

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему:

**ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА**

Студентки 2-го курсу заочної форми навчання
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»

освітньо-професійної програми
«Корпоративні фінанси»

Кулик Олени Ігорівни

Науковий керівник:

доктор економічних наук, професор
Заслужений економіст України

Рожко Олександр Дмитрович

Засвідчую, що в цій дипломній
роботі немає запозичень із праць
інших авторів без відповідних посилань

Студентка _____

Робота допущена до захисту в Екзаменаційній комісії рішенням кафедри
фінансів від «11» травня 2022 р., протокол № 12.

Завідувач кафедри фінансів,
доктор економічних наук, професор
Лютій Ігор Олексійович

Київ – 2022 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	5
1.1. Державно-приватне партнерство: сутність та принципи взаємодії.....	5
1.2. Еволюція розвитку державно-приватного партнерства у зарубіжних країнах та в Україні.....	10
1.3. Організаційно-правове забезпечення розвитку державно-приватного партнерства в Україні.....	17
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ У СФЕРІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ.....	22
2.1. Основні джерела фінансування проектів державно-приватного партнерства.....	22
2.2. Характеристика форм фінансування державної підтримки державно-приватного партнерства.....	29
2.3. Вплив ризиків фінансування проектів державно-приватного партнерства на їх реалізацію.....	36
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ.....	43
3.1. Форми міжнародної фінансової підтримки розвитку державно-приватного партнерства.....	43
3.2. Фінансові інструменти стимулювання розвитку державно-приватного партнерства в Україні.....	50
ВИСНОВКИ.....	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	62

ДОДАТКИ

ВСТУП

Актуальність даної роботи пов'язана з детальним дослідженням механізму взаємодії держави та бізнесу на засадах державно-приватного партнерства як ефективної форми залучення коштів на довгостроковій основі для реалізації проектів суспільної інфраструктури, що має позитивний вплив на розвиток економіки на якість життя населення України.

Державно-приватне партнерство стало переважною формою такої співпраці з кінця ХХ – початку ХХІ ст. Активізація розвитку співпраці держави й приватного бізнесу спостерігається у багатьох країнах упродовж останнього часу та відзначається певними особливостями.

На наш погляд, питання щодо джерел фінансування, потенційних ризиків та оцінювання ефективності реалізації проектів потребують постійної уваги з огляду на необхідність більш ефективного використання державних ресурсів та отримання додаткових переваг для бізнесу в процесі співпраці з державним сектором при реалізації проектів ДПП. Механізм ДПП є не тільки основою для залучення коштів на умовах, що є прийнятними та поширеними у зарубіжній практиці, але й дозволяє підвищити ефективність використання фінансових ресурсів, якість надання публічних послуг, сприяє ефективному розподілу ризиків між учасниками, обміну досвідом і розвитку співпраці між державним та приватним секторами.

Актуальність цієї теми та необхідність вдосконалення форм фінансової взаємодії учасників державно-приватного партнерства вплинули на вибір теми та визначили спрямованість плану кваліфікаційної магістерської роботи.

Питання фінансування проектів державно-приватного партнерства досліджували такі вітчизняні науковці, як М.Авксентьєв, Г.Аксьонова, О.Балюк, Н.Безбах, О.Головінов, А.Гриєнко, О.Длугопольський, Л.Дмитриченко, С.Єрмілов, В.Жук, С.Клименко, О.Ляхович, С.Науменкова, Я.Овсянникова, В.Павлов, О.Пильтяй, Л.Проданова, О.Самойліков, О.Солодовнік, О.Тофанюк, В.Узунов, М.Хохлов, а також зарубіжні вчені – Д.Делмон, Е.Габдулліна, Э. Йескомб, Ф.Бургер, М.Лимитовский, Р.Моро,

М.Пангеран, Ю.Туктаров та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи магістра є дослідити теоретичні аспекти функціонування державно-приватного партнерства в Україні та проаналізувати особливості фінансової взаємодії учасників у цій сфері.

Для досягнення мети дослідження було сформульовано такі завдання:

- розкрити сутність та базові принципи створення та функціонування державно -приватного партнерства;
- здійснити періодизацію розвитку та визначити основні сфери державно-приватного партнерства у зарубіжних країнах та в Україні;
- визначити джерела фінансування проектів державно-приватного партнерства;
- розкрити зміст основних форм державної підтримки державно-приватного партнерства;
- визначити основні види ризиків державно-приватного партнерства;
- розкрити форми міжнародної фінансової підтримки розвитку державно-приватного партнерства;
- охарактеризувати основні фінансові інструменти, які використовують для стимулювання розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

Об'єктом дослідження є процес фінансового забезпечення проектів державно-приватного партнерства в ринковій економіці .

Предметом дослідження є механізми фінансування проектів державно-приватного партнерства в Україні.

Методи дослідження . Для досягнення мети роботи та реалізації поставлених завдань використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження , зокрема:

- діалектичної та формальної логіки – в процесі дослідження змісту державно-приватного партнерства;
- аналізу та синтезу - при визначенні ризиків державно-приватного партнерства та фінансових інструментів, які використовують для

стимулювання розвитку державно-приватного партнерства в Україні;

- монографічний при висвітленні поглядів різних науковців на проблему, що досліджується;
- системний підхід - для характеристики становлення та розвитку державно-приватного партнерства в Україні ;
- групування, табличний та графічний для наочного представлення результатів дослідження;
- абстрактно-логічний при теоретичному узагальненні та формулюванні висновків.

Інформаційної базою дослідження є закони України, інші нормативно - правові документи, статистичні збірники, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених з державно-приватного партнерства : наукові статті, монографічні видання, матеріали конференцій та семінарів.

Практичне значення одержаних результатів полягає отриманні конкретних вмінь, спрямованих на самостійне вирішення поставлених завдань, логічно на основі фактичних і статистичних даних викладенні власних поглядів, сформулюванні обґрунтованих висновків і конкретних пропозицій щодо фінансування проектів на засадах державно-приватного партнерства.

Обсяг та структура роботи. Кваліфікаційна магістерська робота складається з трьох розділів, вступу, висновків та списку використаних джерел, що налічує 53 найменування. Робота викладена на 61 сторінці, містить 4 таблиці, 4 рисунки та 1 додаток.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1. Державно -приватне партнерство: сутність та принципи взаємодії

В сучасних умовах загострення економічної кризи та відсутності джерел довгострокового фінансування проектних рішень одним із найбільш перспективних інструментів вирішення проблем, пов'язаних із ефективною взаємодією держави і приватного сектора в різних галузях економіки є державно-приватне партнерство. Дослідження змісту та основних засад державно-приватного партнерства дозволить розкрити призначення та механізм його реалізації. В загальному розумінні термін «партнерство» має два основні значення [17,с. 15]:

– як похідне від терміна «партнер» (фр. Partenaire – учасник ; особа, що виступає разом з іншим; компаньйон , товариш у певній справі (розм.); таким чином , це визначення підкреслює взаємний зв'язок, співробітництво, спільну роботу суб'єктів відносин, спрямованих на виконання певного завдання;

– економічне визначення «партнерство» – добровільна співпраця двох або кількох фізичних чи юридичних осіб, фірм , корпорацій, регіональних, міжрегіональних, міждержавних організацій, що беруть участь у спільних справах, проектах, програмах [13 , с. 165].

Термін «державно-приватне партнерство» у більшості закордонних країн використовують для визначення існуючих форм співробітництва держави та інших господарюючих суб'єктів (табл.1.1). Критичний аналіз існуючих наукових поглядів свідчить про те, що визначення ДПП серед як вітчизняних , так зарубіжних вчених містить суттєві розбіжності [17 , с. 15]. Наприклад, С. Грищенко визначає партнерство державного і приватного секторів, як таку форму співпраці між державними органами влади та бізнесу , що має на меті забезпечити фінансування, будівництво , відновлення, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг [9, с. 42]. В даному контексті неможливо не погодитись з думкою І . В. Запатріної, що «ДПП являє

собою інституціональний і організаційний альянс державної влади й приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значимих проектів у широкому спектрі сфер діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання суспільних послуг у масштабах усієї країни або окремих територій» [5, с. 53]. Разом з тим, М. Б. Джеррард, голова створеної урядом Великобританії в цілях сприяння ДПП компанії Partnership, UK, зазначає, що: «Партнерства створюються і діють на кордоні державного і приватного секторів господарства, не будучи при цьому не націоналізованими, не приватизованими активами та послугами. Таким чином, політично вони являють собою третій шлях, за допомогою якого уряд може надати населенню деякі послуги» [11, с. 15]. Зауваження щодо доцільності закріплення за таким партнерством статусу державно-приватного, в свій час висловив Г. Л. Знаменський [12, с. 176].

Таблиця 1.1

Порівняння визначень державно-приватного партнерства за різними авторами

Автор	Визначення ДПП
Акітої Б., Хеммінг Р., Шварц Г.	«...домовленості, у рамках яких приватний сектор надає активи і послуги інфраструктури, які традиційно надаються органами державного управління»
Самуельсон П.	«...це взаємовідносини між державним і приватним секторами, що встановлюються з метою розподілу ризиків і вигід від здійснення якого-небудь підприємницького проекту»
Сильвестров С.М	«...складний комплекс договірних взаємовідносин між внутрішніми і зовнішніми інвесторами, позичальниками, замовниками, постачальниками, регулювальними органами влади різного рівня»
Брайловський І. А.	«... це своєрідний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значимих проектів»
Федоров Є. О.	«Державно-приватне партнерство — найважливіший і універсальний механізм розвитку економіки, значення якого щороку зростає і який уже приносить суспільству необхідний соціально-економічний ефект»

Джерело: складено автором на основі [30]

Законодавче закріплення сутності та правового навантаження поняття державно-приватного партнерства визначається Законом України «Про державно-приватне партнерство в Україні» № 2404-VI від 1 липня 2010 року, який встановлює правові, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні, врегульовує відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням та припиненням договорів, що укладаються в рамках державно-приватного партнерства, встановлює гарантії додержання прав та законних інтересів сторін цих договорів [6]. Так, відповідно до вищезгаданого Закону під державно-приватним партнерством прийнято розуміти співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом України «Про державно-приватне партнерство в Україні» та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним спеціальним законодавством. [6]. Теоретично, така форма співробітництва є системою відносин між державними та приватним партнерами, у ході реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі.

Більше того у вищезгаданому Законі визначено ознаки державно-приватного партнерства, до яких належать такі, як:

- надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта державно-приватного партнерства з подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією), за умови прийняття та виконання приватним партнером інвестиційних зобов'язань відповідно до договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства;

- довготривалість відносин (від 5 до 50 років);
- передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;
 - внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством [6].

На нашу думку, важливо додати ще кілька ознак, виокремлених такими вченими як І.П.Дубок, В.Г.Варнавський, А.В.Клименко, які відрізняють проекти в рамках державно-приватного партнерства від інших форм відносин держави і приватного бізнесу [6]: реалізація проектів, які мають важливе суспільне значення; реалізація проекту на конкурентній основі, коли для відбору приватного партнера проводиться конкурс; розподіл відповідальності між державним та приватним партнерами, коли державний партнер зосереджує увагу на визначенні цілей, якості послуг, ціновій політиці, моніторингу виконання проектів, тобто виконує регулюючу та координуючу функцію, а приватний безпосередньо реалізує проект. Проаналізувавши наведені вище поняття та положення сутності державно-приватного партнерства, ми пропонуємо розуміти останнє як урегульоване нормами права довготривале співробітництво, переважно на конкурсно-договірній основі, органів державної адміністрації та приватних суб'єктів господарської діяльності, спрямоване на реалізацію проектів, що мають важливе суспільне значення.

Слід звернути увагу на зауваження С.В.Науменкової та Є.О.Тіщенко щодо необхідності «відрізнити державно-приватне партнерство (ДПП) від економічного партнерства, ознаками якого також є софінансування, розподіл ризиків між партнерами, часові обмеження та договірна форма відносин. Але порівняно з економічним партнерством, державно-приватне партнерство має притаманну саме відносинам ДПП ознаку – предмет партнерства [2, С.6-7]. Предметом державно-приватного партнерства є державна або комунальна власність, окремі ринкові публічні послуги (державні та муніципальні послуги), послуги бюджетних установ, надання яких визначає соціальну спрямованість проекту. Сферами застосування ДПП відповідно до

законодавства України є: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування (крім таких, що здійснюються на умовах угод про розподіл продукції); виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво та /або експлуатація автострад, доріг, залізниць, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; поводження з відходами, крім збирання та перевезення; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю; надання соціальних послуг, управління соціальною установою, закладом; надання освітніх послуг та послуг у сфері охорони здоров'я та ін.

