довгостроковий перехід до колишнього державного приватного сектору, тоді як ПППП неминуче передбачає постійну роль державного сектору як «партнера» в поточних відносинах з приватним сектором. Відповідно до ПППП, відповідальність за надання послуг, безумовно, лежить у державному секторі, і між урядом та приватним постачальником є прямі договірні відносини. При приватизації пряма відповідальність за послугу часто може бути передана приватному провайдеру, хоча в кінцевому рахунку громадянин може взяти на себе відповідальність за державу. Наприклад, коли телефон не працює в приватизованому комунальному господарстві, громадянин зазвичай скаржиться приватному провайдеру. Ця ж форма власності буде закрита, громадянин і надалі буде негайно нести відповідальність перед урядом. Ці відмінності можуть бути важливими, оскільки уряди прагнуть сприяти суспільному розумінню та підтримці ПППП та визначити навички і процеси, необхідні для різних процесів ПППП. Деякі уряди навмисно намагалися консолідувати свої програми ПППП, щоб відрізнити їх безпосередньо від приватизації, а в деяких випадках навіть від попередніх форм поступки. Наприклад, у Мексиці деякі проекти називаються проектами надання послуг, а в Перу проекти ПППП закріплені в законодавстві як спільно надані поступки [21, 22; 23, с. 23-25].

Інші форми залучення приватного сектору можуть мати форму короткострокових договорів про управління чи (довгострокової) оренди або підтверджень з обмеженими інвестиціями приватного партнера. Проекти

будівництва доріг, водопостачання та водовідведення часто використовують такий підхід [22].

Центральною особливістю договору про ППП є те, що він поєднує кілька фаз або функцій проекту. Однак функції, за які відповідає приватний учасник, різняться і залежать від характеру активів та послуг, що залучаються.

Так, типовими особливостями договору про ППП є [24]:

- проектування (також відоме як інженерне проектування) – передбачає розробку проекту на основі початкової концепції та початкових вимог до проектних специфікацій;
- створення або реконструкція – коли проекти ППП використовуються на новій інфраструктурі, а приватна сторона, як правило, повинна створити актив та встановити все обладнання; якщо ППП застосовуються до існуючих активів, приватна сторона може нести відповідальність за перепланування або оновлення активу.
- фінансування – якщо ППП передбачає будівництво або санацію активу, приватній стороні, як правило, також потрібно буде фінансувати всі або частину необхідних інвестицій;
- підтримка – ППП передають приватній стороні відповідальність за підтримку об'єкта інфраструктури відповідно до певного стандарту протягом строку дії контракту; це фундаментальна характеристика договорів про ППП;
- операції – оперативні обов'язки приватної сторони щодо ППП можуть сильно варіюватися в залежності від природи базового активу та пов'язаної з ним послуги. Наприклад, приватна сторона може бути відповідальною за: технічну експлуатацію об'єкта та надання основних послуг за кошти відшкодовані державою (водоочисна споруда); технічну роботу системи та надання послуг безпосередньо для користувачів (комплектуючі для водопроводу);
- надання послуг підтримки, де державний орган все ще відповідає за надання публічних послуг користувачам, наприклад послуги ППП для шкільної будівлі, що включає ведення домашнього господарства.

Ключові елементи формування відносин ППП наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Ключові елементи різних схем формування відносин ППП [авторська розробка]

Ключові елементи схем ППП	Участь сторін ДПП	Аутсорсинг	ПФІ	Поступка	Оренда	Будівництво, експлуатація, передавання
Визначення операцій і умов їх реалізації	Обслуговування	X	X	X	X	X
Визначення джерел фінансування	Капітальні вкладення за рахунок приватного сектора		X	X		X
	Відшкодовується зборами з користувачів			X	X	
	Відшкодовується за договором з державними органами	X	X			X
Створення компанії спеціального призначення (SPV)	Створення активів приватною компанією		X	X		X
Визначення форм власності на виконаний об'єкт після закінчення проекту	Державна до та після укладання контракту	X	X	X	X	
	Приватна при укладанні контракту, державна після			X		X
	Приватна постійно					

Уряди укладають широкий спектр контрактів з приватними компаніями. Деякі з цих типів контрактів поділяють деякі типові риси ППП, наприклад, довгострокові контракти, пов'язані з виконанням або результатами діяльності. Це можуть бути контракти на управління, які не мають довгострокових характеристик ППП, значних інвестицій у приватний капітал та високого ступеня відповідальності за довгострокові результати завдяки інвестиціям в активи інфраструктури. Однак вони зазвичай містять подібні лічильники та вимоги до публічно-приватного сектору. Ефективні стимули в основному створюються за допомогою платних та кримінальних систем. З точки зору продуктивності, ці контракти повинні відігравати роль, якщо приватний сектор не хоче інвестувати або якщо уряд не бажає виконувати довгострокові зобов'язання. Наприклад, пояснення Світового

банку щодо управління водними ресурсами описують, які угоди про управління водними ресурсами використовуються. Контракти на управління та технічне обслуговування операцій (O&M), а також контракти на технічне обслуговування на основі технічного обслуговування можуть також не охоплюватися ППП, якщо вони нетривалі та не достатньо інвестуються приватними операторами.

Допоміжні контракти – це контракти, в яких уряд делегує управління публічною службою приватній компанії за фіксовану плату. Наприклад, плата за оператора за контрактом у водному секторі становить фіксовану суму за кубічний метр проданої води, хоча ця сума може коригуватися протягом багатьох років на основі інфляції та ефективності роботи оператора. Приватні оператори також не мають інвестицій в інфраструктуру від приватних операторів – вони також були рішенням, коли попит на інвестиції низький або коли уряд може інвестувати і не бажає перекладати стільки відповідальності на приватну сторону [25; 26, с. 36-38; 27, 48-49; 28, 29, 30, 33].

Дизайн або контракти «під ключ» містять подібні специфікації на основі вихідних даних. Однак як короткострокові контракти, які не передбачають технічне обслуговування або експлуатацію, вони не пропонують таких самих перспектив стимулювання ефективності, як ППП. Що стосується складної інфраструктури, ці контрактні вимоги у контракті на проектування можуть не забезпечувати оптимального проектування, дозволяючи підрядникам зменшувати кути, що додає витрат на обслуговування та експлуатацію.

Контракти на планування та будівництво – це короткострокові контракти, які не накладають довгострокових зобов'язань на приватну сторону. Зазвичай вони використовуються для простих проектів або для проектів, де продуктивність, як очікується, буде рівноцінна належному технічному обслуговуванню, а тому різання кутів не має значення.

Фінансова оренда – це довгострокові контракти на надання державних активів. Однак ці контракти перекладають набагато менший ризик для приватної сторони, ніж ППП, оскільки уряд зберігає більшу частку ризику, ніж це зазвичай стосується ППП. Фінансова оренда не передає значну відповідальність за

управління та виконання приватній стороні. Очікується, що вони не призведуть до значного покращення надання послуг чи економії [25, 31, 32, 33].

Наступні моделі зазвичай використовуються для опису типових домовленостей про партнерство, а саме: договори про надання послуг, договори про управління, договори оренди або підтвердження, поступки, BOT (Build-Operate-Transfer – проектування-будівництво-управління-передача) та подібні контракти, спільні підприємства.

Так, договори про надання послуг – вид контракту, при якому уряд (державна установа) наймає приватну компанію або організацію для виконання одного або кількох із цих завдань та послуг на певний період часу, як правило, 1-3 роки. Державний орган залишається основним постачальником інфраструктурних послуг і передає лише частину робіт приватному партнеру. Приватний партнер, у свою чергу, повинен виконувати завдання за узгоджену винагороду та, як правило, відповідати стандартам якості, встановленим у державному секторі.

Адміністративні контракти – це домовленість, згідно з якою приватний сектор надає послугу у формі адміністративного управління державним майном або послугу за плату, діяльність якої покладається на державу. Держава, зі свого боку, контролює її роботу. Приватний партнер може забезпечити власність короткостроковими активами і, як правило, не вкладає значних коштів. Головною перевагою цієї моделі є здатність державного сектору взяти під контроль об'єкт без фактичної передачі активів з постійним контролем над ним [33, 34].

Концесія – надання права на будівництво або управління концесійним майном уповноваженим органом виконавчої влади або місцевим органом влади на підставі договору концесії на платній та тимчасовій основі юридичній або фізичній особі (господарській одиниці) за умови, що господарська одиниця (концесіонер) вступає в зобов'язання щодо створення (будівництва) та (або) управління (експлуатації) суб'єкта концесії, майнової відповідальності та можливого ділового ризику.

BOT та подібні контракти накладають на приватного партнера ряд зобов'язань, перелік яких визначає тип моделі. Типова модель BOT, таким чином, визначає обов'язок приватної сторони створити новий об'єкт відповідно до

Між цими полюсами державного та приватного контролю лежить низка варіантів ППП, коли державний сектор зберігає остаточну відповідальність за володіння та володіння активом, але приватний сектор бере на себе одну або кілька традиційно державних ролей та відповідальності за реалізацію проектів [35]. Проглянемо матрицю рівня залучення приватної сторони (табл. 2.2).

Матриця градації рівня залучення приватної сторони [авторська розробка]

зростання ролі приватної сторони							
Дизайн, запропонована ціна, будівництво (ДЦБ)	Дизайн і будівництво (ДБ)	Дизайн, Будівництво Управління, Технічне обслуговування (ДБОТ)	Дизайн, будівництво, фінансування (ДБФ)	Дизайн, фінансування, керування, технічне обслуговування (ДФКТО)	Будівництво, передача, управління (БПУ)	Будівництво, управління, передача (БУП)	Будівництво володіння управління (БВУ)
Традиційний підхід, відсутнє PPP	Контракт на керівництво і технічне обслуговування (КТО)		Інше приватне фінансування	Дизайн, будівництво, фінансування, управління	Оренда, будівництво, управління (ОБУ)		Володіння і керування приватним сектором
				Довготермінова оренда (концесія)			Продаж активів
	Публічно-приватні партнерства						Покупка, будівництво, керування (ПБК)
							Повна приватизація

Хоча ППП не може розглядатися як панацея для інфраструктурних послуг, регіональні та місцеві органи влади можуть вивчити та оцінити суттєві переваги механізму партнерства приватного сектору в прийнятному соціально-економічному контексті, розвиток конкретного регіону чи міста. Україна поступово готується до активного використання ППП. Основними критеріями, що визначають необхідну модель ППП, є розподіл інвестицій, ризики, зобов'язання між урядом та приватним сектором, тривалість та предмет угоди. ППП може значно покращити якість та конкурентоспроможність установ, але це можливо лише в інтересах усіх договірних сторін.

2.2. Аналіз розвитку публічно-приватного партнерства в Україні

Найбільшим останнім проектом ППП в Україні є розширення Одеського порту. Уряд України нагородив оператора контейнерів GPC-Ukraine розпорядженням про розширення потужності Одеського контейнерного терміналу (КТО), який знаходиться в Одеському державному морському комерційному порту (ОМТП), найбільшому морському порту України та одному з найбільших у Чорному морі. Загальна місткість контейнерів усіх українських портів становить 2250000 TEU. Розширення технічної техніки буде додавати ще 700000 TEU, що значно збільшить міжнародні транспортні можливості країни. Проект допоможе зменшити транспортні витрати, підтримуючи великі судна з меншими одиничними витратами, обслуговуючи таким чином вантажовідправників, судноплавні компанії та споживачів. Це також зміцнить портову галузь країни шляхом посилення конкуренції на ринку та заохочення інших операторів терміналів до підвищення ефективності та стандартів обслуговування. Міжнародна фінансова корпорація підтримує провідну європейську портову компанію Hamburger Hafen und Logistik Aktiengesellschaft (HHLA) пакетом Ненсі для ГПК-Україна.

Цей випадок показує, як Група Світового банку підтримує розвиток та впровадження ППП. Підтримка здійснюється у формі позик державного сектору, позик приватного сектору, консультацій секторів та компаній, гарантій та допомоги у впровадженні.