Найважливішою особливістю ДПП, що відрізняє його від інших форм взаємодії держави і бізнесу, є функціонування в умовах змішаної економіки, що базується на взаємодії державної та приватної форми власності, формуючи специфіку відносин привласнення. Таке партнерство забезпечує вибір найбільш ефективних шляхів використання як державної, так і приватної власності, оскільки відбувається їх трансформація. У результаті створюється комбінована форма власності, що забезпечує синергетичний ефект та залучення бізнесу в усі стадії реалізації проекту [4]. Так, основними перевагами участі держави у проектах державно-приватного партнерства є: скорочення витрат, пов'язаних з наданням державою суспільно-необхідних послуг; активізація інвестиційної діяльності та прискорення реалізації великих капіталомістких інвестиційних проектів, які держава самостійно навряд чи реалізувала б у найближчій перспективі; сприяння ефективному управлінню об'єктами державної власності; економія фінансових ресурсів; отримання можливості успішно використовувати досвід та професіоналізм приватного партнера при збереженні державної власності та контролю над активами; сприяння розвитку новаторських форм проектного фінансування; оптимізація розподілу ризиків; підвищення ефективності державної інфраструктури; стимулювання підприємницького мислення та сприяння упровадженню

передових методів управління в органах влади ; забезпечення діалогу між владою та бізнесом на засадах партнерства [5].

Основними перевагами участі у проектах державно-приватного партнерства для приватного капіталу можна виокремити наступні: залучення до реалізації проекту бюджетних коштів; можливість доступу до раніше закритих сфер економіки (транспортна інфраструктура, житлово-комунальне господарства та інші); розширення можливостей для отримання кредитів під проект від вітчизняних та зарубіжних фінансово -кредитних установ під державні гарантії; через участь у проектах відбувається значне полегшення роботи з органами влади стосовно отримання ліцензій та іншої дозвільної документації; підвищення статусу проекту через участь у ньому держави; створення позитивного суспільного іміджу приватного партнера [5]. Проте варто мати на увазі, що обидві сторони державно-приватного партнерства зможуть скористатися вищезазначеними перевагами лише у тому разі, якщо відносини між державою та бізнесом будуть формуватися на основі взаємної відповідальності для забезпечення гармонізації їх інтересів у напрямку підвищення соціальних стандартів, рівня та якості життя людей . Система даного виду взаємодії держави та приватного секторів має містити достатню кількість форм реалізації , зважаючи на її доволі широку сферу застосування . У світовій практиці класифікації моделей державно-приватного партнерства прийнято виокремлювати наступні форми здійсненнях: контракти як адміністративний договір; оренда, яка залежно від визначених договором умов може передбачати викуп державного чи муніципального майна; концесія; угоди про розподіл продукції; договори про спільну діяльність [13, с . 37-38]. Як стверджує О. Сімсон, у практиці західних країн використання державно-приватного партнерства суттєво розширилося і стало своєрідною альтернативою приватизації важливих об'єктів у галузях електроенергетики, транспорту, комунального господарства, охорони здоров'я, освіти й національної безпеки .

Підсумовуючи усе вищезазначене, можемо зробити висновок, що

державно-приватне партнерство являє собою своєрідну систему відносин держави та бізнесу, яка широко використовується як інструмент національного, міжнародного, регіонального, міського, муніципального, економічного і соціального розвитку для реалізації суспільно значущих проектів. Проаналізувавши наведені вище поняття та положення сутності державно-приватного партнерства, ми пропонуємо розуміти останнє як урегульоване нормами права довготривале співробітництво, переважно на конкурсно-договірній основі, органів державної адміністрації та приватних суб'єктів господарської діяльності, спрямоване на реалізацію проектів, що мають важливе суспільне значення.

1.2. Еволюція розвитку державно-приватного партнерства у зарубіжних країнах та в Україні

Існує точка зору, що першою формою державно-приватного партнерства, яку можна класифікувати як протоформу ДПП, був відкуп – передача державою приватній особі на певний період і на певних умовах права стягувати податкові та інші збори й платежі. У рамках відкупної системи держава на основі повернення передавала виключне право на одержання доходів від якої-небудь діяльності, або користування чим-небудь приватній особі чи приватній компанії. Найбільшу значимість відкупи здобували в сфері збору податків у силу слабкості системи державного управління, нерозвиненості фіскальної системи, відсутності у держави точної інформації про платників податків і значимості такої діяльності для наповнення державного бюджету. Можна говорити про те, що застосування державою відкупної системи у фіскальній галузі було вимушеним заходом. Відкупник на підставі документально оформленої домовленості з органами влади вносив у скарбницю певну (паушальну) суму або до збору податків з довіреної йому території, згодом компенсуючи її, або після, залишаючи собі обумовлену частину зібраної суми [2, с. 23-25].

Початок виникнення відкупів відноситься до VI ст. до н.е. Так, у Персії

при Імперії Ахеменидів (559-330 рр. до н.е.) повноваження по збору податку з майна в сатрапії (провінції) Вавілонії були передано двом банкірським домам, які одержували винагороду за свою роботу. Відкупи можна зустріти в історії давнього Єгипту (з VI ст. до нашої ери). На території Давньої Греції, в Афінах, розвинена система відкупів зустрічається вже в VI ст. до нашої ери. У цьому місті-державі всі непрямі податки, в тому числі митні платежі, віддавалися на відкуп. Таким же чином використовувалися й інші види державної власності, зокрема земля й рудники [3].

У середні віки відкупи були поширені у Франції (з XIII ст.), у Голландії, Іспанії, Англії. Відкупи стали одним з найважливіших джерел первісного накопичення капіталу. З розвитком капіталізму відкупи збереглися у своєрідних формах в Італії (XX ст.) у вигляді стягнення деяких податків приватними банками, ощадкасами. У США наприкінці XIX – на початку XX ст. існували форми відкупів при стягненні податкових недоїмок. На території сучасної України відкупи були введені наприкінці XV – на початку XVI ст. Найбільшого розвитку тут одержали митні, соляні, винні відкупи. Останні були введені в XVI ст. і набули ваги в XVIII – XIX ст., коли дохід казни від питного податку становив понад 40% суми всіх податків держбюджету [8, с. 44-45]. Основними недоліками відкупної системи були: непрозорість діяльності відкупників, слабкі можливості їх контролю й корупційний характер видачі відкупів. Доходи від винних відкупів займали значну частку в податкових надходженнях бюджету (у деякі періоди – майже 50%), тому відмовитися від них, незважаючи на критику відкупної системи з боку освіченої частини населення, було неможливо. У 1863 р. винні відкупи були скасовані і замінені акцизом [1, с. 32].

Поява відкупів була обумовлена слабкістю тодішнього інституту держави, недорозвиненістю фінансової системи. Часто забувають, наскільки пізньою, навіть в історії західних держав, була поява фінансів, системи щорічних парламентських бюджетних слухань, які забезпечили великий ступінь координації та контролю державного фінансування.

Ще однією формою взаємодії державного і приватного секторів стала концесія, яка до сьогодні залишається однією з провідних моделей ДПП. Концесії з'явилися в XVII ст. в Англії, США, Франції. В основі концесії – перепоступка прав на окремі види господарської діяльності недержавним іноземним або вітчизняним компаніям на певних умовах [8].

Початок феодального періоду концесійних відносин збігається з початком раннього Середньовіччя. Феодальний період тривав до часу відкриття Америки. Даний період відзначається наданням землі імператорами й королями у європейських країнах. Недарма англійський юрист лорд Коук у 1660 р. стверджував, що «великі англійські маєтки — це ніщо інше як концесії від Корони». Другий період відомий діяльністю таких привілейованих компаній, як The East India company, The Hudson's Bay company тощо, які, володіючи урядовими повноваженнями, управляли колоніальними територіями. Третій період збігається з ерою сучасної індустрії, і в ньому концесія в основному має форму привілею. Закріплюючись на договірній основі, спочатку концесії містили приховані або напівприховані привілеї у вигляді повноважень. Потім концесії набувають відкритого характеру у вигляді договору, з якого поступово зникають привілеї [8].

Концесії мають не тільки економічний, але й політичний сенс, коли державна територія у встановленому міждержавними актами порядку може передаватися в концесію. Перша концесія з освоєння корисних копалин була надана в Іспанії в 1256 р. Перша концесія з видобутку нафти в медичних цілях була надана в Італії, у районі Міано де Медізано в 1400 р. У Франції з XVI ст. державна влада намагалася використовувати приватних підприємців, щоб розбудувати за їх рахунок, але під своїм контролем, економічну діяльність, яка забезпечувала комунальне обслуговування громадян або економіку в цілому. Так, перша концесія у Франції була надана Адаму де Крапонну в 1554 р. для будівництва каналу [1].

Таким чином, історично концесії виникли як узаконена форма договірних відносин держави (в особі урядових або муніципальних органів) і приватних

інвесторів з метою стимулювання залучення й вкладення їх капіталу у розвиток національної економіки. При цьому, як правило, таким недержавним інвесторам надавалося на строковій і поворотній основі право користування державною і муніципальною власністю (включаючи природні ресурси), а також право на здійснення монополізованих державою видів діяльності.

Концесійні договори в їх сучасному значенні вперше одержали поширення в континентальній Європі ще на початку ХІХ ст. і застосовувалися спочатку у Франції, потім у Німеччині, Італії та інших західноєвропейських країнах переважно в сфері міського і комунального господарства, а також стосовно до різних об'єктів монопольної державної власності. Концесії як договірні форми залучення приватних інвестицій у національну економіку і зараз широко використовуються багатьма державами, які адаптують такого роду угоди до своїх конкретних потреб і потреб національної економіки.

У ХVІ-ХVІІІ ст. концесії оформлялася особливим документом, який видавався державою, – дозволом на володіння державною власністю, який був одностороннім власним актом держави. З ХІХ століття концесія оформляється договором, двосторонньою угодою. Особливе значення концесії набули з середини ХІХ століття у сфері будівництва й реконструкції транспортної інфраструктури, а також експлуатації природних ресурсів. Широко використовувалися вони у Франції, Австралії, Росії.

Подальшого розвитку державно-приватна взаємодія набуває в 1960-ті роки ХХ ст. у США в рамках проектів з розвитку міської інфраструктури за участю приватних інвесторів (urban development projects). Адміністрація міста відповідно до плану міської забудови пропонувала для розробки ділянки землі, занедбані промислові об'єкти. На ділянці приватний партнер, використовуючи власні кошти, зводив об'єкти нерухомості та інфраструктурні об'єкти. Якщо цілі спільного проекту були досягнуті, то держава звичайно «виходила з гри», залишаючи бізнес приватнику. Надалі державно-приватне партнерство (ДПП) стало практикуватися в США як один з методів державних закупівель в інфраструктурній сфері.

У Великобританії ДПП набуло розвитку в 1992 році у формі «Приватної фінансової ініціативи» (ПФІ, Private Finance Initiative). У рамках ПФІ були розроблені стандартизовані процедури і методи взаємодії з приватними інвесторами. Особливістю ПФІ стала передача приватній компанії, обраній в результаті конкурсу, прав на виконання функцій, що охоплюють увесь життєвий цикл об'єкта нерухомості: планування, фінансування, будівництво, обслуговування, експлуатація [14, с. 67-68].

Незалежність місцевої влади у Франції означає, що національний уряд не може вимагати оцінювання якості роботи. У країні функціонує 77 комітетів управління, до складу яких входять зацікавлені непрофесійні особи. Комітети вносять пропозиції щодо подальшого розвитку нормативно-правової бази. На сьогодні у Франції впроваджується 50 проектів на суму 8 млрд євро та 23 на суму 1,5 млрд євро. Однією з особливостей партнерства у Франції є утримання балансу між великими державними і малими проектами, котрі впроваджує місцева влада. Основною сферою впровадження ДПП є концесії на спорудження автомагістралей та на водопостачання [7].

Отже, ДПП набуло поширення у більшості країн світу, де його розглядають як один з основних інструментів розвитку економіки. Партнерство дає змогу державі та приватному сектору за рахунок об'єднання фінансових, управлінських, технологічних ресурсів отримувати взаємну вигоду, поєднуючи розв'язання суспільно значущих завдань соціально-економічного розвитку країни з досягненням інтересів бізнесу і громади [8].

З середини 90-х років почалася активна експансія філософії та інструментів ДПП у нові сфери господарювання (дослідження й розробки, освіта, спорт), і в практику країн, раніше не охоплених цим процесом (Латинська Америка, африканські країни, країни східної Європи) [3].

Термін державно-приватного партнерства офіційно не визначений у Європейському Союзі, воно загалом означає співпрацю між державною владою та бізнесом для забезпечення фінансування, будівництва, реконструкції, управління, обслуговування інфраструктури або надання

послуги. ДПП вважається надзвичайно динамічним, і особливості більшості угод вказують на певні обставини, багато окремих компонентів, які використовуються для формування та структурування конкретних партнерств [9], що використовуються у різних підходах до цих угод.

Наклавши жорсткі бюджетні обмеження на держави -учасників, Маастрихтський договір, підписаний 7 лютого 1992 року, непрямим чином, безумовно, сприяв формуванню державно -приватного партнерства. Виконання вимог щодо зменшення дефіциту державного бюджету призвело до зменшення державних витрат , які до цього часу були спрямовані на побудову деяких великих змін та громадських об'єктів . Враховуючи що інших джерел для здійснення публічних послуг не було, і будь-яка затримка у розвитку була помітною, країни-члени звернулися до приватного сектора, щоб отримати всі відповідні активи.

Європейська комісія визначає ДПП як партнерство між державними органами та сукупністю компаній, що займаються питаннями фінансування, будівництва, реконструкції , управління або обслуговування інфраструктури або надання деяких послуг.

У Європейському Союзі Європейська Комісія та Європейський Суд , як правило, включають в термін державно-приватного партнерства будь-яку співпрацю між державними та приватними суб'єктами та юридичні категорії, для яких це партнерство застосовується, тобто, державними закупі та концесії. Якщо перші виграють від конкретного юридичного режиму, передбаченого законом про вторинні конкуренції, то концесії діють за положенням Договору про інституціоналізацію Європейського Співтовариства щодо внутрішнього ринку та судової практики Європейського суду. Шляхи інституціоналізації ДПП або представлені контрактом, у якому відносини між державним партнером та громадськістю є чисто договірними або створюючи нову господарську одиницю, яка контролюється як публічними, так і приватними партнерами.

В Європі відомо, що використання ДПП може сприяти створенню

європейських транспортних мереж, що мало затримку, частково тому, що інвестицій було недостатньо. Відповідно до ініціативи економічного зростання, Рада Європи затвердила ряд заходів щодо збільшення інвестицій для розвитку інфраструктури транс'європейської мережі, а також у напрямку інноваційних досліджень та розробок, а також створення контрактів з ДПП. У цілому держави-члени Європейського Союзу дуже зацікавлені у державно-приватному партнерстві як про можливості економічного розвитку, але застосовують його різним чином і в різних галузях .

Проблема створення нових можливостей для розвитку бізнесу із застосуванням механізмів ДПП набуває у нашій країні все більшої актуальності. В Україні створено правові засади для розвитку державно-приватного партнерства : починаючи з 1999 р. діють закони про концесії, про угоди про розподіл продукції, про державно-приватне партнерство та інші закони, якими врегульовується діяльність за напрямками ДПП. Особливого поширення практика державно-приватного партнерства отримала в останні два-три роки, коли під впливом розповсюдження принципів корпоративної соціальної відповідальності між представниками великих українських корпорацій, таких, наприклад, як ДТЕК, Метінвест , укладаються договори з органами місцевого самоврядування про спільну реалізацію проектів щодо відновлення соціальної і комунальної інфраструктури міст і населених пунктів присутності компаній. Важливо при цьому, що не тільки бізнес демонструє зацікавленість у реалізації таких проектів , але і місцева влада отримує можливість відродження територій і збереження потенціалу їх розвитку.

Аналіз практики здійснення державно-приватного партнерства в Україні порівняно з досвідом розвинених країн світу дає підстави для висновку про те, що в Україні є низка перешкод на шляху реалізації ДПП. За відсутності державних гарантій через політичну нестабільність у країні найголовнішою проблемою є значний ризик інвестування, перш за все, у капіталомісткі об'єкти. За цих умов бізнесу стають цікавими тільки короткочасні і найбільш прибуткові проекти, реалізація яких здійснюється у тому числі за

міжнародними зобов'язаннями країни.

Враховуючи досвід розвитку державно-приватного партнерства у розвинених країнах світу, для України ключовими завданнями стає усунення бюрократичних перешкод на шляху реалізації ДПП, розробка механізму доступності та привабливості ДПП на муніципальному рівні, забезпечення прозорості та державного доступу до конкурсів і тендерів на реалізацію проектів ДПП, створення центру розвитку ДПП на державному рівні у вигляді особливої інституції, яка б здійснювала координацію дій щодо розвитку різних форм і напрямів державно-приватного партнерства, акумулювала, аналізувала і розповсюджувала досвід реалізації проектів ДПП на місцях та в національних масштабах.

1.3. Організаційно-правове забезпечення розвитку державно-приватного партнерства в Україні

В Україні активно формуються правові засади для розвитку окремих форм ДПП. Законодавчу базу розвитку ДПП становлять : Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, закони України, такі як:

– «Про державно -приватне партнерство» від 01.07.2010 р . №2404-VI, який визначає правові, економічні й організаційні засади взаємодії держави та приватних партнерів , регулює відносини щодо підготовки, виконання і розірвання договорів, які підписуються в рамках ДПП, а також установлює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів;

– «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р . №1039-XIV (зі змінами), який регулює відносини , що виникають у процесі укладення, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції щодо пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони;

– «Про концесії» від 16.07.1999 р., який діє в редакції від 08.07.2011 р., визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного

й комунального майна з метою підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах);

– «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р., який діє в редакції від 15.01.2009 р. № 891-VI, визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії;

– «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010р. №2624-VI, яким передбачено спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора.

Крім законів України, окремі питання розвитку ДПП регулюють постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України, положення та накази центральних органів виконавчої влади, рішення місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ДПП.

Також в Україні прийнято низку нормативних документів щодо методик і процедур, пов'язаних із реалізацією ДПП. Згідно з цими документами ще на етапі до підписання угоди про ДПП приватний партнер має пройти складні процедури узгоджень. Водночас він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Відповідно до затвердженого порядку, спочатку необхідно підписати контракт про ДПП і розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ДПП. Дорожня карта нормативних процедур зазначена у Додатку 1.

Таким чином, нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні – дуже складна, багаторівнева й бюрократизована. В умовах високого рівня корупції це зумовлює ризики для ефективного використання цього механізму з метою активізації інвестиційної діяльності. Можна

стверджувати, що це один із чинників відсутності реальних проектів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів.

Згідно із нормативними вимогами, проекти ДПП повинні забезпечити вищу ефективність діяльності, ніж у разі її здійснення лише державним партнером, мати довготривалий характер (від 5 до 50 років), передбачати фінансування (або співфінансування) проекту з боку приватного партнера, розподіл відповідальності та ризиків між приватним і державним партнерами у процесі здійснення ДПП.

15 лютого 2022 року Верховна Рада України прийняла в другому читанні законопроект № 5090 “Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо врегулювання бюджетних відносин під час реалізації договорів, укладених в рамках державно-приватного партнерства, у тому числі концесійних договорів”.

Нагадаємо, що метою законопроекту є запуск повноцінного функціонування механізму державно-приватного партнерства (концесії) шляхом забезпечення практичного застосування норм Законів України «Про державно-приватне партнерство» та «Про концесію» та надання приватним партнерам (концесіонерам) гарантій у виконанні державою своїх зобов'язань у сфері ДПП, зокрема, в частині надання державної підтримки здійснення ДПП.

З прийняттям законопроекту № 5090 запроваджується ефективний механізм державного фінансування довгострокових зобов'язань за проектами ДПП (концесії), відтепер державна підтримка приватному партнеру є гарантованою, передбачуваною та пріоритетною, що є позитивним сигналом для ринку та потенційних інвесторів.

Впевнені, що прийняття законопроекту № 5090 сприятиме зростанню обсягу залучених інвестицій на умовах ДПП (концесії) для модернізації і створення нової інфраструктури та надання якісних суспільно значущих послуг.

Такий підхід до розуміння ДПП загалом відповідає загально визнаним вимогам до таких проектів, зокрема принципам, сформульованим

Європейською Комісією [16]. Слід зазначити, що в різних країнах існує достатньо широкий спектр форм співпраці в рамках ДПП. У деяких країнах поняття ДПП співвідноситься виключно з концесією, в інших – передбачає будь-яку форму аутсорсингу та спільних підприємств, створених державним та приватним секторами.

Однак на практиці часто застосовується вузький підхід, коли ДПП розглядається як рівноправне взаємовигідне співробітництво між державою і приватним бізнесом у процесі облаштування інфраструктури й надання публічних послуг за умови розподілу ризиків і відповідальності.

У більшості країн, які мають позитивний досвід реалізації проектів на умовах ДПП, вагома ознака державно-приватного партнерства – зазначений механізм застосовується з метою реалізації масштабних національних або міжнародних суспільно значущих проектів. Світовий досвід переконує, що взаємодія держави з приватним бізнесом має найбільший ефект передусім в інфраструктурних галузях, де історично склалися передумови, потреба та можливість для такої співпраці під час реалізації масштабних соціально-економічних завдань.

Водночас до визначальних ознак ДПП традиційно відносять виключно конкурентний спосіб вибору приватного партнера. Успіх реалізації проекту у формі державно-приватного партнерства напряму залежить від прозорості проведеного конкурсу, оскільки тільки такий спосіб забезпечує вибір найбільш економічно вигідного проекту і надійного партнера.

Як зазначено в аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень [15], наразі в Україні існує низка суперечностей в інституційному забезпеченні ДПП, що до недавнього часу здійснювали одночасно Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (з вересня 2019 р. - Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України) і Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності, ДПП та управління національними проектами, бере

участь в укладенні та виконанні договорів концесії, інших договорів, забезпечує розробку та реалізацію проектів ДПП. Водночас інші центральні органи виконавчої влади беруть участь у реалізації політики ДПП у відповідних сферах. Місцеві органи влади формують і забезпечують реалізацію політики розвитку ДПП на належному рівні управління. Ця ситуація породжує дублювання функцій і виникнення суперечностей між органами влади.

Суттєва перешкода для практичного запуску інвестиційних проектів на засадах ДПП, особливо на регіональному й місцевому рівнях, – брак кадрового забезпечення з належним рівнем методологічної та методичної підготовки. Діяльність працівників структурних підрозділів, які відповідають за сферу інвестиційної діяльності, спрямована насамперед на перерозподіл бюджетних коштів, виокремлених на інвестиційну діяльність, а не на створення сприятливих умов для залучення приватного капіталу в реальний сектор економіки.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ У СФЕРІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

2.1. Основні джерела фінансування проектів державно - приватного партнерства

Фінансування проектів державно-приватного партнерства - це складний та ризикований процес для якого необхідно глибоко та ефективного аналізувати та оцінювати проект. Тому окремі питання потребують подальшого дослідження, а саме щодо визначення та розширення джерел фінансування та підвищення ефективності використання фінансових ресурсів в процесі реалізації проектів державно-приватного партнерства, запровадження нових фінансових інструментів фінансування та управління ризиками в процесі взаємодії публічного та приватного учасників.

Реалізація проектів державно-приватного партнерства може здійснюватися з використанням різних джерел фінансування, характеризуватися різним співвідношенням власного та залученого капіталу, що залежить від попереднього узгодження інтересів публічного партнера, а також акціонерів, позичальників та інших економічних суб'єктів. В умовах фінансової кризи, обмеженого обсягу фінансових ресурсів, здорожчання вартості фінансування, процедура залучення та отримання необхідних фінансових ресурсів для реалізації великих інфраструктурних проектів, таких як ДПП, значно ускладнюється.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2022 на умовах ДПП укладено 193 договори (рис.2.1), з яких реалізується 31 договір (22 – концесійних договорів, 5 - договорів про спільну діяльність, 4 - інші договори), 162 договорів не реалізується (119 – не виконується, 43 - розірвані / закінчився термін дії).

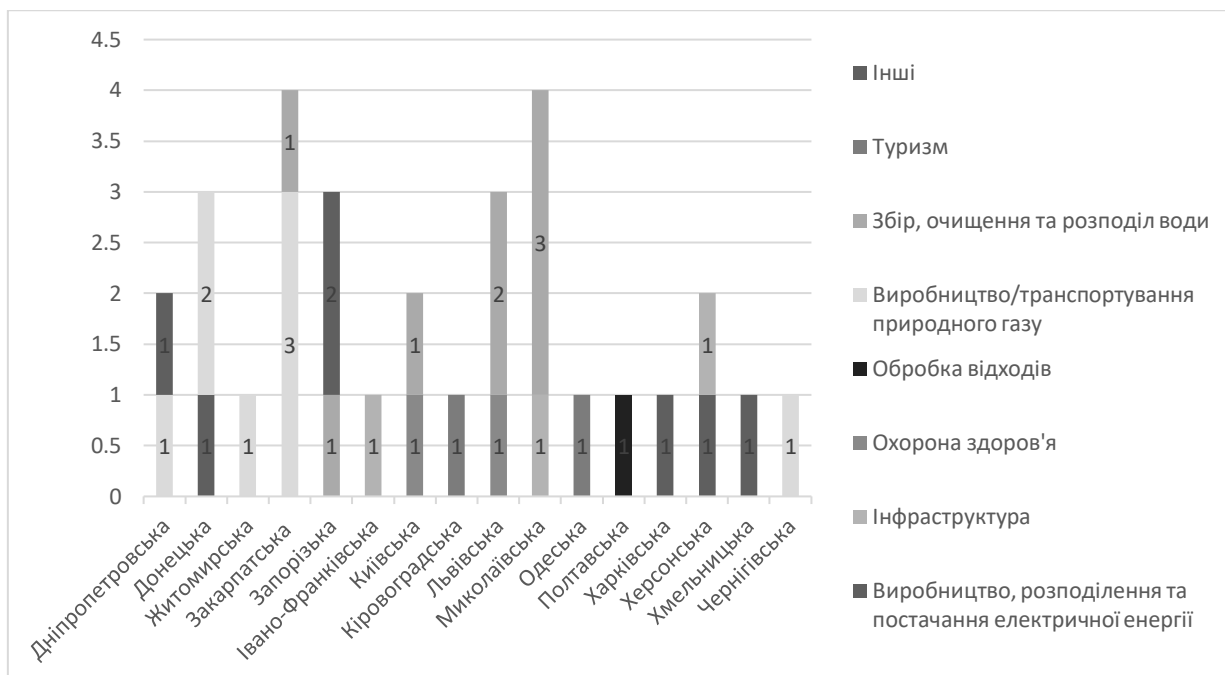


Рис. 2.1 Договори, укладені на засадах ДПП, які реалізуються станом на 01.01.2022

Джерело: складено автором на основі [16]

В сучасних умовах для мобілізації коштів з метою реалізації проектів ДПП використовують різні фінансові інструменти, що безпосередньо залежить від розвиненості фінансового ринку країни. В розвинених країнах найбільш популярними інструментами фінансування проектів ДПП є акціонерний капітал та банківські кредити. Також використовують облігації, корпоративні кредити та мезоненне фінансування капітальні інвестиції. У свою чергу, країни з перехідною економікою найчастіше використовують акціонерний капітал та позики МФО, іноді банківські кредити та гарантії, і досить рідко – облігації й мезонінний капітал. Адже в цих країнах мобілізація коштів приватного сектора є одним з ключових завдань для реалізації проектів ДПП, особливо при довгостроковому фінансуванні і у посткризовий період. Це обумовлюється слабким економічним розвитком країн, високою вартістю фінансових ресурсів та високою ризикованістю проекту через нестабільність в країнах.