Розширення КТО є одним з найбільших PPP в Україні. Український уряд схвалив проект у 2009 році, а Адміністрація OSCF та Цивільний процесуальний кодекс України підписали інвестиційний меморандум про будівництво глибоководного контейнерного терміналу у вересні 2010 року. Потім розпочались будівельні роботи, які до кінця 2014 року були завершені майже на 65 %. І уряд, і Цивільний процесуальний кодекс України очікують, що нова потужність портового терміналу буде затребувана. Однак нещодавно на попит вплинув конфлікт у регіоні.

НРС-Україна повністю належить НРС (Hamburg Port Consulting), дочірній компанії HHLA. Проект полягає у розширенні технічної допомоги шляхом будівництва та експлуатації додаткових причалів на карантинному причалі поряд із існуючою технічною службою. Новий порт матиме потужність 850000 TEU після завершення фази 1 та потужність 1250000 TEU після завершення фази 2. Поточна потужність – 550000 TEU. Частина проекту розширення COD-Україна включає меліорацію земель, будівництво під'їзної дамби та тротуару дамби та під'їзних шляхів, а також придбання та встановлення контейнерів та супутнього обладнання. [36, с. 67-69; 37, 48, 51].

Крім того, компанія замінить обладнання та дочекається будівельних робіт на КТО. Загальна вартість проекту становить приблизно 119 млн. дол. США.

Інвестиції IFC складають 32 млн. дол. США на власний рахунок IFC. МФК надала довгострокове фінансування за ціною, недоступною на комерційному ринку. МФК також підтримує їх як гравця на міжнародному ринку морського транспорту на відносно нестабільному ринку, оскільки він відходить від великого економічного спаду [38, 39].

За результатами табл. 2.3, 2.4, рис. 2.1 та додатку Б, конкурентоспроможність України та перспективи міжнародної торгівлі зростатимуть завдяки збільшенню потужності технічної техніки. COD-Україна допоможе зменшити транспортні витрати, обслуговувати великі судна з меншими одиничними витратами та обслуговувати вантажовідправників, транспортні компанії та споживачів.

Таблиця 2.3

Кількість проектів ДПП в Україні у 1994-2019 рр. за секторами [48, 51]

Рік	Енергетика	Телекомунікації	Транспорт	Водопостачання та каналізація	Всього
1994	0	1	0	0	1
1995	0	1	0	0	1
1996	0	0	0	0	0
1997	0	0	0	0	0
1998	0	3	0	0	3
1999	0	2	0	0	2
2000	6	1	0	0	7
2001	0	0	0	0	0
2002	0	1	0	0	1
2003	6	3	0	0	9
2004	1	0	0	0	1
2005	0	0	0	1	1
2006	0	0	0	0	0
2007	0	0	0	0	0
2008	1	1	0	0	2
2009	1	0	0	0	1
2010	1	0	0	1	2
2011	0	0	1	0	1
2012	4	0	0	0	4
2013	5	1	0	0	6
2014	16	0	0	0	16
2015	21	0	0	0	21
2016	0	0	0	0	0
2017	0	0	0	0	0
2018	0	0	0	0	0
2019	2	0	1	0	3
Всього	64	14	2	2	82

Так, за результатами табл. 2.3 Україна значно потребує вирішення проблеми ППП з транспортом, водопостачанням та каналізацією. Це допоможе зміцнити портову галузь країни шляхом посилення конкуренції на ринку та заохочення інших операторів терміналів до поліпшення якості та стандартів обслуговування власних термінальних потужностей. Успіх порту також буде демонстративним та заохочуватиме приватні інвестиції в інфраструктуру в Україні.

Таблиця 2.4

Топ інвесторів в проекти ППП в Україні за останні 15 років [48, 51]

Компанія-спонсор	Країна походження	Інвестиції (млн. дол. США)	Кількість проектів
System Capital Management (SCM Group)	Україна	2572	22
Activ Solar Holding	Австрія	1095	9
CMA-CGM	Франція	130	1
Brooklyn-Kiev Group	Україна	130	1
Wind Park Novoazovskiy LLC	Україна	118	1
Rosvodokanal (RVK)	Російська Федерація	102	1
Infox	Україна	100	2
Cagrill, Inc.	США	77	1
Gaztek	Україна	23	11
Refraction Asset Managment	Канада	17	1

Так, у 2016 році в країні досягнуто фінансового завершення 131 мільйон проектів відновлюваної енергетики з приватною участю, загальна вартість проектів – 482 млн дол. США.

Загальна потенційна потужність газопровідних проектів досягла 2225 МВт. Найактивнішим спонсором у секторі відновлюваної енергетики була компанія EuroSare Energy з Монако з трубопроводом потужністю 450 МВт та 0 МВт або 0 млн. дол. США у фінансованих проектах. Вітроенергетика була найактивнішою технологією із загальною потужністю трубопроводу 1793 МВт та 9 МВт, або 16 млн. дол. США фінансованих проектів [51].

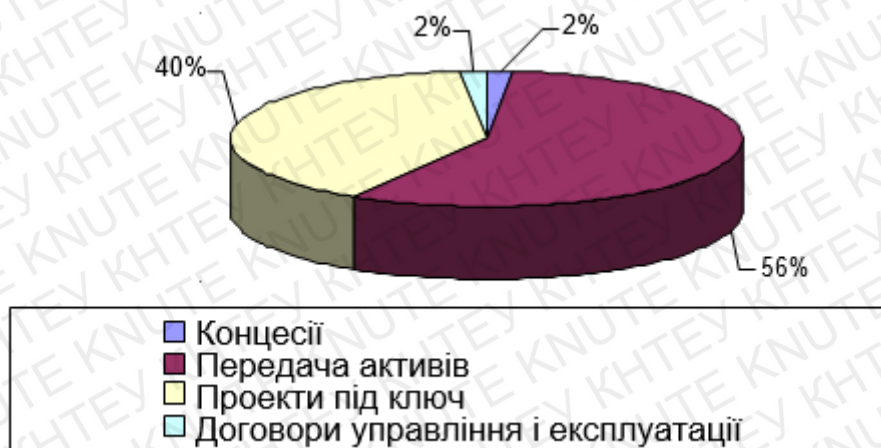


Рис. 2.1. Розподіл проектів ППП за формами (%) [51]

Розглядаючи моделі проектів ППП (табл. 2.5), що використовуються в Україні, можна зробити висновок, що найпопулярнішою формою була передача активів (приватизація) та проекти під ключ.

Таблиця 2.5

Розподіл інвестицій у проекти ППП за моделями, млн дол. США [51]

Сектор	Концесії	Передача активів	Проекти «під ключ»	Договори управління і експлуатації	Всього
Енергетика	0	1057	1243	0	2299
Телеком	0	1572	9957	0	11530
Транспорт	0	0	130	0	130
Водопостачання і каналізація	102	0	0	100	202
Всього	102	2629	11330	100	14161

Так, за результатами табл. 2.5 було проведено SWOT-аналіз реалізації проектів ППП в інфраструктурі України (додаток В), а також окремих секторів інфраструктури України (додаток Г), який ілюструє, що на сьогоднішній день в Україні об'єктивні обставини впровадження механізмів ППП оновлюються. Реалізація великих проектів модернізації в різних секторах економіки вимагає значних інвестиційних ресурсів, потужним джерелом яких може бути приватний бізнес. Водночас в умовах посткризового розвитку зростає інтерес компаній до державної підтримки, що зменшує ризик приватних інвестицій та підвищує надійність інвестиційних проектів для кредитних установ.

2.3. Тенденції реалізації проектів публічно-приватного партнерства у розвиток інноваційної інфраструктури в Україні у порівнянні з зарубіжними країнами світу

Країни Латинської Америки та Карибського басейну лідирують за кількістю реалізованих проектів ППП. Цей регіон успішно завершив проекти в 1974 році з 1990 по 2018 рік, що становить 30,5% від загальної суми та 941,8 мільйона доларів. США інвестиції, що становить 40% [51].

У галузевому контексті розподіл проектів ППП у світі відбувається наступним чином (рис. 2.2).

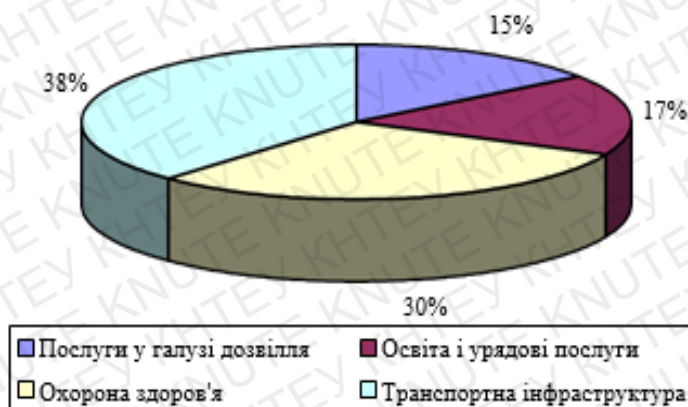


Рис. 2.2. Розподіл проектів ППП у світі за галузями у 2019 році [51]

З рис. 2.2 видно, що основною сферою реалізації проектів ППП є транспортна інфраструктура – 38%; за ними йдуть медичні проекти – 30%, на освіту та державні послуги припадає 17% проектів ППП, 15% – послуги дозвілля. Тому ми можемо зробити висновок, що найважливішою сферою розвитку відносин з ППП у світі є взаємозв'язок розвитку інфраструктури. Що стосується регіональних особливостей, то регіон ЕМЕА в основному реалізує проекти у галузі охорони здоров'я та освіти. У Латинській Америці переважають проекти платних доріг. У США переважають рекреаційні проекти, а кількість транспортних проектів зростає. Канада в основному реалізовувала проекти з охорони здоров'я та державних служб. В Австралії більшість проектів – це оздоровчі та рекреаційні проекти.

Незважаючи на те, що країни Тихого океану та Східної Азії здійснили 1847 проектів, фінансування їх реалізації було відносно скромним, інвестиції склали 403,5 млн дол. США. За цими показниками вони значно відстають від Латинської Америки. Загалом майже у всіх регіонах світу половина розпочатих проектів стосується енергетичного сектору. Це пов'язано головним чином з енергетичними та екологічними проблемами. У Південній Азії існує велика кількість проектів ППП у галузі дорожнього будівництва. Європейський регіон підтримує ключові тенденції розвитку. Тут переважна більшість проектів зосереджена на енергетиці та телекомунікаціях – галузях, що швидко розвиваються в цифрову епоху. ППП використовується у 22 країнах Європи та Східної Азії. 872 проекти залучили

приблизно 377 мільйонів доларів. США, найбільші з яких базуються в Туреччині та Російській Федерації.

Ряд урядів штатів Австралії прийняли систематичні програми, засновані на ППП. Першим і зразком для більшості інших є партнерство.

Консервативний федеральний уряд під керівництвом Стівена Харпера в Канаді збільшив свою прихильність до ППП із заснуванням корпорації Crown, P3 Canada Inc., яка фінансується членом з представниками державного та приватного секторів. Як прихильник концепції P3, Рада проводить дослідження, публікує висновки, сприяє дискусійним форумам та спонсорує щорічну конференцію з актуальних національних та міжнародних проблем. Щороку Рада відзначає успішне партнерство між державним та приватним секторами через Національну програму нагородження, яка збігається з щорічною конференцією в листопаді. На нижчих рівнях громадські P3 використовувались для будівництва великих інфраструктурних проектів, таких як транспортні системи, (наприклад, Viva Rapid Transit та шосе Онтаріо 407), а також громадських будівель, таких як школи [40, 41].

Китай підписав угоду про ППП на 50 млрд дол. США з компанією CITIC для розробки величезного житлового проекту площею 168 квадратних кілометрів у південній частині центрального ділового району міста. Проект включає розвиток нерухомості, будівництво інфраструктури, включаючи транскордонний тунель та промисловість. Проект під назвою New Town Coastal New Shantou має на меті бути високоякісним культурно-рекреаційним закладом, діловим центром східного району Гуандун [42].