Таким чином найпоширенішою формою залучення інвестицій для реалізації проектів ДПП є боргове фінансування завдяки доступності та

гнучким умовам отримання коштів. Однак слід відмітити, що останнім часом актуальності набувають державне фінансування та гранти у зв'язку із складнощами на фінансовому ринку.

Неліквідність банківського кредитування, основного джерела фінансування ДПП в глобальному масштабі, призвели до помітного збільшення вартості боргового фінансування. Відтак, структурні недоліки в банківському секторі викликали зростаючу невідповідність між кількістю і строком готівкового капіталу, а отже, й попит на довгострокове фінансування. В результаті частка позикових коштів у загальному обсязі фінансування проектів ДПП зменшилась, а роль міжнародних фінансових організацій (МФО) зросла (рис. 2.2).

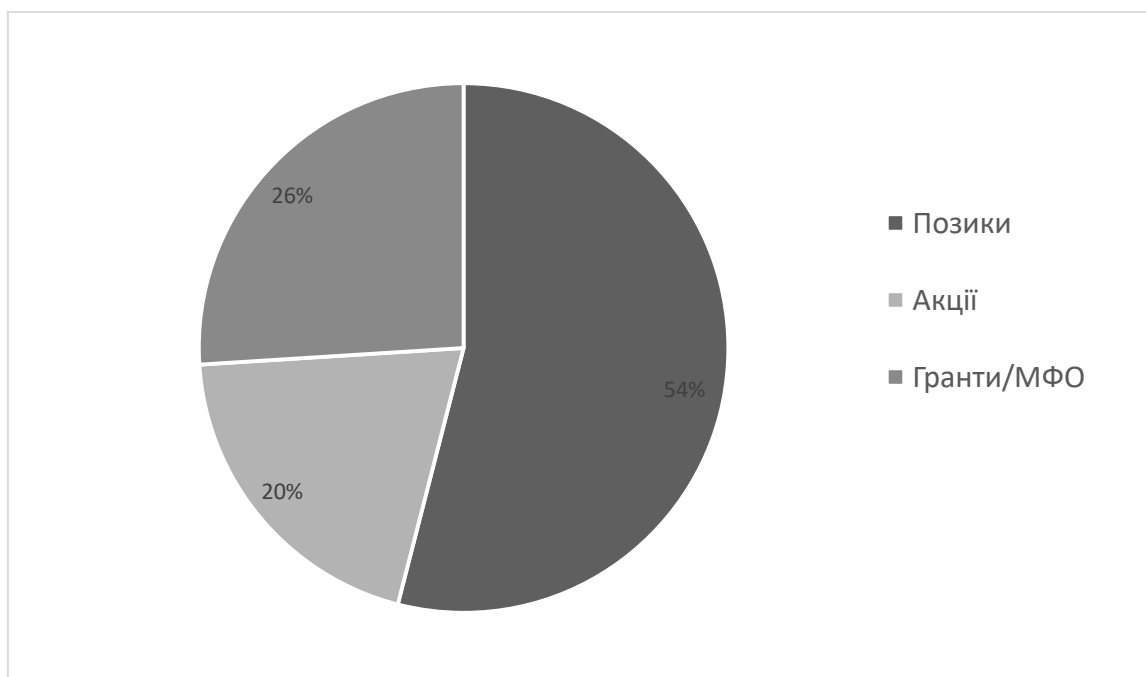


Рис. 2.2 Обсяги інвестицій в проекти державно-приватного партнерства за джерелами фінансування у 2020 р.

Джерело : побудовано автором за даними [9]

В Україні запровадили нормативні-правові акти про державно-приватне партнерство від 1 липня 2010 р. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [45]. Зрозуміло, що Україна знаходиться в окремій групі, так звана «особлива група». На сьогодні представником державно-приватного партнерства є Міністерство економічного розвитку і торгівлі в Україні.

Проекти реалізуються в наступних сферах господарської діяльності: збір, очищення та розподілення води (8 договорів, що становить 25,8 % від загальної кількості); виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу (8 договорів, що становить 25,8 % від загальної кількості); будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури (3 договори, що становить 9,7 % від загальної кількості); виробництво, розподілення та постачання електричної енергії (3 договори, що становить 9,7 % від загальної кількості); охорона здоров'я (2 договори, що становить 6,5 % від загальної кількості); туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт (2 договори, що становить 6,4 % від загальної кількості); оброблення відходів (1 договір, що становить 3,2 % від загальної кількості); інші (4 договори, що становить 12,9 % від загальної кількості).

Прикладами невдалих проєктів ДПП є проєкт концесії на будівництво і експлуатацію автомобільної дороги загального користування державного значення «Львів – Краковець». Його було укладено 23.12.1999 р. з концерном «Трансмагістраль», проте не було розпочато за недостатністю державного фінансування, відсутності власних ресурсів у концесіонера та недоступності кредитів. У 2015 р. оголошено повторний концесійний конкурс, проте заявки обох претендентів (українського консорціуму «Концесійні транспортні магістралі» та французької Bouygues) було відхилено, оскільки вони були не в змозі забезпечити фінансування робіт із будівництва об'єкту концесії ні за рахунок власних, ні за рахунок залучених коштів. Наразі втретє Міністерство інфраструктури України розробило проєкт концесійної дороги М -10 «Львів – Краковець» за підтримки Світового банку, яка планується платною та є частиною другого етапу проєкту GO Highway (транснаціональний транспортний коридор), який передбачає автобан від Краковця до Одеси. Основні причини невдачі цього проєкту ДПП такі: – попереднє обстеження та оцінюванн об'єкту концесії роблять, як правило, іноземні компанії з високим

рівнем міжнародної репутації, які обираються грантодавцем (ЕБРР, МБРР). Однак їх методологія оцінювання та попереднього проектування об'єкту концесії є гармонічною для економіко- правової системи розвинутих країн, але абсолютно не враховує специфіку перехідної економіки з її недосконалою правовою системою. Наприклад, у економічні розрахунки закладається прогнозна економічно обґрунтована користування дорогою, яка виступає об'єктом концесії. Цей приклад дозволяє виділити принципово новий негативний наслідок концесії – антисоціальний економічний ефект, антисоціальність якого обумовлює те, що середній рівень доходів населення не дозволяє йому користуватися новими дорогами та прогнозна вартість проїзду по ним стає неприйнятною для суспільства; – по-друге, одним з показників оцінювання придатності об'єкта інфраструктури стати об'єктом концесії є ступінь його потенційно можливого завантаження. Але всі об'єкти, які пропонує українська держава для концесії, мають погане значення за цим показником. Це призводить до значної тривалості окупності інвестицій приватного партнера: можливий термін окупності перевищує традиційні 25-30 років, інколи сягаючи 50 років. Така тривалість окупності фактично унеможливорює концесію внаслідок економічної недоцільності з боку приватного партнера інвестора.

Переможець конкурсу часто заздалегідь визначений. Наприклад у 2011 р. переможець конкурсу, енергохолдінг ДТЕК, який підконтрольний Р.Л. Ахметову, був прийнятий в один день з прийняттям новим законом «Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, які перебувають у державній власності» [52]. Закон прийняли під конкретне підприємство, отже, це пояснює, що переможець заздалегідь був визначений.

Але, все ж таки, є позитивні зрушення у розвитку ДПП. Наприклад, наступні проекти: біопаливне опалення у місті Малин, виробництво теплової енергії у місті Остер, розвиток рекреаційної зони гідропарку у місті Києві та концесія спеціалізованого морського порту «Херсон».

Об'єктом концесії є активи ДП “Херсонський Морський Торговельний Порт”. Проект концесії готувався командою Міністерства інфраструктури та проектним офісом SPIL№, за підтримки міжнародних фінансових організацій.

До підготовки проекту були залучені Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (EBRD) та Міжнародна фінансова корпорація (IFC). Наприкінці 2017 року відбулось підписання меморандуму про співпрацю між Міністерством інфраструктури України та IFC, а також угоди між ДП «АМПУ» та EBRD щодо подальшої підготовки техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) пілотних проектів концесії портів “Ольвія” та “Херсон”. У лютому 2018 року, за підтримки EBRD, було відібрано консорціум міжнародних консультантів для розробки ТЕО та підготовки тендерної документації для обох проектів. В рамках співпраці, IFC розробила концесійну угоду та критерії участі в тендері відповідно до міжнародних стандартів.

Проект передбачає залучення близько 300 млн грн інвестицій у розвиток порту, з них 216 млн грн – протягом перших 3,5 років з дати закінчення перехідного періоду. Додатково, близько 18 млн інвестицій буде залучено в місцеву інфраструктуру.

Проект дозволить сприяти збільшенню до 80% частки вантажів, що прямують до порту з використанням залізничного, внутрішнього водного та інших видів транспорту, крім автомобільного; отримувати концесійний платіж у розмірі щонайменше 12 млн грн з урахуванням індексації та 7% від чистого доходу концесіонера.

Відповідно до угоди, концесіонер повинен забезпечити обсяги перевалки вантажів у 2030 році на рівні не менше 1,36 млн тонн за рік. ТОВ “Рисоіл-Херсон” планує не зупинятися на цьому етапі й збільшити вантажоперевалку протягом наступних кількох років до 5 млн тонн.

У 2021 році Мінінфраструктури звернулось до Мінекономіки щоб залучити Агенцію ДПП до роботи над підвищенням інституціональної спроможності концесіодавців та надання їм консультацій щодо моніторингу та виконання концесійних угод щодо проектів у морських торговельних портах

«Ольвія» та «Херсон». Для цього Агенція ДПП спільно з Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) в рамках угоди від 16 липня 2021 року за технічної допомоги Консультативного комітету з державно-приватних інфраструктурних проектів (Public-Private Infrastructure Advisory Facility; PPIAF) залучили радників для допомоги Мінінфраструктури та ДП «АМПУ» у перехідному періоді та процесі управління концесійними договорами.

23 грудня 2021 року завершена передача активів у концесію ТОВ «Рісіол-Херсон» на 30 років.

Цей випадок демонструє, як Група Світового банку підтримує розробку та впровадження державно-приватних партнерств. Підтримка надається у формі позик у державному секторі, приватному секторі, консультаціях у сфері сектору та операцій, гарантій та допомоги у реалізації. Нижче наведена таблиця з переліком компаній-спонсорів, які станом на 01.07.2020 надають активну підтримку у реалізації проектів ДПП (табл.2.1).

Таблиця 2.1

Топ-інвестори в проекти ДПП в Україні за останні 15 років

Компанія-спонсор	Країна походження	Інвестиції (млн.дол.США)	Кількість проектів
System Capital Management (SCM Group)	Україна	2572	22
Activ Solar Holding	Австрія	1095	9
СМА-СГМ	Франція	130	1
Brooklyn-Kiev Group	Україна	130	1
Wind Park Nevoazovski LLC	Україна	118	1
Infox	Україна	100	2
Sagrill, Inc.	США	77	1
Gaztek	Україна	23	11
Refraction Asset Managment	Канада	17	1

Джерело: складено автором на основі [16]

2.2. Характеристика форм фінансування державної підтримки державно-приватного партнерства

Партнерство державного і приватного секторів набуває різноманітних форм залежно від особливостей взаємодії приватного та державного секторів та рівня ризику, який приймають на себе сторони.

У першу чергу, це – контракти, які держава дає приватним компаніям: на виконання робіт та надання суспільних послуг, на поставку продукції для державних потреб тощо. Система короткострокових контрактів достатньо поширена в господарській практиці органів державної влади як за кордоном, так і в Україні.

Інша група форм партнерства державного і приватного секторів охоплює орендні/лізингові відносини, що виникають у зв'язку з передачею державою в оренду приватному сектору своєї власності: будівель, виробничого обладнання тощо. В якості оплати за користування державним майном приватні компанії сплачують орендну плату (див. таблиця 2.2)

За експертними оцінками, реалізація проектів у сфері водопостачання та каналізації на засадах ДПП у США та Канаді сприяла скороченню витрат на 10- 40%; у Шотландії – на 20%; в Ірландії – на 25-30%. У сфері транспорту, за даними Європейської Комісії, зниження рівня операційних витрат складало 10-17%. У Великобританії в різних сферах економічної діяльності ця економія становила в середньому 17%.

Таблиця 2.2

Практичні приклади застосування різних форм державно -приватного партнерства в зарубіжних країнах

Проекти	Країни
<i>Реалізація інфраструктурних проектів</i>	
Будівництво автомобільних доріг, шкіл і лікарень	Великобританія, Іспанія, Фінляндія, Канада
Будівництво швидкісних автомобільних і залізничних доріг, метрополітену та аеропортів, стадіонів	Франція, Австрія, Португалія, Туреччина, Греція
Будівництво поромних переправ	Румунія, Болгарія, Греція

Проекти	Країни
Побудова нових та реконструкція зношених міських транспортних систем та об'єктів житлово-комунального господарства	Австралія, Нідерланди, Ірландія
Проекти в сфері залізничного транспорту	Великобританія, Нідерланди, Данія, Швеція
<i>Реалізація гуманітарних проектів</i>	
Проекти з підвищення якості освіти та охорони здоров'я	США, Канада
Проведення наукових досліджень	Німеччина
<i>Реалізація проектів у сфері сільського господарства</i>	
Будівництво, експлуатація та управління іригаційними проектами	Бразилія, Індія, Перу, Марокко, Йорданія
Будівництво та управління мережами компанії «холодного ланцюгу»	Філіппіни, Індія, Мексика
Будівництво, обслуговування та управління ринками збуту місцевої сільськогосподарської продукції	Філіппіни, Йорданія
Будівництво та експлуатація зернових терміналів у морських портах	Філіппіни
Переробка відходів сільського господарства	Молдова, Словенія, Бразилія

Джерело: складено автором на основі [36; 43].

Таким чином, для української практики важливим є застосування передового зарубіжного досвіду при реалізації інноваційних проектів на засадах ДПП. Позитивний зарубіжний досвід застосування державно-приватного партнерства в інноваційному розвитку економіки, недостатня інноваційна активність і дефіцит коштів на інноваційну діяльність в Україні, актуалізує застосування ДПП як альтернативного механізму фінансування інноваційних проектів для здійснення і прискорення модернізаційних перетворень у національній економіці.

Ще однією поширеною формою партнерства державного і приватного секторів є державно-приватні компанії. Участь приватного сектору в капіталі державного підприємства може передбачати акціонування (корпоратизацію) і створення спільних підприємств. Ступінь свободи приватного сектору в прийнятті адміністративно-господарських рішень визначається в такому випадку його часткою в акціонерному капіталі. Чим менша частка приватних

інвесторів у порівнянні до держави, тим вужчий спектр самостійних рішень вони можуть приймати без втручання держави.

Національна рада з питань державно-приватного партнерства США пропонує наступну класифікацію форм ДПП відповідно до цільового призначення:

- партнерства, створені для реалізації пріоритетних інфраструктурних проектів згідно з процедурою пакетного тендеру;
- партнерства, створені для залучення управлінської експертизи приватного партнера для реалізації великих і комплексних програм;
- партнерства, пріоритетною метою яких є залучення нових технологій, розроблених у приватному секторі ;
- партнерства, які мають на меті залучити різноманітні фінансові ресурси, доступні для бізнесу;
- партнерства, які дозволяють забезпечити сприятливі умови для розвитку інфраструктури , створеної приватним партнером.

У міжнародній практиці найбільш поширеною контрактною формою партнерства державного і приватного секторів, що використовується при реалізації масштабних проектів , вважається концесія.

Відповідно до цієї класичної моделі публічний партнер передає об'єкт інфраструктури або право надавати послугу приватному оператору, який здійснює управління ДПП упродовж встановленого терміну. Досить часто контракт передбачає проектування і будівництво об'єкту для надання послуги. Типова термінологія для таких контрактів описує в цілому і їхні функції. Контракти, в яких передбачено кілька функцій, є концесійними, або контрактами типу: проектування – будівництво – фінансування – експлуатація (“Design – Build – Finance – Operate”), оскільки охоплюють всі вищевказані елементи: фінансування, проектування, будівництво, управління і технічне обслуговування. Переважно подібні види контрактів фінансуються за рахунок споживачів (наприклад, плата за питну воду , газ та електрику, громадський транспорт тощо, однак це не поширюється на соціальні про- екти державно-

приватного партнерства в таких сферах як охорона здоров'я, освіта, оборона).

Інша модель заснована на приватній фінансовій ініціативі (ПФІ), яка набула розвитку у Великій Британії. Сьогодні ця модель адаптована для застосування в Канаді, Франції, Нідерландах, Португалії, Ірландії, Норвегії, Фінляндії, Австралії, Японії, Малайзії, США і Сінгапурі як складова програм реформ з надання державних послуг.

На відміну від класичної концесійної моделі в рамках приватної фінансової ініціативи, контракти щодо державних послуг і робіт, які фінансуються приватним сектором, охоплюють ті ж самі елементи, але з практичних міркувань, зазвичай, сплачуються не споживачам, а державою, наприклад, вуличне освітлення, лікарні, школи, автомобільні дороги з “тіньовою сплатою”, коли плата за користування залежить від обсягу транспортного потоку і виконується державою за фіксованими ставками. Головним елементом фінансування, завдяки якому місцеві органи влади в змозі платити приватному сектору за такі проекти, є кредити, що надаються центральною владою. Приватна фінансова ініціатива – це не просто різновид запозичень. Таким чином, запозичення повертаються після закінчення терміну ПФІ постачальником послуг, який несе ризик у випадку, якщо послуга належної якості не була надана. У такому випадку місцеві органи влади передають приватному партнеру відповідальність за розробку схеми ПФІ і ризик, пов'язаний з реалізацією проекту.

У результаті вартість такого запозичення виявляється вищою у порівнянні з вартістю звичайного державного запозичення (хоча може стати і меншою, якщо врахувати краще управління ризиками по проекту).

Ці дві моделі сформували основу для різних видів контрактів і способів передачі ризиків, завдяки чому стає можливим розподіл сфер відповідальності між партнерами в проектах ДПП. Зазвичай використовують такі моделі для опису типових партнерських угод:

– “Придбання – будівництво – експлуатація” (ВВО: Buy – Build – Operate):

Передача державної власності приватній структурі на умовах контракту,

- згідно з яким майно повинно бути модернізовано та експлуатуватись упродовж встановленого терміну. Державний контроль здійснюється впродовж терміну дії контракту про передачу майна у власність.
- “Будівництво – володіння – експлуатація” (BOO: Build – Own – Operate): Приватний сектор фінансує, будує, володіє та експлуатує споруду або надає послугу на основі безстрокового володіння або оренди. Державні обмеження встановлюються в оригінальному контракті, шляхом функціонування постійної регулюючої установи.
 - “Будівництво – володіння – експлуатація – передача” (BOOT: Build – Own – Operate – Transfer): Структура приватного сектору отримує франшизу на фінансування, будівництво та експлуатацію об’єкту (а також на стягнення сплати за користування) на певний період, після закінчення якого право власності повертається державі.
 - “Будівництво – оренда – експлуатація – передача” (BLOT: Build – Lease – Operate – Transfer): Структура приватного сектору отримує франшизу на фінансування, проектування, будівництво та експлуатацію орендованого об’єкту (а також на стягнення сплати за користування) на період оренди; при цьому вноситься орендна плата.
 - “Будівництво – експлуатація – передача” (BOT: Build – Operate – Transfer): Приватний сектор проектує, фінансує і будує нову споруду на основі довгострокової концесійної угоди та експлуатує її упродовж терміну дії цієї угоди. Після закінчення терміну дії угоди право власності повертається державному сектору. Фактично така форма охоплює моделі BOOT і BLOT з єдиною відмінністю – щодо форми власності об’єкту .
 - “Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація” (DBFO – Design – Build – Finance – Operate): Приватний сектор проектує, фінансує, будує та експлуатує новий об’єкт на основі і в період довгострокової оренди. Приватний сектор передає новий об’єкт державному сектору після закінчення терміну дії оренди.
 - “Участь у фінансуванні” (Finance Only): Структура приватного сектору

(зазвичай, компанія з надання фінансових послуг) фінансує проект напряму або за допомогою різних фінансових механізмів, наприклад, через випуск цінних паперів (облігацій).

- “Контракт на експлуатацію та обслуговування” (O & M – Operation & Maintenance Contract): Приватна компанія згідно з умовами контракту впродовж встановленого терміну експлуатує майно, яке належить державному сектору. Право власності на майно зберігається за державою.
- “Проектування – будівництво” (DB – Design – Build): Приватний сектор проектує і будує об’єкти інфраструктури на основі будівельного контракту для задоволення потреб державного сектору в послугах, які часто надаються за фіксованою вартістю. Таким чином, ризик перевищення бюджету покладається на приватний сектор. Варто зазначити, що цю модель також досить часто не розглядають як типову для ДПП, а скоріше, як контракт на виконання державного замовлення.
- “Право на експлуатацію” (Operation License): Приватний оператор отримує право (ліцензію) на виробництво і надання суспільної послуги, зазвичай, на певний період. Ця модель часто застосовується в проектах, пов’язаних з інформаційними технологіями.

Поряд з існуючим широким спектром видів і форм партнерства державного і приватного секторів Європейська Комісія віднедавна розрізняє:

- концесії договірною характеру, за якими партнерство державного і приватного секторів базується виключно на договірних відносинах.

Відповідно до цього, приватному оператору за виконану роботу чи надані послуги гарантується винагорода від публічної організації та/або безпосередніх користувачів. Такі концесії регулюються директивами ЄС щодо проведення публічних тендерів;

- концесії інституційного характеру, за якими співпраця між державним і приватним секторами відбувається в межах певної структури. Ці концесії охоплюють усі форми спільних підприємств між державними та приватними учасниками.

Слід також зазначити, що у жовтні 2019 року Верховна Рада України ухвалила Закон «Про концесії», який передбачає можливість не грошової державної підтримки інвестора. Таке рішення є надзвичайно важливим для подолання проблем взаємодії приватного та державного сектора.

Зі слів експертів, на сьогодні в Україні діє близько 150 чинних договорів про концесію, але держава не змогла залучити на ці об'єкти великі інвестиції а концесіонери не побудували там сучасних підприємств та не створили там тисяч робочих місць

Починаючи з 90-их років у країнах ЄС було реалізовано понад 1800 проектів державно-приватного партнерства в тому числі концесії на суму понад 365 млрд євро. За 2013 – 2017 роки Туреччина залучила понад 88 млрд Євро на різні проекти – від будівництва аеропортів до закладів охорони здоров'я. В Україні передача об'єктів державної власності у концесію сьогодні регулюється чотирма різними законами, які суперечать одне одному. При цьому в чинному законодавстві не визначені прозорі процедури підготовки концесійних проектів та конкурсів на вибір концесіонера. Зараз пропонується це змінити. Закон передбачає можливість, зокрема негрошової державної підтримки інвестора. Це може бути проведення ліній електропередач чи розміщення державного замовлення чи виділення земельної ділянки.

Згідно з пояснювальною запискою, чинне законодавство потребує оновлення, адже закон «Про концесії», який регулює концесійну діяльність і був прийнятий ще у 1999 році, є недосконалим та не відповідає передовим міжнародним практикам.

Ухвалений закон має удосконалити правове регулювання концесійної діяльності для реалізації якісних, масштабних проектів на умовах концесії, що відповідатимуть міжнародній практиці, і передбачає: систематизацію чинних законів України, що регулюють здійснення концесійної діяльності; гармонізацію законодавства про концесії із законодавством про ДПП; імплементацію кращого міжнародного досвіду реалізації концесійних проектів; усунення неточностей та правових колізій, які були виявлені під час

практичного застосування діючих законів України у сферах державно-приватного партнерства та концесій.

Державні органи влади запроваджують також різні форми партнерства з приватним сектором для адміністрування суспільних послуг, особливо на місцевому рівні. Тому суспільні послуги, пов'язані з переробкою відходів або водо- чи енергопостачанням все більше довіряються структурам, які можуть бути державними, приватними, або їх поєднанням. У цьому контексті Зелена Книга з партнерства державного і приватного секторів та закон Співтовариства про державні контракти і концесії містить положення про те, що коли орган державної влади приймає рішення про передачу управління наданням послуги третій стороні, це повинно узгоджуватись з нормами, врегульованими відповідним контрактним і концесійним законодавством, навіть якщо дана послуга вважається такою, що має загальносуспільний інтерес. Європейський Парламент також визнає, що відповідність до даних норм може стати “ефективним інструментом у запобіганні обмеженню конкуренції, водночас залишаючи за державними органами право самим визначати та відслідковувати умови, що стосуються якості, доступності та вимог до збереження довкілля ” [43].

2.3. Вплив ризиків фінансування проектів державно-приватного партнерства на їх реалізацію

Особливістю взаємодії державного і приватного секторів є умова, за якою управління ризиками покладається на партнера, який має для цього найкращі можливості. Таким чином, при формуванні партнерства сторони оптимально розподіляють між собою зобов'язання та ризики для обої сторони вигоди.

Наведена нижче таблиця наочно демонструє основний розподіл зобов'язань між партнерами за певним проектом, який виконується на засадах державно-приватного партнерства.

Таблиця 2.3 .