Уряд Індії визначає ППП як партнерство між суб'єктом державного сектору (спонсором) та суб'єктом приватного сектору (юридичною особою, в якій 51 % або більше акцій є приватними партнерами) для створення та / або управління державною інфраструктурою на певний період (період концесії) на комерційних умовах, протягом яких приватний партнер був закуплений через прозорі та відкриті системи закупівель. Уряд Індії оцінив інвестиції в розмірі 320 млрд дол. США в інфраструктуру у 10-му плані. Основні проекти розвитку інфраструктури Індійського штату Махараштра (понад 50%) базуються на моделі P3. У 2000-х роках

були також прийняті інші моделі таких країн, як Карнатака, Мадхья-Прадеш, Гуджарат і Таміл Наду. Галузеві дорожні проекти складають близько 53,4 % від загальної кількості проектів і 46 % від вартості. Порти посідають друге місце і складають 8 % від загальної кількості проектів (21% від загальної вартості). Інші галузі, включаючи енергетику, зрошення, телекомунікації, водопостачання та аеропорти, набрали поштовх через модель РЗ. Починаючи з 2011 року, очікується, що ці сектори отримують інвестиції в Rs. 2,027,169 краура [43, 44, 45, 51].

У Японії з 1980-х років сектор ППП (daisan sekutā) налічує спільні корпорації, вкладені як у державний, так і в приватний сектори. У залізничному транспорті – це коротка лінія або мережа ліній, що експлуатуються невеликою операційною компанією, що спільно належить префектурі / муніципальному управлінню та меншим приватними інтересами. Лінії третього сектору, як правило, є колишньою групою JR, або, до 1987 року, японськими національними залізницями (JNR) – лініями, які були вилучені з цих великих компаній.

Філіппінське уряд (філіппінський підрозділ Pamubliko – у Pribadong Sektor) веде онлайн-перелік проектів ППП. Закон Філіппінського ВООЗ був прийнятий 5 травня 1994 року. Згодом був змінений у 2016 році на Фонд інновацій ADEC співпрацює з Азіатським інститутом менеджменту (AIM) Scientific Research Foundation, Inc. для подальшого розвитку стандартів ППП для глобального сектору охорони здоров'я, вивчаючи та аналізуючи проблеми ППП на Філіппінах.

На даний момент існують спеціальні закони про ППП в 69 суб'єктах Російської Федерації. Але більшість із них – лише пояснення. Крім ППП в Росії є також Федеральний закон № 115-ФЗ від 21.07.2005 «Про концесійні договори» і Федеральний закон № 94-ФЗ від 21.07.2005 «Про закупівлю товарів, робіт і послуг для державних та муніципальних потреб». Певною мірою ППП регулюється також Федеральним законом № 116-ФЗ від 22.07.2005 р. «Про спеціальні економічні зони» (стосовно надання бізнес-переваг у спеціальних сферах – у найширшому розумінні варіація публічно-приватного сектору).

Однак усі ці закони та документи не охоплюють усі можливі форми ППП. У лютому 2016 року експерти оцінювали темпи Російської Федерації відповідно до їх

готовності реалізовувати проекти через ППП. Найрозвиненішим регіоном був Санкт-Петербург (з рейтингом 7,8), найменшим – Чукотка (рейтинг 0,0) [10, с. 41-42; 19, 26, с. 85-87; 27, с. 93-98; 28].

У 1992 році Консервативний уряд Джона Мейджера у Великобританії запровадив RFI, першу систематичну програму сприяння ППП. Програма 1992 року мала на меті зменшити потреби в запозиченнях у державному секторі, хоча, як зазначалося, вплив на державні рахунки був значною мірою ілюзорним. Уряд лейбористів Тоні Блер, обраний у 1997 році, розширив ініціативу RFI, але спробував перенести акцент на досягнення «співвідношення ціни та якості», головним чином шляхом відповідного розподілу ризиків. Однак з тих пір було встановлено, що багато програм значно перевитратили кошти і не звітували про витрати платника податків. Деякі проекти дорожче скасувати, ніж завершити.

Партнерство між Інфраструктурною біржою Західного узбережжя (WCX), партнерство між штатами та провінціями на рівнях Каліфорнії, Орегону, Вашингтону та Британської Колумбії, розпочате у 2016 році, проводить оцінку ділових обставин для окремих інфраструктурних проектів та пов'язує приватні інвестиції з навичками державної інфраструктури. Платформа має на меті замінити традиційні підходи до фінансування та розвитку інфраструктури «інфраструктурою, що базується на результатах діяльності», яка характеризується проектами, що фінансуються за рахунок внутрішніх доходів, а не грошей платників податків та оцінюються на соціальний, екологічний та економічний вплив, на відміну від поповнення капіталу та інвестицій [31, 32]. Виклик мого брата – ще один приклад ППП.

Складність фінансових операцій за проектом та різноманітність інтересів зацікавлених сторін є основними причинами, які ускладнюють розуміння фінансових моделей та спричиняють помилки. Тому важливо вивчити найкращу практику фінансових моделей ППП та переглянути модель на наявність можливих помилок. Для того, щоб навчитися розробляти комплексну фінансову модель, важливо розуміти, як фінансова модель використовується на різних етапах, а також знати, хто із зацікавлених сторін використовує фінансову модель.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

3.1. Європейські орієнтири розвитку публічно-приватного партнерства в Україні

Розвиток партнерства між державою та приватним сектором залежить від таких обставин: держава не має достатніх коштів для модернізації, утримання та розширення державної інфраструктури. Багато країн за останні роки знизили рівень державного втручання в економіку. Ефективнішим власником в економічній теорії завжди був приватний бізнес, а не держава. Крім того, приватний власник має певний економічний інтерес – отримувати прибуток та отримувати конкурентну перевагу шляхом розвитку таких економічних ніш, які раніше не були на ринку або належали державі. Одним із важливих завдань в рамках ППП є координація інтересів учасників, щоб кожен із них міг реалізувати власні потреби з мінімальними втратами [42].

Наскільки дешевшим буде проект, залежить від процентних ставок в обох випадках (оскільки процентні ставки, які виплачує приватний сектор, зазвичай вищі, ніж у державному секторі), і в двох випадках досягається відносний рівень ефективності. Якщо ефективність є такою, що уряд отримує більше фінансових вигод від проектів ППП, ніж від традиційних державних закупівель, NPV майбутніх доходів та витрат може бути поліпшено, і, отже, реалізація проекту ППП є більш реальною. Отже, можна стверджувати, що якщо проект ППП має вищий фінансовий результат, ППП є відносно дешевшим за державні закупівлі. У той же час багато що залежить від наявності чи відсутності коштів на державні витрати чи бюджетних обмежень. Тому, приймаючи рішення щодо проекту ППП, необхідно перевірити, чи буде проект доступним у цьому сенсі та чи вигідний він у порівнянні із звичайними закупівлями. Це означає, що оцінка доцільності або доступності проектів ППП повинна базуватися на порівняльній оцінці традиційних закупівель та проектів ППП.

Потенційні переваги ППП можуть полягати в тому, що такий формат відносин між бізнесом та урядом є [46, 47]:

- більша ефективність та економія часу при реалізації проектів та роботи завдяки використанню партнерів-членів їх найсильніших партій;
- різноманітність підходів до розробки та подальшої реалізації проектів за допомогою різних методів та збільшення кількості можливих варіантів;
- найвища якість економічних та адміністративних рішень при реалізації спільних проектів, гарантована кваліфікацією представників компаній та повним врахуванням соціальних потреб та важливості, що надаються представниками уряду;
- інтеграція компаній у суспільне життя завдяки їх безпосередній участі у реалізації важливих соціально важливих проектів;
- підвищення якості товарів та послуг шляхом запровадження жорсткішого державного контролю;
- зменшення соціальної напруженості та негативного ставлення до економіки серед населення шляхом визнання їхнього внеску у вирішення соціальних проблем.

Все це дозволяє сьогодні владі розглядати ППП як ефективний спосіб вирішення багатьох проблем соціально-економічного розвитку. Ефективність ППП оцінюється з точки зору кожного з партнерів. Якщо приватному сектору достатньо використовувати стандартні методи оцінки роботи, які застосовуються до кожної компанії, робота уряду є складнішою. Завдання, які держава намагається вирішити за допомогою ППП, не можна перерахувати лише кількісно. Зрештою, всі такі проекти спрямовані на вирішення стратегічних державних завдань з метою зменшення вираженості соціальних суперечностей. Не існує чітких механізмів оцінки ефективності цих завдань. Однак можна припустити, що чітке планування таких проектів та максимальна оцінка ризиків для них значно збільшують шанси на досягнення цілей, встановлених обома сторонами, а отже, їх розвитку і, таким чином, – наближення до Європейського економічного простору.

3.2. Концепція механізму розвитку публічно-приватного партнерства в Україні

З точки О. Е. Вільямсона, основними компонентами, необхідними для стійкої програми ППП, є наступні [50]:

- політична воля на підтримку механізму ППП, законодавчої та регуляторної системи, що надає можливості для використання механізму ППП та його стимулювання;
- вибір, дизайн та розробка «хороших» проектів, що залежать від здатності визначити найбільш придатні та реалістичні проекти для реалізації за допомогою механізму ППП, а також від збору необхідної інформації, залучення висококваліфікованих консультантів та ефективної команди менеджерів необхідні для грантодавця для розробки проекту;
- постійний потік доходу, що базується на фінансовій життєздатності проекту, розподілі комерційних ризиків та захисті інвесторів від ризиків, які краще управляються субсидією або державою;
- отримання приватного фінансування (вдома та / або за кордоном) за умови, що фінансові ринки (з юридичної, фінансової та технічної точки зору) можуть забезпечити інвестиції, необхідні для проекту (позиковий капітал, власний капітал тощо) для задоволення фінансових потреб проекту з початкового капіталу для покриття інвестицій у витрати на утримання основних фондів та оборотних коштів.

Програма ППП не може бути успішно реалізована, якщо доступний лише один або два із вищезазначених компонентів. Навіть якщо слабкі місця в одних галузях можуть бути компенсовані сильними сторонами в інших галузях, жоден із компонентів не може компенсувати відсутність інших.

Роль держави полягає у залученні ресурсів, наданні доступу до консультацій експертів та розробці інституційної бази для забезпечення успішної розробки, реалізації та управління проектами. Багато країн використовують централізовані інституційні механізми, які є частиною виконавчої влади або пов'язані з ключовими органами влади (такими як Казначейство чи Міністерство фінансів), які надають ресурси для розробки проектів або інші стимули для впровадження механізму ППП.

Ці інституційні домовленості можуть координуватися одним центральним агентством або відомством (яке часто називають «центром ППП») або розподілятися між низкою відомств та установ.

На наш погляд, основні функції центрів ППП можна розділити на чотири групи: законодавство / регулювання, відбір проектів, фінансування проектів та формування ринку (підтримка ППП в рамках уряду для державних компаній та приватних інвесторів / фінансових організацій).

Центр ППП може бути єдиним джерелом інформації для інвесторів та державних установ, а також може координувати діяльність ППП у різних секторах. Таким чином, можна однаково та послідовно розробляти програму ППП для інвесторів та державних органів виконавчої влади. Завдання центру включають розробку та розповсюдження досвіду, керівних принципів та законів про ППП. Зокрема, центр ППП може розробити такі документи [49]:

- настанови та вказівки, такі як вказівки щодо управління домовленостями, підготовка техніко-економічного обґрунтування, підготовка тендерної документації, переговори щодо контракту та моніторинг контрактів;
- типові форми договорів, процедур та документів;
- вимоги та процедури, яких слід дотримуватися, щоб проект отримав державне фінансування.

В даний час у світі використовуються різні підходи до створення центрів ППП. Встановлено, що центр ППП працює ефективніше, коли він пов'язаний із ключовим міністерством або ключовим департаментом (наприклад, Департаментом казначейства). Це видається більш доречним, ніж будь-яке профільне міністерство зі своїм власним лінійним центром (хоча створення таких лінійних центрів може бути корисним для ефективної роботи головного центру). Цей механізм повинен бути добре інтегрований у загальний процес планування та відбору інфраструктурних проектів.

Успішна діяльність з ППП вимагає формування пулу відповідних кваліфікованих інвесторів, які зацікавлені у проектах з механізмом ППП у країні проекту та які мають необхідні ресурси для участі в тендерному процесі.