Розподіл основних зобов'язань між партнерами у підготовці та впровадженні проекту ДПП

Етапи	Розподіл зобов'язань між партнерами	
	Партнер з державного сектору	Партнер з приватного сектору
1	2	3
Створення умов і можливостей для розвитку проекту	<ul style="list-style-type: none"> – Планування проектів – Визначення пріоритетності проектів – Збір даних – Відбір і призначення групи радників – Підготовка тендерної документації – Проведення концесійного конкурсу 	<ul style="list-style-type: none"> – Оцінка основних ризиків – Формування проектної пропозиції – Забезпечення умов для будівництва і подальшого фінансування
Реалізація проекту	<ul style="list-style-type: none"> – Надання дозволів на земельну ділянку тощо – Планування основних етапів проекту – Забезпечення виконання робіт – Підготовка та переговори щодо проектної документації 	<ul style="list-style-type: none"> – Отримання необхідних дозволів/ліцензій – Прогнозування надходжень від реалізації проекту – Фінансування із залученням банківських позик (за необхідності) – Забезпечення інвестування
Будівництво /реконструкція/модернізація	Моніторинг виконання робіт	<ul style="list-style-type: none"> – Проектні роботи – Будівельні роботи, роботи з реконструкції /модернізації – Страхування
Функціонування та утримання	Моніторинг функціонування та утримання об'єкту інфраструктури	<ul style="list-style-type: none"> – Досягнення інвестиційних очікувань – Покриття інфляційних ризиків

Джерело: складено автором на основі [26]

За значенням та впливом на ефективність проектів державно-приватного партнерства можна виділити такі групи ризиків:

1. Технічні ризики.
2. Ризики невиконання зобов'язань.
3. Фінансові ризики.
4. Ризики попиту.
5. Політичні та законодавчі ризики.

Окремі із зазначених вище ризиків є характерними для приватного

сектору, наприклад, зниження рентабельності інвестицій, інші – для органів влади, наприклад, низька ефективність послуг з комунального обслуговування.

Окремі заходи можуть бути вжиті за взаємною згодою приватного оператора та органу влади з метою обмеження в цілому ризиків проекту, зокрема, шляхом ретельної розробки проекту, виваженого вибору шляхів фінансування і використання маркетингової політики, спрямованої на кінцевого споживача. Після того, як заходи з обмеження загальних ризиків запроваджено, необхідно розподілити ті ризики, що залишилися. У цьому випадку формування партнерства державного і приватного секторів повинно стати результатом збалансованих і спрямованих на довгострокову перспективу переговорів та укладання угод. Аналіз ризиків – чи не найголовніша проблема проекту партнерства державного і приватного секторів. Саме завдяки такому аналізу стає можливим структурування проекту та реалізація кроків з метою скорочення ризиків і покращення привабливості проекту в цілому.

Проте навряд чи можна говорити про певний шаблон, і для кожного окремого проекту зазначений розподіл повинен бути пристосований до поточної та прогнозованої ситуації.

Враховуючи важливість збалансованого розподілу ризиків між партнерами проекту державно-приватного партнерства, зупинимось більш докладно на значенні різних видів ризиків.

До технічних відносяться ризики, пов'язані з розробкою проектної документації, затримкою будівництва у призначений термін тощо.

Найбільш вартісний ризик стосується етапу будівництва. Характеристика державно-приватного партнерства передбачає, що незакінчений об'єкт має обмежену вартість. ДПП дає можливість партнеру державного сектору розподілити ризик незавершеного будівництва в більш ефективний спосіб, відомий як односторонній розподіл ризику. Це означає, що всі ризики з проектування, будівництва, встановлення обладнання, введення в експлуатацію, утримання, обслуговування та реконструкції покладаються на одну компанію – приватного оператора і управляються нею.

Одностороння відповідальність відкидає необхідність взаємодії між різними виконавцями, що призводить до помилок, затримок і взаємних звинувачень (наприклад, різні підрядники покладають відповідальність за виявлені дефекти на інших; і чим більше залучених підрядників, тим більша ймовірність виникнення взаємних претензій). При односторонній відповідальності управління такою взаємодією здійснюється компанією — приватним партнером (яка, найімовірніше, може краще виконувати цю функцію, ніж партнер з державного сектору), і ризик переноситься на будівельну організацію.

Для того, щоб проект мав достатній рівень прибутковості для обслуговування боргових зобов'язань і забезпечення доходу, рівень продукції, що виробляється, або послуг, що надаються, повинні відповідати встановленим вимогам якості.

Ризик невиконання зобов'язань – це ймовірність настання події, коли створений об'єкт виявляється нездатним надавати послуги обумовленої якості у встановлених часових рамках.

Настання такого ризику може бути обумовлено наступними причинами:

- помилки у проектуванні об'єкту ;
- екологічні проблеми, що обмежують або унеможливають експлуатацію об'єкту;
- використання застарілих, ненадійних та заборонених технологій ;
- неналежна експлуатація об'єкту;
- неналежна якість застосованих матеріалів і сировини.

Фінансовий ризик включає, перш за все, надійність джерел фінансування, що залучаються до реалізації проекту, а також обмеження, які виникають як на момент фінансового закриття угоди, так і впродовж всього проектного циклу. Цей ризик може призвести до збільшення вартості проекту і справити ключовий вплив на фінансову життєздатність проекту.

Загалом, проекти державно-приватного партнерства вразливі до дії наступних факторів:

- термін погашення кредиту (проекти з великими початковими інвестиціями в активи з тривалим терміном дії, зазвичай, потребують кредитів терміном у 12-20 років), а також можливість рефінансування короткострокових кредитів;
- можливість не виплачувати відсотки впродовж пільгового періоду (додаючи їх до основної суми боргу), достатнього для вирішення проблеми дефіциту доходу впродовж періоду будівництва;
- відсоткові ставки: в рамках проектного фінансування більш доцільно залучати кредити за фіксованими ставками, враховуючи фіксований характер потоку доходів;
- коливання валютних курсів.

Ризики попиту передбачають небезпеку того, що послуги/продукція, що надається у результаті експлуатації об'єкта інфраструктури, не користуватимуться попитом у запланованому обсязі.

Прогнозні розрахунки рівня попиту можуть бути недосяжними, наприклад: платною дорогою можуть користуватися менше автомобілістів, ніж очікувалося, вироблена електростанцією енергія, або тепла енергія, вироблена ТЕЦ, будуть споживатися в менших обсягах. Це може обумовлюватись, наприклад, зниженням рівня попиту, неспроможністю споживачів оплачувати дані послуги в запропонованому виробником обсязі, а також негативним відношенням споживачів та/або неприйняттям продукції чи послуги.

Прогнози майбутнього попиту, ціноутворення і регулювання галузі в будь-якій країні, де реалізується проект державно-приватного партнерства, будуть відігравати визначальну роль для приватних інвесторів, які розглядають перспективи прибутковості проекту. Наприклад, інвестори можуть: переглянути структуру попиту на майбутню продукцію/послугу проекту в контексті того, в якій мірі компанія-приватний оператор може взяти на себе проектний ризик і в майбутньому зможе впливати на попит. Або ж вивчити прогнози попиту та інформацію стосовно того, чи були споживачі в минулому

готові сплачувати визначені тарифи і наскільки своєчасно вони це робили; проаналізувати перспективи економічного зростання, демографічні зміни, чинні тарифи і прогнози ставлення споживачів до сплати послуг за вищими тарифами; вивчити, наскільки тарифи є економічно обґрунтованими для покриття виробничих витрат.

Як правило, приватний оператор надає інфраструктурні послуги кращої якості, і тому партнер державного сектору може вимагати, щоб приватний оператор брав на себе більшу частину ризику попиту для того, щоб у такий спосіб стимулювати приватного оператора до запровадження інноваційних технологій і підвищення якості надання послуг споживачам.

Група політичних та законодавчих ризиків включає в себе такі складові:

- зміни законів або інших нормативних актів, зокрема, ризик дискримінаційних змін до законодавства (а саме, зміни, що стосуються певної галузі, приватного фінансування державних проектів тощо), а також зміни технічних параметрів, які обумовлюють необхідність отримання дозволів, узгоджень та ліцензій;
- експропріація – міжнародним правом передбачено, що суверенна держава має право вилучати власність у межах своєї території для громадських потреб, але при цьому власнику повинна виплачуватись компенсація;
- запровадження регулювання, що суперечить комерційним домовленостям, досягнутим відповідно до державно-приватного партнерства;
- можливість доступу компанії-приватного партнера до дотримання вимог законодавства країни-учасника партнерства, зокрема, можливість добиватися виконання зобов'язань державою;

Для належного виконання проекту державно-приватного партнерства важливо враховувати й інші суттєві питання, які можуть пом'якшити або посилити дію цієї групи ризиків. Зокрема, це стосується купівлі /оренди землі, норм трудового та податкового законодавства, правил бухгалтерського обліку та регуляторних механізмів.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

3.1. Форми міжнародної фінансової підтримки розвитку державно-приватного партнерства

Разом із державною підтримкою в сучасних умовах набуває актуальності участь у проектах міжнародних фінансових організацій. За даними Світового банку, участь багатосторонніх, двосторонніх агенцій у фінансуванні проектів ДПП у посткризові часи зросла до 20%. А при цьому майже 24% проектів профінансовано місцевими публічними фінансовими установами [18].

Кредити, отримані від державних органів влади і міжнародних фінансових інститутів, є стабільним і важливим джерелом фінансування проектів ДПП, значення і частка яких зростає з кожним роком, що обумовлюється складністю залучення коштів з традиційних джерел фінансування для розробки інфраструктурних проектів. Відтак, фінансова допомога МФО зростала протягом останніх 10 років, і наразі її частка складає 20% від загального обсягу капітальних інвестицій [18]. Слід зазначити, що МФО стають все більш інноваційними у співпраці з бізнесом в процесі реалізації проектів на засадах державно-приватного партнерства. Наприклад, програма синдикуваного кредитування Міжнародної фінансової корпорації (МФК) надає шанс комерційним банкам та іншим фінансовим інститутам щодо участі у спільному з МФК фінансуванні тих проектів, які банківські установи навіть не розглядають через ризикованість та низьку прибутковість.

Міжнародні банки розвитку є джерелами дешевих «довгих» грошей, що повністю відповідає потребам ДПП з точки зору тривалості проектів і, як наслідок, структури їх фінансування. Більш того, міжнародні банки розвитку мають особливий статус, що включає майнові і судові імунітети, податкові та митні преференції, переваги, яких дозволяють уникати негативних наслідків, які можуть бути викликані зміною законодавства та банківського

регулювання в країнах-учасницях. Залучення МФО в проекти ДПП дозволяє знизити політичний ризик та підвищити рейтинг проекту, що сприяє залученню інвестицій на більш вигідних умовах. Важливим є те, що із залученням МФО та банків у проект як кредиторів моральний ризик проекту знижується через здійснення ними належного моніторингу та жорсткого контролю за дотриманням умов контракту з ДПП, його змінами й за діяльністю проектної компанії та її підрядників шляхом надання коштів поетапно.

Таким чином, механізм участі МФО у фінансуванні проектів ДПП із залученням довгострокових банківських кредитів можна схематично відобразити на рис. 3.1.

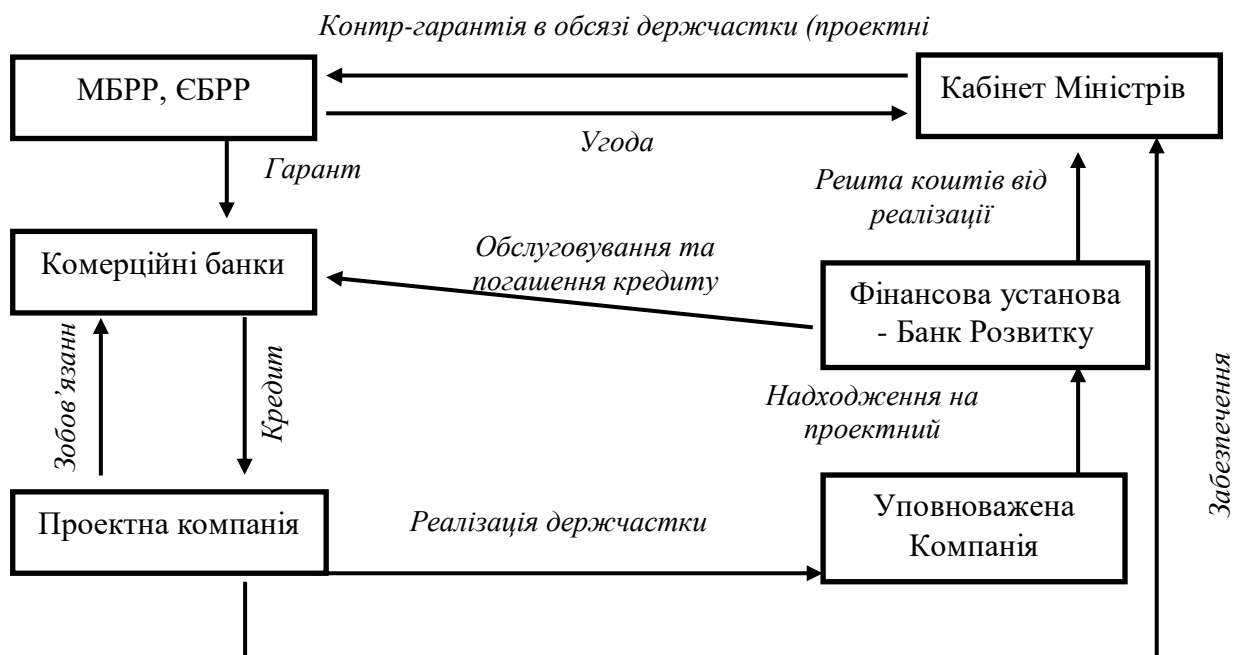


Рис . 3.1. Механізм залучення кредитів, що забезпеченні державною часткою ДПП

Джерело: [18].