Інвестори повинні мати доступ до джерел позикових коштів та достатній власний капітал для фінансування проектів на умовах, прийнятних для використання механізму ППП. В ідеалі позикові кошти слід позичати протягом тривалого періоду за фіксованою ставкою та в тій самій валюті, що і очікуваний дохід. Якщо за таких умов неможливо отримати позикові кошти, інвестор повинен мати доступ до інших механізмів. Ці механізми включають своп процентних ставок, гарантійні угоди або валютні свопи. Пайове фінансування також має бути довгостроковим. У цьому випадку інвестори повинні взяти на себе принаймні певний мінімальний період, наприклад, у 5 років і більше для участі у проекті, в якому вони не можуть вийти з проекту. Позичальник повинен мати стабільну кредитну позицію або підтримуватися платоспроможними кредитними установами.

Міжнародний досвід показує, що час та ресурси, вкладені у відбір та підготовку проектів, можуть зменшити ймовірність провалу та підвищити ефективність проекту. Процес відбору, як правило, включає кілька етапів: складання переліку стратегічних проектів, що відповідають вимогам держави, проведення попереднього перегляду цих проектів, складання техніко-економічного обґрунтування та оцінка доцільності використання механізму ППП для реалізації цих проектів. Потім готуються обрані державою проекти: оцінюються та розподіляються ризики, визначаються вимоги ринку та формалізується конкурентний процес вибору приватного партнера [48].

Вивчення методології розробки систем взаємовідносин з ППП, а також існуючих моделей та механізмів реалізації проектів ППП дало можливість запропонувати концепцію механізму розвитку ППП в Україні (рис. 3.1), за якою передбачається наступне [50]:

- 1) поява (та ідентифікація державою) громадськості повинна здійснити конкретний проект, щоб мати соціально-економічний ефект;
- 2) оцінка здатності задовольняти потреби, або звичайно, або на основі ППП. В останньому випадку пропонується оприлюднити тендер на участь у проекті, який вимагає визначення цілей сторін, що беруть участь у проекті;

3) розробка проекту, його розгляд та затвердження державою (відповідні державні установи) та приватним партнером (або приватними партнерами);

4) реалізація проекту, яка передбачає визначення та розподіл відповідних ресурсів для проектної роботи сторонами, а також контроль за проектом як з боку держави, так і приватних партнерів (відповідно до цілей сторін ППП);

5) оцінка відповідності проекту державним потребам, що стане основою для подальшого розвитку відносин ППП при реалізації наступних проектів із загальними потребами.

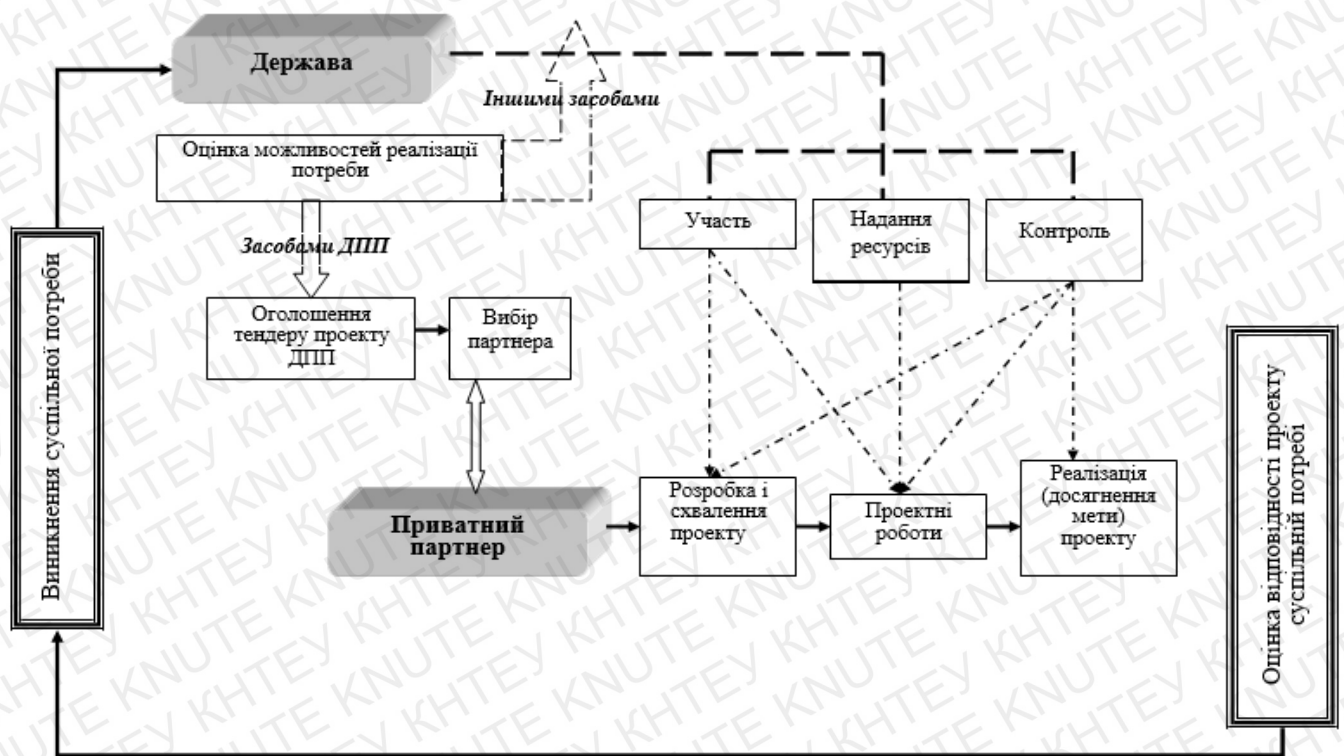


Рис. 3.1. Концепція механізму розвитку державно-приватного партнерства в Україні [авторська розробка]

Найскладнішим елементом механізму розвитку ППП є механізм створення та реалізації проектів ППП. Механізм формування та реалізації проектів ППП дозволяє розкрити внутрішні та зовнішні ресурси, узагальнення існуючого досвіду реалізації певних проектів за участю держави та приватних партнерів, визначення правового та регуляторного режиму реалізації проекту, визначення відповідності проекту додатковим вимогам (наприклад, навколишньому середовищу), схвалення проекту урядом (компетентним органом), отримання ліцензії на реалізацію проекту.

3.3. Перспективні напрями розвитку форм і методів співпраці держави та бізнесу в економіці України

Як уже відзначилось, для розвитку України ППП є порівняно новим механізмом об'єднання зусиль держави та бізнесу при реалізації різного роду великих проектів.

Визначена ситуація використовує значну кількість вісвітлених проблем, таких як недостатність досвіду, не повернення механізмів ППП, так само за інтересами та протилежними сторінками, а також ризики підготовки, створення та реалізації проектів (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Проблеми розвитку проектів ППП в Україні [авторська розробка]

Інтереси та протиріччя сторін	Нормативно-правові та інституційні	Ризики на різних етапах реалізації проектів ППП
Потреби українського суспільства, які не можуть бути забезпечені в рамках бюджетних коштів	Неповнота законодавчої бази	Соціальні ризики
	Непрозорість нормативно-правових документів	Недовіра до урядових структур
	Невиконання законів	Недовіра до бізнесу
Інтереси держави в реалізації інфраструктурних та інших проектів поза бюджетними коштами	Неповнота існуючої правової бази (обмеженість форм ППП, недоліки системи держзакупівель, неповна регламентованість відносин між сторонами)	Ризики проектування ППП
	Відсутність інституційного забезпечення	Фінансові ризики
	Недостатня проробленість методики оцінки ефективності проектів	Ризики реалізації проектів
	Високий рівень корупційності	Ризики пост проектної діяльності
Інтереси приватного сектора в отриманні прибутку з максимальними гарантіями і мінімальними витратами	Отримання прибутку	Економічні ризики
	Наявність гарантій, в т.ч. фінансових	Політичні, економічні ризики
	Можливість припинення проекту на різних етапах реалізації вольовим рішенням держави	Політичні, проектні ризики
	Невиконання державою зобов'язань з тарифних та розрахункових домовленостей	Пост проектні ризики

Незважаючи на всі переваги ППП, низка обставин обмежує його розвиток в Україні. Основною причиною, на наш погляд, є велика відсутність довіри між бізнесом та владою. Ділова недовіра до уряду, в свою чергу, зумовлена відсутністю

механізмів фактичної відповідальності держави за проект. Згідно зі світовою практикою, державні органи повинні компенсувати йому виникнення таких ризиків, якщо контракт на ППП припинено або розірвано не з вини приватного партнера.

Процесам розвитку ППП також заважає відсутність відповідної програми дій, відсутність інституційного центру регулювання ППП тощо. Як результат, відсутність координації у цій сфері призводить до затримок з оцінкою проектів та невідповідності законодавчої бази. Передача деяких прав власності від держави до економіки досі неоднозначна. Це збільшує ризик інвестицій приватного капіталу в проекти ППП.

Особливе занепокоєння викликає той факт, що практика створення та впровадження ППП в Україні в основному зосереджена на державній співпраці з великими компаніями. Це може бути підтверджено вартістю реалізованих проектів: щонайменше 100 млн дол. США.

Очевидно, що такі масштабні проекти неприйнятні для малого бізнесу. Крім того, в Україні не розроблено конкретних правових, фінансових та економічних механізмів, що заохочують участь малого бізнесу в ППП, оскільки вони є специфічними.

Як зазначалося в попередніх розділах, можна визначити три основні ризики проектів ППП, характерні для умов України [46, 48]:

- 1) ризик простроченого будівництва або недотримання визнаних стандартів (будівельний ризик);
- 2) ризик несплати претензій або недостатня кількість коштів на будівництво (Фінансовий ризик);
- 3) ризик неадекватності або коливань попиту.

Основними вадами інституційної системи розвитку ППП в Україні є [48]:

- слабка комерційна привабливість об'єктів партнерства;
- недостатня розробленість питань перерозподілу власності;
- поспіх адміністративних рішень щодо створення ППП без детальної розробки її моделі та механізму;
- обмежені інструменти державної підтримки партнерів;

- необхідність посилення інституційної складової та якості;
- економічний огляд проектів ППП;
- неясне уявлення про джерела фінансування, потенційні ризики та очікувану ефективність у реалізації проекту.

Найважливішим фактором розвитку ППП є здатність служити інтересам держави та приватного сектору при реалізації великих інфраструктурних проектів.

Другим за значимістю фактором, який сприяє взаємодії державного та приватного бізнесу в Україні та може сприяти розвитку ППП, і який, на наш погляд, є матеріальною основою, є можливість використання інвестиційних та пенсійних фондів у проектах ППП.

Наступним найважливішим фактором є використання проектного фінансування, яке дозволяє отримувати довгострокові позики. Це розглядається як спосіб залучення довгострокового капіталу для великих інвестиційних проектів, де єдиною віддачею інвестицій та основним забезпеченням є грошові потоки, що генеруються проектом.

Інший фактор – гарантії та підтримка, що надаються державою у реалізації проектів взаємодії між державою та приватним сектором.

Одним із факторів активізації взаємодії держави та приватних компаній є наявність значного потенціалу та можливість розвитку регіональної інфраструктури (включаючи житло) на основі концесій. Потреба у розвитку регіональної інфраструктури є завжди, тому в таких проектах прогнозувати попит на послуги порівняно досить легко.

Правове забезпечення механізму ППП також є важливим фактором у реалізації аналізованих проектів. Можна вважати, що правове регулювання взаємодії між державою та приватним сектором в ідеалі повинно відповідати двом основним вимогам: забезпеченню привабливості для інвесторів, безпеці інвестицій та реалізації головної мети проекту, а саме забезпеченню розвитку території, що в даний час є стратегічно важливим для держави.

Одним із напрямків взаємодії держави та приватного сектору в Україні є реалізація великих інфраструктурних проектів. Враховуючи обмеженість

державного бюджету, фінансування багатьох важливих інфраструктурних проєктів може бути відкладено на невизначений час. Одним з альтернативних способів виходу з цієї ситуації є залучення інвестицій від великих НУО в рамках ППП.

Ще однією сферою взаємодії держави та приватного сектору може бути розвиток інноваційної інфраструктури країни. Розвиток високих технологій та інновацій є вирішальним завданням для держави на найближчі десятиліття.

Наступним напрямком державно-приватної взаємодії є реалізація фінансового потенціалу інвестицій, пенсійних фондів та приватних компаній. Основним завданням взаємодії держави та приватного сектору в цьому випадку є стимулювання економіки до реалізації проєктів з відносно низькою прибутковістю.

Ще однією альтернативною сферою, яка до останнього часу не оновлювалася в економіці, є розвиток соціальної інфраструктури. Сучасна практика виключно державного фінансування розвитку соціальної інфраструктури не підтверджує соціально-економічну ефективність. Подолання цих проблем здається можливим на основі механізмів ППП, досвід яких є за кордоном.

Для розвитку національної економіки доцільно визначити нові форми ППП, які можуть стати ефективним механізмом розвитку інноваційних галузей. Кожна з форм заповнена конкретними механізмами та інструментами, які є невід'ємною частиною фінансових, податкових, митних, економічних, організаційних, правових, адміністративних та інших відносин.

На наш погляд, в Україні мають бути запроваджені нові механізми ППП, засновані на міжнародній моделі – не тільки ті, що є привабливими для компаній і швидко окупаються, а й соціально значущі проєкти з будівництва та експлуатації доріг, шкіл, дитячих садків, лікарень та інше. Також доцільно укласти угоди про ППП щодо управління та оренди, спільної діяльності та використання державних об'єктів.

Отже, подальше формування ППП в Україні вимагатиме значних додаткових зусиль держави щодо створення сприятливого середовища.

Зокрема, необхідно:

- посилення нормативно-правового забезпечення ППП;

- збільшення державної підтримки та гарантій партнерам з приватного сектору;
- створення сприятливого інституційного середовища для розвитку ППП (створення інституційного центру, усунення адміністративних бар'єрів, боротьба з корупцією тощо);
- юридична та фінансова підтримка ППП з урахуванням особливостей малих та середніх підприємств.

Підсумовуючи, можна запропонувати такі напрямки для поліпшення відносин з ППП:

1. Підвищення привабливості проектів ППП, в основі чого лежить збільшення:

- привабливості проекту, де доцільно розробити закон про проектне фінансування, який захищає та забезпечує права кредиторів;
- позики для майбутніх грошових потоків від проекту, на відміну від традиційного підходу – забезпечені або гарантовані.

Крім того, можна вважати за доцільне залучати світовий досвід набагато активніше. Так, відповідно до світової практики, варто посилити модель СОР, поряд із існуючим механізмом оплати споживачів, а також запровадити новий механізм – плату за доступність. Цей механізм передбачає, що приватний партнер бере на себе будівництво (реконструкцію) та експлуатацію об'єкта, в той час як він не стягує плату зі споживачів або сплачує збір до державного бюджету.

2. Впровадження нових видів договорів про ППП. Відповідно до українського Закону «Про державно-приватне партнерство», прийнятого в 2010 році, в Україні використовується обмежена кількість моделей ППП (переважно концесії та спільна діяльність). Інші моделі використовуються на міжнародному рівні [35].

Практики, що дозволяють приватному сектору більш активно брати участь у проектах ППП, не передбачені українським законодавством.

У цьому контексті пропонується розширити низку договорів про ППП:

- а) використання для будівництва проектів ППП об'єктів за контрактами на управління будівельними операціями, а також з можливістю передачі права власності державі (SBI, BOL, OT, BOLT). Приватна власність цієї моделі на об'єкт за

допомогою ППП забезпечує інвестору додаткову зручність і дозволяє зменшити (ВОО) або відкласти (ВОТ) державні витрати на відшкодування витрат на об'єкт. Наприклад, у приватних садочках держава платить орендну плату за утримання та експлуатацію закладу, якщо виплати батьків не покривають цих витрат. Це збільшить привабливість інвестування у будівництво дитячих садків і, відповідно, збільшить охоплення дітей дошкільними закладами;

б) передача адміністрації об'єктів, що перебувають у державній власності за контрактами на управління «Реконструкція-Експлуатація-Оренда-Управління». За цими типами договорів про ППП передбачається новий фінансовий механізм – «Винагорода адміністрації ППП». Це надаватиме можливості залучити приватні інвестиції у відновлення існуючих, але фізично зношених об'єктів та підвищення їх ефективності. Як частина контракту на управління, також можливо передати адміністративні будівлі, спортивну та соціальну інфраструктуру тощо під реконструкцію та управління;

в) поєднання всіх видів контрактів з урахуванням особливостей проектів (ДБФО), що використовуються в міжнародній практиці.

3. Удосконалення процедур підготовки до проектів ППП. Тут для реалізації проектів ППП можуть бути встановлені наступні умови:

- зосередження на вирішенні головним чином соціальних проблем (мета проектів ППП повинна бути меншою для отримання прибутку для учасників, ніж покращення якості наданих послуг);

- необхідність інтеграції результатів у відповідну сферу на основі тристороннього партнерства: уряд, приватні інвестори та інші організації (проекти ППП розглядаються як додаткові джерела для розвитку ринкової інфраструктури);

- пріоритетність ролі приватних інвесторів у реалізації проектів ППП та чітке розмежування функцій кожного окремого партнера;

- забезпечення прозорості середовища для формування ППП на основі побудови довіри між партнерами.

Враховуючи існуючі, можна запропонувати вибір найбільш підходящих моделей ППП для впровадження в Україні. Існує три основні групи – кластери моделей ППП.

Кластер 1: Державний сектор дозволяє приватному інвестору у зоні відповідальності, який створює та / або здійснює підприємницьку діяльність у цій установі протягом певного періоду часу.

Кластер 2: Державний сектор створює умови (інфраструктуру) для ділової діяльності приватного інвестора.

Кластер 3: Державний сектор бере безпосередню участь у проекті приватного інвестора з бюджетними асигнуваннями, якщо реалізований проект дозволяє вирішити важливі соціально-економічні завдання.

ВИСНОВКИ

Виходячи з проведеного нами аналізу на основі аналізу історичних аспектів співпраці державного та приватного секторів економіки встановлено, що майже всі моделі такої співпраці були підпорядковані двом основним тенденціям. Перше – це інтереси сторін, друге – нерозвиненість держави та її інститутів.

1. Публічно-приватне партнерство – це офіційні відносини або угода між державними та приватними учасниками на певний проміжок часу, де обидві сторони працюють разом у процесі прийняття рішень та спільно інвестують обмежені ресурси для вирішення конкретних завдань у певній галузі науки, технологій та інновацій. Це також є системою взаємовигідного економічного співробітництва між державним та приватним секторами економіки (з можливістю залучення третіх сторін), яка є певною мірою правовою та базується на розподілі ризиків між державою та заснований приватний сектор або пом'якшення їх негативних наслідків) і зосереджується на отриманні максимального ефекту від реалізації проектів ППП та обслуговуванні інтересів компаній ППП в умовах обмежених ресурсів однієї сторони.

2. ППП продовжує розвиватися та поширюватися по всьому світу. Провідними країнами у цій галузі є США та Канада, які забезпечили 31 % проектів ППП у 2019 році. Найактивніші регіони включають країни Європи, Близького Близького Востоку та Латинської Америки.

Що стосується галузевого розподілу, проекти у галузі транспортної інфраструктури (38 %) та охорони здоров'я (30 %) лідирують у світі. Більшість проектів ППП у світі мали рівень інвестицій ВВВ і вище у 2019 році.

3. Пріоритетними напрямками розвитку ППП в Україні є: виробнича інфраструктура та високотехнологічне виробництво (транспорт та його інфраструктура, енергетичний сектор, машинобудування, зв'язок); будівництво, житлово-комунальні послуги (створення доступного ринку житла, технічне переоснащення, підвищення ресурсної та енергетичної ефективності житлово-комунальних послуг, вивезення побутових відходів, благоустрій території);

соціальна інфраструктура та гуманітарний розвиток (охорона здоров'я, освіта, культура, туризм та спорт).

Важливим напрямком є вдосконалення фінансових механізмів проектів ППП в Україні, а також усунення відповідних відмінностей у законодавстві та нормативних актах. Як показує досвід багатьох країн світу, політика держави, як потужного інституту, що займається розвитком економічного життя, допомагає створити необхідне середовище для розвитку взаємовигідних відносин між державою та бізнесом, а також для змішаних інвестицій приватних осіб і створити державний капітал, не пригнічуючи ринкових тенденцій. Таким чином слід розширити регулюючі та організаційні функції держави разом із послабленням ступеня адміністративного контролю над приватним сектором.

4. Головною перевагою ППП для приватного сектору є можливість інвестувати, колонізувати та брати участь у проектах соціально-економічного розвитку в регіоні. Цей напрям у сучасних умовах є надзвичайно актуальним у зв'язку з першочерговими заходами з реконструкції транспортної, інженерної, інформаційної та соціальної інфраструктури в Донецькій та Луганській областях.

5. ППП є важливим інструментом для урядів, які бажають розширити та покращити надання інфраструктури та інших соціальних послуг своїм громадянам. Таким чином вони можуть сприяти економічному зростанню та розвитку та боротьбі з бідністю. Проекти ППП використовуються в найрізноманітніших галузях промисловості в розвинених країнах і все частіше використовуються як рішення для неадекватних інфраструктурних послуг у країнах, що розвиваються. Однак проекти ППП можуть виконувати цю роль лише в тому випадку, якщо вони належним чином поєднують інтереси двох партнерів, тобто інтереси уряду у розширенні та вдосконаленні послуг для громадян, які є стійкими та мають гарне співвідношення ціни та якості, та приватного сектору. Інвестори отримують розумну віддачу від своїх інвестицій, а також ризики, які вони мають нести. Участь в успішному ППП вимагає від політиків, які мають перспективний погляд та приймаюче рішення, створення програми ППП, яку слід вписувати в їх ширший порядок денний щодо розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Брайловський І. А. Сучасний стан державно-приватного партнерства в країнах Європейського Союзу. *Ефективна економіка*. 2012. № 12. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1699> (дата звернення: 09.09.2020).
2. Брайловський І. А. Сучасні теорії державно-приватного партнерства. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2012. Вип. 24. С. 49–54. URL : <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/5293/8.pdf?sequence=1> (дата звернення: 12.09.2020).
3. Брайловський І. А. Теоретичні засади взаємодії суспільного і приватного секторів економіки в рамках державно-приватного партнерства. *Економіка і управління*. 2014. № 3 (63). С. 68–72. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econupr_2014_3_3 (дата звернення: 12.09.2020).
4. Брайловський, І. А. Стратегія забезпечення розвитку державно-приватного партнерства в Україні : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03. Чернігів, 2018. 40 с. URL : <http://ir.stu.cn.ua/handle/123456789/16872> (дата звернення: 12.09.2020).
5. Брайловський І. А. Характеристика орендно-концесійних моделей державно-приватного партнерства. *Економіка і організація управління*. 2013. № 1 (15), 2 (16). С. 166–172. URL : <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/2983/3022> (дата звернення: 12.09.2020).
6. Брайловський І. А. Теорія сумісно-розділених відносин як методологічне підґрунтя визначення категорії та формування механізмів державно-приватного партнерства. *Схід: аналітично-інформаційний фаховий журнал*. 2015. № 1 (133). С. 5–8. URL : <http://skhid.kubg.edu.ua/article/download/47698/43815> (дата звернення: 12.09.2020).