Особливість механізму полягає в тому, що проект ДПП може забезпечити державною часткою ту контр-гарантію, яку Україна за угодою з міжнародним фінансовим інститутом, членом якого вона є (МБРР, ЄБРР), може виставити в забезпечення його гарантії комерційним банкам, які надають

довгостроковий кредит конкретному проекту ДПП за схемою проектного фінансування (інвестиційні ресурси МБРР та ЄБРР є найдешевшими на кредитному ринку, але надаються тільки державі або під її гарантію). Коли приходить час отримання держчастки від проекту ДПП, її реалізація здійснюється через уповноважену компанію, наприклад, державну/недержавну компанію чи компанію спеціального призначення (SPV), що отримала на конкурсі це право. Грошові кошти від реалізації держчастки надходять на проектний накопичувальний рахунок у спеціальному уповноваженому банку (наприклад, в Українському Банку Розвитку, ЄБРР), частина яких йде на обслуговування кредиту та його погашення.

Для багатьох країн з перехідною економікою залучення довгострокового боргового та акціонерного капіталу залишається складним. У такому випадку участь у реалізації проектів ДПП фінансових інститутів розвитку на основі застосування схем комбінованого фінансування з відповідним структуруванням угод обумовлює зниження ризиків, які негативно впливають на потенційних інвесторів та перешкоджають фінансуванню проекту. Концесійна угода на 30 років з будівництва четвертої лінії метро в Сан-Паулу (Бразилія) є хорошим прикладом того, як ФІР можуть допомогти в досягненні фінансового закриття великого комплексу ДПП в складних і часто непередбачуваних ринкових умовах. Для будівництва тунелів метро, за ініціативи уряду Бразилії, Світовим банком і Банком Японії було надано кредит, в той час як фінансування концесіонера, який відповідав за експлуатацію та обслуговування об'єкту, а також за постачання поїздів й необхідних комплектуючих, забезпечив Міжамериканський банк розвитку (МБР), який поділив систему надання кредиту на дві фази. Фаза 1 включала прямий 15-річний кредит "А" від МБР, який доповнювався синдикованим 12-річним кредитом "Б". Фаза 2 включала другий транш кредиту "А", а надання кредиту "Б" здійснювалося за потребою [40]. На мою думку, застосований МБР підхід заслуговує уваги, так як він дозволяє знизити фінансові ризики для приватного партнера, в той час як система "А/Б" кредитування забезпечує гнучкість на основі застосування

додаткового фінансування для реалізації проекту.

В останні роки в країнах ЄС реалізується нове рішення для фінансування зростаючих потреб публічного сектора економіки. Це рішення полягає у тому, щоб доповнити фінансування інвестицій, здійснюваних методом ДПП, різними фондами ЄС. На період 2014-2030 рр. в країнах ЄС було прийнято програму єдності регулювання проектів ДПП (Cohesion Program Regulation, CPR). Ця програма передбачала додаткове фінансування проектів ДПП країн - членів ЄС з бюджету ЄС і Європейських структурних і інвестиційних фондів (ESIF) з багатьма новими елементами, актуальними для ДПП.

Так, у фінансовий період 2014 -2030 рр. з бюджету ЄС і з Європейських структурних та інвестиційних фондів (European Structural and Investment funds, ESIF) фінансувалися інфраструктурні інвестиції за програмою залучення європейських об'єктів (Connecting Europe Facility, CEF). Ці інвестиції спочатку були заплановані для більших капітальних проектів, таких як дорожні і залізнично-дорожні мережі, енергетичні трубопроводи, мережі передачі і національні телекомунікаційні бази, з новим акцентом на стійкість, ефективність використання енергії та інновації.

При цьому надання грантів з фондів ЄС здійснювалося в досить складній системі виконання та регулювання з конкретними і дуже докладними правилами. Складність цих питань полягає в тому, що цільові стратегії ЄС 2030 фінансуються великою кількістю фондів і у кожного з них є різне регулювання з різними цілями і правилами. Наприклад, в використанні джерел ESIF (5 фондів) існує три мінімальних рівня адміністрування пов'язаних з фондами, які роблять внесок у відповідний тип фінансування: рівень ЄС, національний та регіональний рівні. У кожного рівня є свої власні уявлення про те, як фінансуються проекти. І це в цілому ускладнює багато процесів.

Внесок ЄС зазвичай визначається множенням прийнятних витрат проекту на норму спільного фінансування за пріоритетним напрямком відповідної операційної програми. Прийнятними витратами тут виступає частина інвестиційних витрат, які можуть бути придатними для спільного

фінансування ЄС. Для проектів, які генерують доходи, методологією для отримання гранту ЄС є підхід покриття фінансових розривів між доходами і витратами, або так званий «funding gap approach». Підхід фінансування розриву між доходами і витратами відноситься до всіх інвестиційних операцій, які генерують чистий дохід, одержуваний безпосередньо з платежів користувачів.

Отже, виходячи із практики сформувалися чотири основні моделі змішаного фінансування, в яких фонди ЄС об'єднані з приватними фінансами в проектах ДПП:

1. Гранти як внески для фінансування капітальних витрат.

Грант використовується, щоб частково фінансувати прямі капітальні витрати і активи, які надходять платежами або платежами користувачів. Гранти використовуються безпосередньо для фінансування капіталовкладень. Вони менше підходять для ДПП з позицій кінцевих результатів, де винагороду приватного партнера повинно бути пов'язано з наданими послугами, а не з фактичними витратами.

2. Паралельне спільне фінансування.

Воно включає поділ інфраструктурного проекту на дискретні частини, одна з яких фінансується з державних джерел, включаючи грант ЄС (зазвичай для держзакупівель), інша частина – як ДПП. Згодом ці два елемента можуть керуватися як єдина концесія з усіма вхідними платежами, включаючи платежі користувачів.

3. Модель спільних фінансів капітальних витрат

Весь проект фінансується з приватних і державних джерел (включаючи грант ЄС) як ДПП і як єдина керуюча концесія з усіма вхідними платежами, включаючи платежі користувачів (навіть нижче заявленого рівня по ДПП).

4. Модель інвестиційного фонду.

Фонди ЄС можуть об'єднатися з державним і приватним фінансуванням в інвестиційному фонді, який у свою чергу інвестує кошти в проекти ДПП, погашаючи при цьому раніше отримані кошти фінансових інститутів.

Проте, в умовах подолання наслідків фінансової кризи можливість

залучити необхідні фінансові ресурси за помірною ціною ускладнюється через зростання ризиків країн-концедентів та більш виважену політику кредиторів та чутливість до фінансових ризиків. Також вибір фінансових інструментів обмежується в залежності від розвиненості внутрішнього фінансового ринку та економічної нестабільності країн, що ще більше ускладнює ситуацію. У зв'язку з цим, на мою думку, в процесі розгляду можливостей проектної компанії у залученні фінансових ресурсів для реалізації проекту ДПП доцільно розглядати як традиційні довгострокові фінансові джерела, так і сучасні фінансові інструменти, тобто проектні облігації та інструменти мезонінного фінансування. Застосування як основних фінансових інструментів у мобілізації коштів для реалізації проектів ДПП, так й альтернативних в якості додаткових дозволить значно диверсифікувати джерела фінансування та побудувати оптимальну структуру фінансування.

Таким чином, замість традиційного банківського кредитування проектна компанія може збільшити старший борг шляхом випуску проектних облігацій, інвестиційний рівень кредитного рейтингу яких повинен бути високим, щоб інвестори були зацікавлені купувати їх. У цьому випадку публічний партнер відіграє провідну роль у сприянні використання проектних облігацій для фінансування проектів ДПП. Механізм залучення фінансових ресурсів шляхом випуску проектних облігацій має за основу метод проектного фінансування, відомий як "підвищення кредитної якості", тобто підвищення кредитного рейтингу позичальника з метою зниження вартості позики. Уповноважений орган (спеціальний державний банк, інвестиційний фонд) надає кредит або гарантії проектній компанії для забезпечення своєчасного погашення основного боргу та відсотків по облігаціях, тобто зниження ризику облігацій та підвищення їх кредитного рейтингу.

Крім того, уповноважений орган може покрити всі ризики, пов'язані з проектом, що впливають на генерацію грошового потоку від початку періоду експлуатації об'єкту, а також будь-який дефіцит фінансування в період будівництва, шляхом надання кредитних ліній. В свою чергу, кошти, надані

уповноваженим органом, будуть мати форму субординованого боргу, який буде погашено проектною компанією протягом певного часу наявними ресурсами після обслуговування старшого боргу, але до виплат по акціям та іншими формами фінансування (кредити акціонерів, інші субординовані кредити).

В економічній науковій літературі визначають значну кількість інструментів мезонінного фінансування, серед яких субординований кредит, привелійовані акції, кредит від акціонерів, конвертовані облигації, облигації з варрантами та інші. Можна стверджувати, що мезонінні капітальні вкладення являють собою потенційне джерело фінансування проектів ДПП як додатковий фінансовий інструмент. Із використанням мезонінних джерел фінансування (які можна також охарактеризувати як квазівласний капітал) проектна компанія забезпечує більш високе співвідношення між залученими і власними засобами, хоча і за вищою ціною, ніж у випадку основного боргу [50]. За отримані кошти та прийняття додаткового ризику мезонінне фінансування може запропонувати інвесторам різні інструменти та форми компенсації, наприклад, більш високу ставку, участь у розподілі прибутку або відсоток від доходу проекту.

Незважаючи на те, що мезонінний капітал дорожчий за звичайні кредити, затрати на його обслуговування не перевищують вартості власного капіталу компанії, що дає змогу зменшити середньозважену вартість капіталу (WACC) й, відповідно, збільшити вартість бізнесу. Більш того, через дефіцит фінансових ресурсів у банківській сфері отримати кредит в сучасних умовах дуже складно, що значно підвищує роль мезонінного кредитування в реалізації проектів ДПП.

Ключовими джерелами довгострокового фінансування проектів ДПП в Україні із використанням зазначених фінансових інструментів, на мою думку, можуть бути кредитні організації, (у перспективі, Державний банк розвитку), інституційні інвестори (недержавні пенсійні фонди, інститути спільного інвестування, страхові компанії), міжнародні фінансові організації. Серед них

найбільш потенційних учасників фінансування проектів ДПП є комерційні банки та інституційні інвестори, активізація яких забезпечить вітчизняні проекти ДПП довгостроковими фінансовими ресурсами.

3.2. Фінансові інструменти стимулювання розвитку державно-приватного партнерства в Україні

Фінансова участь держави або органів місцевого самоврядування у реалізації проектів ДПП впливає на співвідношення публічних і приватних фінансових ресурсів у інфраструктурних проектах, визначає галузеві, регіональні та соціальні пріоритети щодо залучення державних коштів для реалізації завдань розвитку. З іншого боку, інструментарій державної фінансової політики створює стимули щодо залучення приватного сектору для реалізації суспільно-значущих інфраструктурних проектів, зокрема, компенсуючи ризики зміни економічної кон'юнктури, недосконалого регуляторного та інституціонального середовища.

Пряма державна підтримка здійснюється шляхом:

- надання інвестиційних трансфертів, погашення відсотків за позиками;
- відшкодування витрат (на будівництво, участь у тендері, капітальний ремонт тощо);
- інвестування у статутний капітал;
- кредитування за рахунок коштів бюджету;
- надання податкових, митних пільг, податкового кредиту, відмова від стягнення податків тощо;
- надання державних (місцевих) гарантій за позиками приватного партнера;
- надання державних гарантій (місцевих) відшкодування втрат внаслідок коливань обмінного курсу .

Непряма державна підтримка може включати:

- непряме фінансування через систему "тіньових" тарифів – відшкодування оплати за надані споживачам послуги із державного бюджету через

- систему державних субсидій на комунальні послуги;
- залучення позик від іноземних держав, фінансово-кредитних установ і міжнародних організацій;
 - надання гарантій відшкодування збитків приватного партнера внаслідок невідповідності попиту на продукцію (послуги) запланованим показникам, зміни цін (тарифів), невиконання державним партнером зобов'язань тощо;
 - гарантування мінімального обсягу попиту (державного замовлення) на продукцію або компенсації втрат від його скорочення;
 - страхування ризиків ДПП та інші форми, що регламентуються національним законодавством .

Бюджетний кодекс України визначає форми державної підтримки для відносин ДПП [3].

Однією з таких форм є субвенції на виконання інвестиційних програм . Характерною особливістю цього інструменту державної підтримки є те, що субвенції надаються із державного бюджету і використовуються виключно на місцевому рівні – для будівництва (придбання), розширення або оновлення (капітального ремонту) основних фондів об'єктів, що знаходяться у комунальній власності.

Нині використання цього інструменту на національному або галузевому рівні неможливе, оскільки процедури розподілу інвестиційних субвенцій на цілі ДПП не визначено . Субвенції інвестиційного призначення надаються шляхом включення до відповідних бюджетних програм і використовуються згідно із порядком використання бюджетних коштів протягом строку дії цих програм. У свою чергу, бюджетні програми, які фінансуються за рахунок коштів державного бюджету, вимагають ухвалення у встановленому законодавством порядку, отже, з позицій застосування механізму субвенцій для підтримки ДПП, є недостатньо гнучким інструментом.