7. Бутовченко К. Державно-приватному партнерству в Україні бути?: нагальні тренди інвестиційної політики. *Юридична газета*. 2012. 20 берез. (№ 12). – С. 6–7.
8. Вайсман Е. Я. Механізм залучення інвестицій в економіку регіону на основі державно-приватного партнерства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 6. С. 149–153. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2014_6_31 (дата звернення: 20.09.2020).
9. Васильева М. Н. Анализ зарубежного опыта реализации форм государственно-частного партнерства. *Современные научные исследования и инновации : научно-практический журнал*. 2011. № 2. URL : <http://web.snauka.ru/issues/2011/06/912> (дата звернення: 15.09.2020).
10. Васильєва Н.В., Васильєва О.І. Державно-приватне партнерство як інструмент розвитку територій. *Публічне урядування : збірник*. № 2 (17). 2019. С. 35-45.
11. Васьковець Д. Нормативно-правове забезпечення комунально-приватного партнерства в Україні. *Право України*. 2012. № 1/2. С. 433–439.
12. Велков В. Державно-приватне партнерство як механізм взаємодії влади та бізнесу. *Актуальні проблеми державного управління*. 2010. Вип. 3. Т. 2 (43). С. 38–42. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2010_3%282%29__12 (дата звернення: 15.09.2020).
13. Вилисов М. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект. *Власть*. 2006. № 7. С. 14–19.
14. Вінник О. М. Форми та моделі державно-приватного партнерства. *Університетські наукові записки: часопис Хмельницького університету управління та права*. 2011. № 1. С. 159-169. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2011_1_27 (дата звернення: 13.09.2020).
15. Вінник О. М. Корпоративна форма державно-приватного партнерства: проблеми правового забезпечення на тлі зарубіжного досвіду : монографія. Суми : МакДен, 2012. 204 с.
16. Внукова Н. Розвиток державно-приватного партнерства на основі створення медичного кластера. *Україна Бізнес Ревю*. 2012. 17-31 січ. (№ 3/4). С. 15.

- 17.Вдовенко Н. М., Цимбал Л. І., Коробова Н.М. Функціонування інтегрованих підприємств аграрного сектору на засадах дії механізму державно-приватного партнерства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Економічні науки.* 2018. № 2. С. 104-109. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2018_2_18 (дата звернення: 13.09.2020).
- 18.Гаврилюк А. М. Державно-приватне партнерство у туризмі: маркетингові засади. *Сучасна регіональна політика: освіта, наука, практика.* 2011. Т. 2. С. 19–21.
- 19.Головатенко О. Перспективи державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві України в умовах фінансової кризи. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України.* 2009. Вип. 3. С. 118-126. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2009_3_16 (дата звернення: 14.09.2020).
- 20.Головінов О. М. Реалістичні напрями формування державно-приватного партнерства як складові інноваційного розвитку. *Вісник економічної науки України.* 2012. № 1. С. 44-48. URL : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/44670/13-Golovinov.pdf?sequence=1> (дата звернення: 14.09.2020).
- 21.Головінов О. М., Дмитриченко Л. А. Науково-практичні аспекти державно-приватного партнерства в освіті. *Економіка та право.* 2013. № 1. С. 84–89. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpr_2013_1_16 (дата звернення: 14.09.2020).
- 22.Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели обществ. М. : Прогресс, 1979. 390 с. URL : <http://www.library.fa.ru/files/galbraith.pdf> (дата звернення: 21.09.2020).
- 23.Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. К., 2009. 864 с.
- 24.Діагностичний огляд законодавства про державно-приватне партнерство URL : <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2013/07/diagnostic-review-of-legal-and-regulatory-framework-for-ppps-ukr.pdf> (дата звернення: 09.10.2020).

25. Державно-приватні партнерства в сільському господарстві: Міжнародний досвід та перспективи для України. URL : <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/11/GN4-UA.pdf> (дата звернення: 09.10.2020).
26. Єфименко Т. І., Черевиков Є. Л., Павлюк К. В. та ін. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки : монографія. К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2012. 372 с.
27. Єфименко Т. І. та ін. Публічно-приватне партнерство у відносинах держави з міжнародними організаціями та транснаціональними компаніями : колект. наук. Монографія ; за ред. чл.-кор. НАН України Т. І. Єфименко ; НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». Київ. 2015. 443 с.
28. Ініціативні пропозиції та закупівля у єдиного учасника конкурсу в рамках державно-приватного партнерства URL : http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/11/Guidance-Note-1_ua.pdf (дата звернення: 11.10.2020).
29. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні 2012-2017 роки. URL : <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/03/PPP-Development-Concept-2012-2017.pdf> (дата звернення: 15.10.2020).
30. Міністерство інфраструктури України. URL : <https://mtu.gov.ua> (дата звернення: 29.09.2020).
31. Офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй. URL : <http://www.un.org/en/index.html> (дата звернення: 16.10.2020).
32. Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. № 17. С. 10–19. URL : <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/314/1/4.pdf> (дата звернення: 13.09.2020).
33. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку заміни приватного партнера (концесіонера) за договором, укладеним в рамках державно-приватного партнерства (концесійним договором)» від 01 липня

- 2020 р. № 541. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/541-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення: 20.10.2020).
34. Проблеми законодавчого регулювання у сфері державно-приватного партнерства (ДПП), які вимагають першочергового вирішення для запуску проектів у сфері ДПП в Україні. 2011. URL : <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2013/07/the-most-critical-legislative-issues-relevant-to-public-private-partnership-project-startups-in-ukraine-ukr.pdf> (дата звернення: 05.11.2020).
35. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> (дата звернення: 05.11.2020).
36. Розвиток партнерства між місцевою владою та недержавним сектором у сфері надання громадських послуг : монографія [О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, М. Д. Василенко та ін.] ; за ред. Ю. П. Лебединського. Ужгород : Патент, 2013. 192 с.
37. Узунов Ф. В. Роль державно-приватного партнерства у побудові соціально орієнтованої економіки України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 15. С. 133-135. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/15_2013/32.pdf (дата звернення: 22.10.2020).
38. Узунов Ф. В. Управління розвитком державно-приватного партнерства у реальному секторі: на прикладі туристичної галузі України. *Економіка та держава*. 2014. № 2. С. 124-126. URL : http://www.economy.in.ua/pdf/2_2014/31.pdf (дата звернення: 22.10.2020).
39. Фіскальний контроль і муніципальні проекти державно-приватного партнерства. URL : http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/11/Guidance-Note-1_ua.pdf (дата звернення: 06.11.2020).
40. Beh. L.-S. Development and Distortion of Malaysian Public-Private Partnerships – Patronage, Privatised Profits and Pitfalls 2014. URL:

- <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042814058649> (дата звернення: 01.11.2020).
41. Siemiatycki M. Delivering Transportation Infrastructure Through Public-Private Partnerships: Planning Concerns. *Journal of the American Planning Association*, Vol. 76. 2010. Is. 1, Pp. 43-58. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01944360903329295> (дата звернення: 03.11.2020).
 42. Zhang X., Financial Viability Analysis and Capital Structure Optimization in Privatized Public Infrastructure Projects. *J. of Const. Eng. And Mngmt*, 131 (2005) 6. Pp. 656-668. URL: [https://ascelibrary.org/doi/abs/10.1061/\(ASCE\)0733-9364\(2005\)131%3A6\(656\)](https://ascelibrary.org/doi/abs/10.1061/(ASCE)0733-9364(2005)131%3A6(656)) (дата звернення: 03.11.2020).
 43. Government of India. Tariff setting and Bidding Parameters for PPP projects in Major Ports, Department of Shipping New Delhi, 2007. URL: <http://www.gajendrahaldea.in/download/Tariff-Setting-for-PPP-projects-in-Major-Ports.pdf> (дата звернення: 03.11.2020).
 44. Siersted M. Time to Grow Up: Time to raise modelling standards. Paper presented at *Financial Modelling for PPP/PFI Conference (SMI)*. 3-4 March 2010. London. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/77035584.pdf> (дата звернення: 04.11.2020).
 45. Kurniawan F. A Review: Exploring Stakeholders' Expectations from PFI Financial Modelling at Different Stages. Paper presented at *PMI India Conference 2010*, 19-21 November 2010, Mumbai. URL : <http://www.slideshare.net/PMInstituteIndia/bie-01> (accessed 19 September 2011) (дата звернення: 04.11.2020).
 46. Green paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions. Commission of the European Community. Brussels, 2004. 22 p. URL: http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2004/com2_004_0327en01.pdf (дата звернення: 04.11.2020).
 47. Kappeler A., Nemoz M. Public-Private Partnerships in Europe – Before and During the Recent Financial Crisis. EIB Economic and Financial Report. 2010. № 04. July. URL : http://www.eib.org/eppec/resources/efr_eppec_ppp_report.pdf (дата звернення: 04.11.2020).

48. European Investment Bank. URL : <http://www.eib.org>. (дата звернення: 03.11.2020).
49. UNCTAD. World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. United Nations: New York. Geneva. 2008. 101 p. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2008overview_en.pdf (дата звернення: 29.10.2020).
50. Williamson O. E. Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implication. N.Y., 1975. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1496220 (дата звернення: 15.10.2020).
51. The World Bank : Public-Private Partnerships. URL : <https://www.worldbank.org/en/topic/publicprivatepartnerships> (дата звернення: 15.10.2020).

ДОДАТКИ

Додаток А

Характеристика моделей ППП [авторська розробка]

Характеристики моделей ППП		Модель 1		Модель 2	Модель 3	
		Зміст	Держава допускає приватного інвестора в сферу своєї відповідальності. Компанія будує і/або управляє об'єктом протягом певного строку	Держава створює умови (інфраструктуру) для реалізації проекту приватним інвестором	Держава прямо бере участь у проекті приватної компанії	
		Мета	Підвищення ефективності управління об'єктами державної власності	Вплив на економіку для вирішення важливих завдань соціально-економічного розвитку		
		Функції держави	Надання суспільних благ/інфраструктурних послуг	Управління розвитком національної економіки		
		Вигоди	Для держави	Скорочення бюджетних витрат; фінансування проектів без збільшення дефіциту бюджету і державного боргу; підвищення ефективності і зниження вартості реалізації проекту; використання більш ефективних технологій, у т.ч. у сфері управління	Розвиток відповідних галузей економіки; компенсація витрат на створення інфраструктури за рахунок росту податкових надходжень	Стимулювання розвитку пріоритетних галузей економіки; зростання бюджетних доходів від участі в проекті
			Для приватного інвестора	Розширення діяльності, що особливо актуально в умовах насичених ринків збуту; гарантоване одержання прибутку в середній довгостроковій перспективі, що є гарантією стабільності бізнесу; можливість залучати позикові кошти на більш вигідних умовах під гарантії держави	Зниження витрат на створення інфраструктури; зниження рівня ризиків проекту	Одержання державної підтримки у формі бюджетного фінансування, надання державних гарантій, без яких реалізація проекту була б істотно ускладнена через значний кількості ризиків
		Механізми	BOT, BOOT, BTO, BOO, BOMT, DBOOT, DBFO, BOLT, Brownfield, Service contract, лізинг і ін.	Спільні проекти	Фонди прямих інвестицій з держ. участю	
		Сфери	Інфраструктура	Інновації, високі технології	Інновації	
		Інструменти	Бюджетне фінансування, бюджетні інвестиції, державні гарантії	Бюджетне фінансування, створення інфраструктури	Бюджетне фінансування, державні гарантії, субсидування процентних ставок	
		Інститути	Загальнодержавні цільові програми, держ. програми	Загальнодержавні цільові програми, держ. програми	Фонди прямих інвестицій	

Додаток Б

Найкрупніші проекти ППП в Україні за останні 15 років [48, 51]

Назва проекту	Інвестиції, млн. дол. США	Спонсор	Тип ППП	Під-тип ППП	Сектор	Технологія	Регіон	Введення в експлуатацію
Ukrtelekom	1320	SCM Group	Приватизація	част.	ІКТ	---	Україна	2011
DTEK Botievo Wind Farm	458	SCM Group	g-field	BOO	Енергетика	Вітер	Запоріжжя	2012
Active Perovo Solar Plant (20	412	Active Solar Holding	g-field	BOO	Енергетика	Фотово-льтаїка	Роднікове, Сімфероп. обл, Крим	2011
Dniproenergo	249	SCM Group	Приватизація	част.	Енергетика	вугілля	Запоріжжя	2007
Zakhidenergo	237	SCM Group	Приватизація	част.	Енергетика	вугілля	Львів	2010
Active Ohotnikovo Solar Plant	200	Active Solar Holding	g-field	BOO	Енергетика	Фотово-льтаїка	Роднікове, Сімфероп. обл, Крим	2011
Active Dunayskaya Solar Plant	168	Active Solar Holding	g-field	BOO	Енергетика	Фотово-льтаїка	Белгород-Дністровський, Одеса	2012
Vostokenergo	168	SCM Group	Приватизація	BOO	Енергетика	вугілля	Донецьк	2002
Activ Starokozache Solar Plant	168	Active Solar Holding	Контракт на виконання послуг	BOO	Енергетика	Фотово-льтаїка	Одеса	2014
Port of Yuzhny Grain Terminal	150	Cagril, Inc./ЄБPP МФК (51/49)	g-field	----	Транспорт	---	Одеса	2018

Додаток В

Сильні та слабкі сторони, можливості та загрози реалізації проектів ППП в інфраструктурі України [авторська розробка]

Сильні сторони	Слабкі сторони
• Вигідне географічне розташування на перехресті міжнародних торговельних коридорів, значний транзитний потенціал. • Найменша вартість кваліфікованої робочої сили в Європі. • Фінансова та технічна підтримка з боку міжнародних організацій, що мають значний досвід реалізації проектів ППП у світі. • Законодавство є достатнім для успішної реалізації проектів з ППП, і воно поступово вдосконалюється. • Гнучкий механізм реалізації ППП, який дозволяє розглядати різні моделі проектів як з точки зору структури фінансування, так і розподілу ризиків між партнерами в кожному окремому випадку. • Відділ управління проектами ППП був створений для підтримки та ефективного впровадження проектів у сфері ППП в інфраструктурі. • Розробка методологічних та аналітичних матеріалів для реалізації проектів ППП. • Участь міжнародних консультантів у реалізації пілотних концесійних проектів у сфері інфраструктури та накопичення відповідного досвіду органами державної влади.	• Часті зміни державної політики та правової бази, що ускладнює планування. • Військові дії в країні, нестабільна політична ситуація, санкції Росії, падіння транзиту. • Нестабільна економічна ситуація, висока інфляція та низька купівельна спроможність. • Складність ведення бізнесу, низький рейтинг бізнесу (80 місце у загальному рейтингу в 2017 році, у тому числі 140 місце для одержання дозволів на будівництво та 130-те місце у підключенні до джерел живлення). • Значні інвестиції необхідні для модернізації інфраструктури, брак ресурсів у державному бюджеті. • Низька операційна ефективність існуючої інфраструктури. • Недосконалий механізм реалізації проектів та оцінка їх ефективності, відсутність досвіду та кваліфікованого персоналу в рамках ППП. • Відсутність стратегії розвитку інфраструктури та пріоритетів реалізації проектів ППП. • Кілька різних процедур реалізації проектів ППП та відсутність чітких критеріїв їх застосування, протиріччя в правовій системі. • Відсутність довгострокового бюджетного планування та механізму «плати за доступність». • Погана співпраця між державою та місцевою владою, складна процедура затвердження проектів через Кабінет Міністрів України.

Можливості	Загрози
• Відновлення економіки, збільшення ділової активності та поступове зростання ВВП України. • Угода про асоціацію та зону вільної торгівлі з ЄС збільшать частку ЄС та Азії в зовнішній торгівлі України. • Політична та громадська підтримка впровадження ППП в інфраструктурі. • Значний діапазон інфраструктурних об'єктів для партнерства з приватним бізнесом. • Відкриття нових можливостей участі приватних підприємств у стратегічних та соціально важливих об'єктах інфраструктури. • Доступні інвестиційні фонди на міжнародних ринках капіталу та інтереси інвесторів до ринків, що розвиваються. • Недооцінені активи та можливе зростання їх вартості в результаті впровадження ППП. • Розподіл довгострокових ризиків з приватним партнером. • Можливість залучення партнерів з досвідом ефективного управління інфраструктурою, високий рівень фінансового контролю, стандарти безпеки та якості обслуговування. • Розробка транспортних технологій та підходів в управлінні інфраструктурою розвинених країн.	• Економічна криза, падіння купівельної спроможності. • Конкуренція з альтернативними торгівельними шляхами між ЄС та Азією. • Річне бюджетування та затвердження фінансування проектів ППП. • Обмежена кількість учасників, зацікавлених у проекті. • Неточні дані про приватного партнера або переоцінка наслідків його участі в управлінні об'єктами інфраструктури. • Переоцінка фінансового потенціалу приватного партнера та необхідність залучення додаткового фінансування. • Вища вартість приватного капіталу у порівнянні з державним фінансуванням. • Можливе зниження конкуренції на ринку, дискримінація інших учасників ринку. • Ризик відмови приватного партнера від реалізації проекту. • Посилення позиції приватного партнера в переговорах щодо соціально важливих проектів. • Маніпуляції при залученні партнерів, оцінка та фінансування проекту, розрахунок компенсацій збитків. • Відсутність державних гарантій захисту інвестицій, відшкодування збитків та виконання зобов'язань у встановлені терміни.

Додаток Г

Сильні та слабкі сторони окремих секторів інфраструктури України [авторська розробка]

Інфраструктура портів	
Сильні сторони	Слабкі сторони
• Доступ до Чорного та Азовського морів, 3 судноплавні річки. • Розвинена мережа морських портів (13 портів різних розмірів та спеціалізацій) з достатньою місткістю. • Багато морських портів мають природну глибину і цілорічну навігацію. • USPA здійснює систематичне здійснення роботи системи «Вільні тарифи», запроваджену в 2013 році. • Прибутковість морських портів. • Кваліфікована робоча сила та менеджмент з багаторічним досвідом роботи.	• Обмежений період навігації на Дніпрі. • Малі глибини для великих суден у більшості портів. • Існуючі угоди з приватними партнерами, які не дозволяють великих інвестицій. • Повільна обробка вантажів у портах. • Високий рівень погіршення інфраструктури загального користування, брак інвестицій у модернізацію інфраструктури портів та відсутність гарантій підтримки необхідної глибини. • Невиправдано високі портові збори та необоротна тарифна політика. • Дефіцит річкового флоту. • Обмеження на в'їзд кораблів іноземної держави до внутрішніх водних шляхів.
Можливості	Загрози
• Збільшення навантаження морських портів та реалізація транзитного потенціалу. • Дeregулювання морських портів та прискорення митного оформлення та інших заходів контролю. • Стабілізація ситуації на міжнародних товарних ринках та підвищення цін на основні експортні товари України. • Прийняття нового закону «Про внутрішній водний транспорт». • Впровадження нового методу розрахунку портових зборів та зменшення їх суми. • Доступний маркетинговий досвід та репутація приватного партнера серед перевізників та власників вантажів для збільшення обороту.	• Монополізація ринку окремими операторами портів. • Державне регулювання портових зборів та тарифів на доступ до причалів для портових операторів. • Падаючі тенденції вантажообігу в портах. • Дискримінація деяких перевізників або власників вантажів. • Конфлікти з партнерами за договорами оренди та спільної діяльності. • Відстань у розвитку відповідної інфраструктури. • Невиконання урядом зобов'язань по днопоглиблюванню. • Технологічна та екологічна катастрофа через поганий технічний стан інфраструктури. • Конкуренція з морськими портами інших країн Чорноморського регіону.

Залізничні дороги	
Переваги	Недоліки
• Провідна роль сектора в транспортній системі країни, що забезпечує близько 80% вантажів та 50% пасажирообігу. • Розвинена залізнична мережа - 22 тис. кв. км, з яких 45% електрифіковано. • Велика пропускна спроможність. • Незалежність від погодних умов. • Відносно стабільний пасажиропотік. • Порівняно низька вартість транспорту, причини включаєть низьке споживання електроенергії. • Прибутковість вантажних перевезень.	• Неповна реформа, яка передбачає поділ інфраструктури та транспортних послуг. • Немає механізму участі приватного партнера у будівництві залізничної інфраструктури. • Заборона на концесію основних залізничних колій. • Відсутність конкуренції на залізничному транспорті. • Неприбуткові пасажирські перевезення та перевезення суден під вантажним транспортом. • Невідповідність мережі розвитку кордонів та логістичних центрів за рахунок зростання торгівлі. • Бюрократія при митному оформленні вантажів у міжнародних операціях.
Можливості	Загрози
• Процес лібералізації ринку залізничного транспорту та плани лібералізації тарифів. • Доступна виробнича потужність для відновлення флоту. • Велика кількість невикористаної залізничної інфраструктури. • Розвиток інтермодальних перевезень. • Досвід приватного партнерства, ефективне управління, гнучкість і швидкість прийняття рішень, вдосконалення методів роботи, сучасне обладнання та передові технології для оптимізації залізничної інфраструктури.	• Передача найбільш привабливих об'єктів інфраструктури приватному партнерові. • Залишається перехресне субсидіювання пасажирських перевезень державою з використанням доходів від перевезення вантажів. • Державне регулювання цін на перевезення та відсутність компенсації збитків від низьких тарифів до приватного партнера. • Низька якість послуг, що надаються приватним партнером. • Технічні аварії, викликані поганим станом спільної інфраструктури. • Зниження безпеки руху через збільшення кількості учасників ринку.

Авіаційна інфраструктура	
Сильні сторони	Слабкі сторони
• Привабливе географічне розташування аеропортів відносно глобальних пасажирських і вантажних потоків, значний транзитний потенціал. • Підтримка інфраструктури та повного спектру послуг у міжнародних аеропортах. • Висококваліфіковані фахівці в галузі авіації.	• Низький рівень пасажирообороту та використання часткової потужності в більшості аеропортів. • Недостатньо розвинені внутрішні повітряні перевезення. • Застаріле технічне обладнання в аеропортах. • Повільні процедури перетинукордону. • Неадекватна транспортна інфраструктура. • Порівняно висока вартість послуг аеропорту. • Погано розвинена комерційна інфраструктура аеропортів.
Можливості	Загрози
• Можливе прийняття безвізового режиму з ЄС. • Перспектива підписання угоди «Відкрите небо». • Сертифіковані аеропорти відповідно до стандартів ЄС. • Лібералізація ринку авіакомпаній, збільшення кількості перевізників та розвиток міжнародних маршрутів. • Наявність «якоря» перевізників у деяких аеропортах. • Зростання попиту на повітряне сполучення разом із зростаючою купівельною спроможністю громадян та покращенням безпеки в країні.	• Падіння привабливості України для потенційних пасажирів через погіршення безпеки в країні. • Відсутність попиту та інших факторів для розвитку регіональних перевезень. • Збільшення вимог до інфраструктури аеропорту та необхідність додаткових інвестицій. • Зростає конкуренція з авіаційної інфраструктури в сусідніх країнах. • Розробка альтернативного високошвидкісного транспорту.

Інфраструктура доріг	
Сильні сторони	Слабкі сторони
• Вища пріоритетна політика уряду у розвитку та залученні інвестицій у сектор. • Зменшена дорожня мережа. • Розвинена автомобільна промисловість, яка забезпечує 40% пасажирського та 25% вантажообігу. • Існуючі досягнення та досвід у підготовці концесійних проєктів на автошляхах (Львів-Краковець, кільцева дорога навколо Києва та ін.).	• Невирішені проблеми з функціонуванням платних доріг. • Поганий стан більшості доріг і висока вартість обслуговування. • Порівняно висока вартість автомобільних перевезень. • Звичайна практика перевищення максимального навантаження вантажівок. • Неадекватні дорожні зв'язки з іншими видами транспортної інфраструктури.
Можливості	Загрози

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра публічного управління та адміністрування

РЕФЕРАТ
ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
на тему:
РОЗВИТОК ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Студентки 2 курсу, 4мз групи,
спеціальності 281 «Публічне
управління та адміністрування»
спеціалізації «Публічне
управління та адміністрування»

Саакян Крістіни
Сааківни

(підпис студента)

Науковий керівник
кандидат економічних наук

Ільїна
Анастасія
Олександрівна

(підпис керівника)

Гарант освітньої програми
доктор економічних наук,
доцент

Ладонько
Людмила
Степанівна

(підпис гаранта)

Київ 2020

Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (51 найменування), додатків. Основний зміст роботи викладено на 46 сторінках комп'ютерного тексту. Робота містить 6 рисунків, 6 таблиць, 4 додатки.

Метою роботи є дослідження місця та ролі публічно-приватного партнерства в економічній структурі сучасного суспільства і розробка сучасної концепції механізму публічно-приватного партнерства в Україні.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких дослідницьких завдань:

- розглянути появу публічно-приватного партнерства як соціально-економічного явища;
- визначити теоретичні та методологічні аспекти взаємодії державного та приватного економічного сектору;
- розкрити сутність та економічний зміст категорії «публічно-приватне партнерство»;
- систематизувати досвід публічно-приватного партнерства у провідних промислово розвинутих країнах;
- визначити перспективні напрямки розвитку форм і методів співпраці держави та економіки в Україні.

Об'єктом дослідження є процес формування та розвитку публічно-приватного партнерства як інструменту вирішення соціально-економічних проблем у суспільстві.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та прикладні основи забезпечення розвитку публічно-приватного партнерства в Україні.

Аналіз проблем публічно-приватного партнерства базується на фундаментальних положеннях економічної теорії, роботі провідних науковців у галузі публічно-приватного партнерства, аналітичних звітах державних та державних економічних установ та міжнародних фінансових організацій, а також законодавчих та нормативних документів, що регулюють партнерство.

У роботі використовуються загально-філософські методи, за допомогою яких можна було б реалізувати концептуальну єдність дослідження. Комплексний підхід та діалектичні принципи дозволили розкрити суттєві особливості досліджуваних процесів, форми їх прояву, висвітлити властиві їм суперечності та визначити тенденції їх розвитку. Системний аналіз був використаний для визначення компонентів відносин публічно-приватного партнерства та обґрунтування критеріїв класифікації їх форм. Синергетичний підхід став основою для аналізу та визначення сутності та економічного змісту категорії публічно-приватного партнерства, а також для обґрунтування елементів механізму публічно-приватного партнерства в Україні. Вивчення механізмів розвитку публічно-приватного партнерства у різних країнах проводилось із застосуванням структурного підходу, методів логічного, порівняльного та статистичного аналізу, групувань, абстрактно-логічного моделювання тощо. Методи моделювання використовувались для аналізу ризиків учасників публічно-приватного партнерства та обґрунтування особливостей його розвитку та механізму впровадження в національну економіку України.

У першому розділі розкриваються теоретико-методологічні основи публічно-приватного партнерства.

У другому розділі здійснюється дослідження особливостей розвитку та сучасний стан публічно-приватного партнерства в Україні.

У третьому розділі оцінюються перспективи розвитку та пріоритетні напрями вдосконалення публічно-приватного партнерства в Україні.

Практичне значення одержаних результатів полягає у подальшому розвитку методології економічної теорії для відносин публічно-приватного партнерства, а також у практиці впровадження публічно-приватного партнерства в Україні.

Анотація

У ході проведеного дослідження було вивчено генезис та історію розвитку публічно-приватного партнерства. Визначено сутність та економічний зміст публічно-приватного партнерства. Опрацьовано методологічні засади публічно-приватного партнерства. Виокремлено типологію контрактів публічно-приватного партнерства. Проаналізовано розвиток публічно-приватного партнерства в Україні. Охарактеризовано тенденції реалізації проектів публічно-приватного партнерства у розвиток інноваційної інфраструктури в Україні у порівнянні з зарубіжними країнами світу. Сформульовано перспективні напрями розвитку форм і методів співпраці держави та бізнесу в економіці України.

Досліджено концепцію механізму розвитку публічно-приватного партнерства в Україні. Висвітлено перспективні напрями розвитку форм і методів співпраці держави та бізнесу в економіці України.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, проекти публічно-приватного партнерства, контракт на управління, розподіл ризиків, інфраструктура.

Abstract

In the course of the research, the genesis and history of the development of public-private partnership were studied. The essence and economic content of public-private partnership were determined. The methodological principles of public-private partnership were worked out. The typology of public-private partnership contracts was singled out. The development of public-private partnership in Ukraine was analyzed. The tendencies of realization of public-private partnership projects in the development of an innovative infrastructure in Ukraine in comparison with foreign countries of the world were characterized. The perspective directions of development of forms and methods of cooperation of the state and business in the economy of Ukraine were formulated.

The concept of the mechanism of public-private partnership development in Ukraine was studied. The perspective directions of development of forms and methods of cooperation of the state and business in the economy of Ukraine were highlighted.

Keywords: public-private partnership, public-private partnership projects, management contract, risk allocation, infrastructure.

Рецензія

на випускну кваліфікаційну роботу
на тему: «Розвиток публічно-приватного партнерства»
студентки ОС «Магістр»
спеціальності 281 «Публічне управління та адміністрування»
Київського національного торговельно-економічного університету
Саакян Крістіни Сааківни

Випускна кваліфікаційна робота виконана на актуальну тематику, адже публічно-приватне партнерство є одним із сучасних інструментів залучення інвестицій до державного бюджету для стимулювання розвитку стратегічно важливих галузей країни.

В роботі висвітлено теоретичні, методологічні засади дослідження та прикладні аспекти забезпечення взаємодії державного та приватного економічного сектору в контексті розвитку механізму публічно-приватного партнерства.

В першому розділі роботи за результатами проведеного дискурсу наукових поглядів зарубіжних та вітчизняних вчених розкрито генезис, сутність та економічний зміст публічно-приватного партнерства.

В другому розділі — на основі результатів проведеного автором аналізу сучасного стану виявлено характерні особливості та сучасні тренди реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні для обґрунтування його перспектив на основі імплементації зарубіжного досвіду. Позитивним у роботі є те, що студент здійснив аналіз актуальних та важливих тенденцій реалізації проєктів публічно-приватного партнерства у розвиток інноваційної інфраструктури в Україні та порівняв їх із зарубіжними країнами світу.

В конструктивній частині роботи автором обґрунтовано важливість дотримання європейських орієнтирів в розвитку публічно-приватного партнерства в Україні. Перевагою роботи є те, що автором було слушно запропоновано концепцію механізму розвитку публічно-приватного партнерства та перспективи взаємодії держави та бізнесу в забезпеченні гармонізації національної економіки.

В цілому представлена на рецензування випускна кваліфікаційна робота містить теоретико-методологічні узагальнення, оригінальні авторські підходи до дослідження та результати прикладного значення.

Випускна кваліфікаційна робота виконана згідно вимог, заслуговує на позитивну оцінку та може бути допущеною до захисту.

Рецензент:

Заступник завідувача, професор кафедри
національної економіки та публічного управління
ДВНЗ “Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана”,
доктор економічних наук, доцент



Емельяненко Л.М.

Людмила Ємельяненко
23.06.2020

Л.М. Ємельяненко

Завідувачу кафедри публічного
управління та адміністрування
Новіковій Н.Л.

Заява

Я, Саакян Крістіна Сааківна, повідомляю, що за результатами здійснення самостійної перевірки з використанням програмно-технічних засобів у наданій випускній кваліфікаційній роботі на тему: «Розвиток публічно-приватного партнерства» 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 роботи ідентична з друкованою.

«23» листопада 2020 року



(підпис)

Згода

Я, Саакян Крістіна Сааківна, цим засвідчую, що є автором випускної кваліфікаційної роботи на тему: "Розвиток публічно-приватного партнерства" несу повну відповідальність за достовірність, точність та повноту поданої у роботі інформації, жодна частина роботи не була скопійована, за винятком випадків, коли робиться належне підтвердження в присвоєнні. Я підтверджую, що у роботі не міститься державної таємниці або інформації для службового користування.

Цим засвідчую, що жодна частина цієї роботи не була опублікована мною раніше.

Я даю дозвіл на те, що моя робота буде направлена в інституційний депозитарій Київського національного торговельно-економічного університету і збережена в базі даних для майбутньої перевірки плагіату.

«23» листопада 2020 року


Підпис

(Саакян К.С.)

Прізвище, ініціали

Отчет о проверке на заимствования №1



Автор: Саакян Крістіна Сааківна

Проверяющий: (kristik1996@ukr.net / ID: 8457061)

Отчет предоставлен сервисом «Антиплагиат»- <http://users.antiplagiat.ru>

ИНФОРМАЦИЯ О ДОКУМЕНТЕ

№ документа: 1
Начало загрузки: 25.11.2020 21:06:53
Длительность загрузки: 00:00:01
Имя исходного файла: ЗМІСТ.txt
Название документа: Дипломна робота.txt
Размер текста: 155 кБ
Символов в тексте: 158966
Слов в тексте: 19742
Число предложений: 1215

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОТЧЕТЕ

Последний готовый отчет (ред.)
Начало проверки: 25.11.2020 21:06:56
Длительность проверки: 00:00:32
Корректировка от 25.11.2020 21:18:51
Комментарии: не указано
Модули поиска: Модуль поиска Интернет



ЗАИМСТВОВАНИЯ

4,63%

САМОЦИТИРОВАНИЯ

0%

ЦИТИРОВАНИЯ

0%

ОРИГИНАЛЬНОСТЬ

95,37%



Аdvego Plagiatus 1.2.0.91 *

ФайлПравкаВидПроверка уникальностиСправка

Адрес:

Игнорировать домены:

ВСТУП

Актуальність теми. Основним завданням сучасного етапу розвитку України є модернізація економіки країни з метою підвищення її конкурентоспроможності та стійкості до сучасних викликів. Економічна модернізація вимагає перетворення основних галузей промисловості, подальшого розвитку інфраструктури всіх видів, створення сучасних виробництв та будівництва нових об'єктів соціального сектору. Згідно міжнародного досвіду перехід економіки на шлях модернізації не може відбуватися лише із залученням державних коштів. Вирішення цієї проблеми можливе лише на основі поєднання зусиль держави та приватного сектору, яке впроваджується у світовій практиці в рамках інституту державно-приватного партнерства.

Питання співпраці держави та приватного капіталу виникають із взаємодії двох основних тем ринкової економіки. Однак публічно-приватне партнерство було переважною формою такої співпраці з кінця ХХ початку ХХІ століття.

Важливість публічно-приватного партнерства обговорюється у працях сучасних науковців, які підкреслюють, що публічно-приватне партнерство, з одного боку, визначається змінами в сучасному світі, економічними умовами – збільшенням глобальної конкуренції та ризиків, з іншого – зростанням відмінностей у світовій економіці. В результаті синергії цих факторів розширюються сфера та форми партнерства між державою та приватним сектором. Водночас, створенню стабільних партнерських відносин між державою та приватним сектором перешкоджає нерозподіл прав власності в контексті проектів публічно-приватного партнерства, відсутність чіткої моделі та механізму. Нечітке розуміння джерел фінансування, потенційних ефектів використання державних ресурсів та втрати ділового інтересу до проблем, що виникають при функціонуванні механізму публічно-приватного партнерства та його відчуженні, тісно пов'язаних із вивченням фінансової приватного партнерства, розподіл майнових боргів та суміжних прав та обов'язків приватного партнерства.

Актуальність теми визначається об'єктивною необхідністю всебічного аналізу та дослідження причини активізації участі приватного сектору у великих інвестиційних проектах в Україні, а також розробкою механізму публічно-приватного партнерства в Україні.

Метою роботи є дослідження місця та ролі публічно-приватного партнерства в економічній структурі сучасного суспільства і розробка сучасної концепції механізму публічно-приватного партнерства в Україні.

Досягнення зазначеної мети потребує вирішення наступних завдань:

- розглянути появу публічно-приватного партнерства як соціально-економічного явища;
- визначити теоретичні та методологічні аспекти взаємодії державного та приватного економічного сектору;
- розкрити сутність та економічний зміст категорії «публічно-приватне партнерство»;

Проверка документа

Информация:

Уникальность текста 100%

Очень высокая уникальность текста

OK

Отмена

Блокировка

Редактор текста

"Чистый" документ

[15:00:25] Поисковая система [bing] доступна

[15:04:08] Найдено: 0 страниц. Проверено без ошибок: 0

[15:04:08] Не найдено похожих документов

[15:04:08] Уникальность текста 100%

Очень высокая уникальность текста

Журнал

Плагитус готов к работе

Информация

ADVEGO Биржа контента №1

Регистрация

Вход

Новости Адвего

Черная Пятница в Адвего - скидки на PRO-аккаунты для заказчиков и исполнителей!

Сертификация Адвего для исполнителей / Возможность получить статус Гурзу

Заказчикам - настройка "Страны и регионы" в заказах. Обновление от 18.11.2020 - добавлены фильтры по регионам и городам

еще

Контент на заказ

Круглосуточная служба поддержки

• Контент-проектам

• SEO-специалистам

79278 символов

15:04

30.11.2020