Надання інвестиційних субвенцій передбачає розробку та затвердження підстав та критеріїв залучення одержувачів бюджетних коштів, розробку конкурсних вимог до інвестиційних програм, критерії та умови відбору

економічних суб'єктів, яким надається державна підтримка, а також дотримання принципу цільового використання коштів, оскільки в іншому випадку такі кошти підлягають поверненню до державного бюджету.

Державні гарантії для забезпечення повного або часткового виконання боргових зобов'язань надаються виключно на умовах платності, строковості, майнового забезпечення та зустрічних гарантій, отриманих від інших економічних суб'єктів. Такими гарантіями можуть виступати безвідзивні та безумовні гарантії фінансово-кредитних установ або інших підприємств чи наявність належного заставного забезпечення. Крім того, за отримання державних (місцевих) гарантій передбачено стягнення платні, однак порядок розрахунку суми не інституалізовано.

Обсяг гарантій, що надаються органами державного управління приватному партнерові, визначається "Законом про державний бюджет на відповідний рік". У випадку довгострокового ДПП обсяг гарантій не може бути чітко прогнозовано, що робить державні гарантії короткостроковим фінансовим інструментом. Ще одне обмеження стосується джерел повернення коштів: ними не можуть виступати кошти державного (місцевого) бюджету – в такому випадку державні гарантії не надаються.

Місцеві гарантії для забезпечення повного або часткового виконання боргових зобов'язань призначені для реалізації інвестиційних програм, метою яких є розвиток комунальної інфраструктури або впровадження ресурсозберігаючих технологій.

Аналогічно до державних, місцеві гарантії надаються виключно на умовах платності, строковості, забезпеченості та представлення зустрічних гарантій, отриманих від інших суб'єктів, і не надаються у випадку, якщо джерелом їхнього повернення виступають кошти державного або місцевого бюджету.

Таким чином, сфера застосування державних та місцевих гарантій для сприяння розвитку ДПП досить вузька: їхнє призначення – скорочення ризиків при здійсненні запозичень у фінансово-кредитних установах, причому за

рахунок платності такі інструменти збільшують вартість залучених кредитних ресурсів.

Залучення державою позик від іноземних держав, фінансово-кредитних установ та міжнародних фінансових організацій. Державні запозичення належать до зовнішнього боргу, не підлягають ратифікації, а кошти на обслуговування та погашення кредиту передбачаються у держбюджеті на увесь строк їхньої дії. Отримання коштів, залучених у межах таких запозичень, можливе лише для суб'єктів ДПП, під управління яких передано майнові об'єкти комунальної або державної форм власності, причому таке майно не може виступати як заставне, а обсяг та вид майнового забезпечення запозичень підлягає затвердженню в органі державного управління, який ухвалює рішення щодо запозичення, тобто у Кабінеті Міністрів України.

Місцеві запозичення від іноземних держав і фінансово-кредитних установ мають право здійснювати виключно міські ради міст із населенням понад 500 тис жителів – таких міст в Україні лише 16. Однак, з іншого боку, кредити від міжнародних фінансових організацій мають право залучати всі міські ради.

Обсяг боргу, який формується місцевою радою внаслідок запозичень, також містить суттєві обмеження: він не повинен перевищувати 200 % середньорічного індикативного прогностичного обсягу надходжень бюджету розвитку місцевих бюджетів (без урахування обсягу місцевих внутрішніх та зовнішніх запозичень) крім міста Київ, для якого граничний розмір встановлено у 400%.

Іншими формами державної підтримки ДПП в Україні можуть виступати гарантії відшкодування збитків приватного партнера у разі невідповідності попиту на продукцію запланованим показникам, невиконання державою зобов'язань за укладеним договором ДПП, а також щодо різниці у цінах (тарифах) на продукцію, які регулюються державою або органом місцевого самоврядування. Крім того, передбачено гарантування обсягу державного замовлення на товари (послуги), що надаються в рамках угоди про ДПП.

Однак слід зазначити, що ні форми, ні умови надання державної фінансової підтримки для подібних ситуацій не конкретизовано, отже, механізми реалізації таких інструментів потребують розроблення та затвердження. Гарантії прав приватних партнерів не розповсюджуються на випадок змін законодавства з питань стандартів якості товарів (послуг), податкового, валютного, митного, з питань ліцензування та іншого законодавства, що регламентує правовідносини, в яких не діють принципи рівності сторін, тобто державного та приватного партнерів.

Бюджетним кодексом України не передбачено джерела фінансування видатків бюджетів на надання гарантій щодо відшкодування збитків або обсягу державного замовлення. Таким чином, наявний інструментарій державної фінансової політики на сьогодні не має практичного значення в аспекті розвитку ДПП і, щонайменше, потребує доопрацювання та чіткої регламентації умов застосування конкретних інструментів. У процесі реалізації фінансової політики органів місцевого самоврядування у сфері розвитку ДПП існують такі проблеми:

- відсутність гарантій щодо державної фінансової підтримки видатків для покращання комунальної інфраструктури;
- обмежені можливості щодо отримання комунальними підприємствами позик на комерційних засадах;
- відсутність належних фінансових гарантій з боку місцевого органа щодо повернення інвестицій приватному партнерові у разі дострокового припинення контракту ДПП;
- відсутність фінансових гарантій щодо обслуговування місцевим бюджетом позик, призначених для фінансування проектів ДПП;
- нерівні можливості та умови щодо здійснення місцевих запозичень для різних суб'єктів місцевого самоврядування.

Аналіз складових державної фінансової політики дозволив встановити, що зростання інтересу з боку держави до питань та інструментів розвитку ДПП

є цілком закономірним з огляду на проблеми у сфері інвестицій у суспільну інфраструктуру.

Розвиток ДПП в Україні обмежують такі проблеми:

- загальна дефіцитність системи державних фінансів загалом, що зокрема, проявляється у зростанні фіскального та боргового навантаження на економіку, що значно обмежує можливості фінансової участі у спільних із приватним сектором проектах;
- збитковість переважної кількості підприємств державної та комунальної інфраструктури, які потенційно можуть стати об'єктами ДПП, що робить їх фінансово непривабливими для приватних інвесторів;
- низький рівень платоспроможності споживачів суспільних послуг, отже, незацікавленість приватного сектору в наданні більш якісних послуг (комунальних, медичних, освітніх), собівартість яких обумовлюватиме необхідність значної державної фінансової підтримки;
- відсутність довгострокових важелів державного регулювання цін (тарифів) на суспільні послуги, зокрема, належних гарантій для споживачів та постачальників послуг щодо дотримання їхніх фінансових інтересів як наслідок залежності від зовнішніх чинників, наприклад, цін на енергоносії.

Крім того, розробка, впровадження та вдосконалення інструментів державної фінансової підтримки розвитку ДПП в Україні потребує вирішення таких інституційних проблем:

- встановлення загальних принципів, підходів і методів, а також законодавче визначення пріоритетів щодо державного стимулювання розвитку ДПП в Україні, дозволить сформулювати національну стратегію розвитку ДПП;
- забезпечення належних гарантій щодо фінансування бюджетних програм, пов'язаних із проектами ДПП, сприятиме переходу від короткострокового бюджетного планування до середньо- та довгострокового;
- конкретизація та адресність методів та форм надання бюджетної підтримки проектів ДПП чітко розмежує фінансові умови, права та відповідальність державного та приватного учасників;

- розширення можливостей органів місцевого самоврядування щодо доступу до бюджетних та кредитних джерел фінансування забезпечить розширення та диверсифікацію фінансової бази проектів ДПП у комунальній інфраструктурі;
- спрощення процедур і посилення контролю за проведенням державних закупівель у межах проектів ДПП забезпечить посилення взаємних гарантій щодо обсягу попиту на суспільні послуги;
- впровадження системи громадського (суспільного) контролю ДПП не лише відповідатиме міжнародній практиці, а й посилить відповідальність державного і приватного партнерів перед суспільством.

Таким чином, зростаючий дефіцит суспільної інфраструктури в різних секторах, що суттєво гальмує економічний розвиток України, а також обмежені можливості як державного, так і місцевих бюджетів, зумовлюють необхідність всебічного державного сприяння розвитку ДПП. Однак за існуючих соціально-економічних умов проекти ДПП далеко не завжди можуть бути фінансово привабливими для приватних інвесторів через тривалий період реалізації, обмежений рівень прибутковості, високі ризики на ринку суспільних послуг тощо, що визначає необхідність прямої та непрямої державної фінансової підтримки.

Надання державних фінансових ресурсів для прямої підтримки ДПП, з одного боку, має орієнтуватися на збільшення капіталізації інфраструктурних проектів, причому існує необхідність встановлення верхньої межі обсягу такої підтримки, наприклад, не більше 20 % від загальної вартості проекту. З іншого боку, надання державних (кредитних, валютних, тарифних, ринкових тощо) гарантій за проектами ДПП має відбуватися на договірних засадах, зазначених в угоді про ДПП, і з метою дотримання фіскальних та боргових параметрів бюджетної системи не виходити за межі цієї угоди.

Узгодження, координацію, нагляд і контроль застосування різноманітних інструментів державної фінансової підтримки як на національному, так і на місцевому рівнях слід покласти на єдиний державний

орган, найбільш очевидним кандидатом на роль якого виступає Міністерство фінансів України та підпорядковані йому фінансові органи.

Послідовне та зважене застосування інструментарію державної фінансової підтримки ДПП не лише здатне забезпечити вирішення проблем поточного характеру – подолання проблеми дефіциту бюджету, державного боргу чи скорочення державних капітальних вкладень, а й дозволить системі державних фінансів України перейти на наступний, більш сучасний рівень управління суспільним розвитком, формування та досягнення цілей якого визначено як "Цілі розвитку тисячоліття".

ВИСНОВКИ

Державно-приватне партнерство (ДПП) є ефективним та перспективним інструментом економічного і соціального розвитку на регіональному й місцевому рівнях, засобом залучення коштів до проектів, у яких державні та місцеві органи влади намагаються зберегти контроль та налагодити співпрацю з інвесторами. Під час такого співробітництва між державою і суб'єктами господарювання досягаються кращі техніко- економічні показники та результати господарювання, ефективніше використовуються державні ресурси й комунальне майно.

Термін «державно-приватне партнерство» є буквальним перекладом терміна «Public – Private Partnership» (PPP), що у більшості закордонних країн використовують для визначення існуючих форм співробітництва держави та інших господарюючих суб'єктів. Критичний аналіз існуючих наукових поглядів свідчить про те, що визначення ДПП серед як вітчизняних, так зарубіжних вчених містить суттєві розбіжності. Наприклад, С. Грищенко визначає партнерство державного і приватного секторів, як таку форму співпраці між державними органами влади та бізнесу, що має на меті забезпечити фінансування, будівництво, відновлення, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг.

Для країн, котрі активно використовують ДПП як форму ефективного співробітництва, характерні: велика тривалість відносин; збереження державної та комунальної форм власності на об'єкти з одночасним упровадженням механізмів управління інфраструктурою приватними партнерами; відкритість і прозорість діяльності органів державної та місцевої влади щодо визначення приватних партнерів; забезпечення надання якісних і здешевлених послуг як показник результативності й ефективності. Однак на підставі аналізу практики застосування та підтримки ДПП в економічно розвинутих країнах можна стверджувати, що кожна країна використовує власні інструменти сприяння його розвитку.

Важливим напрямом є покращання фінансових механізмів проектів

ДПП в Україні разом із ліквідацією відповідних розбіжностей у законодавчих та нормативних документах. Як переконує досвід багатьох країн, політика держави як потужного інституту, котрий піклується про розвиток сфер життєзабезпечення економіки, сприяє створенню необхідного середовища для розвитку взаємовигідних відносин влади та бізнесу, здійсненню змішаних інвестицій приватного і державного капіталів без пригнічення ринкових тенденцій. При цьому регулюючі й організаційні функції держави разом із послабленням ступеня управлінського контролю, удосконаленням податкового адміністрування, а також формуванням адекватної нормативної бази є комплексом заходів взаємодії з підприємницькими структурами, який здатний забезпечити підтримку становленню ДПП в Україні. Розуміння економічної суті партнерств необхідно координувати з політичною і правовою складовими, бо дисбаланс інтересів влади та бізнесу може стати реальною перешкодою для досягнення цілей розвитку. Причини низької інвестиційної привабливості або небажання приватного стейкхолдера спрямовувати кошти в певний сектор часто перебувають не в економічній і навіть не в правовій площині. Зовнішні кризові явища, внутрішні негаразди, пов'язані зі збігом негативних для соціально-економічного розвитку фаз політичних та господарських циклів, дезорієнтують підприємців щодо довгострокових цілей капіталовкладень, а також прозорих і комфортних норм та правил у державі.

Реалізація проектів державно-приватного партнерства може здійснюватися з використанням різних джерел фінансування, характеризуватися різним співвідношенням власного та залученого капіталу, що залежить від попереднього узгодження інтересів публічного партнера, а також акціонерів, позичальників та інших економічних суб'єктів.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2022 на умовах ДПП укладено 193 договори (рис.2.1), з яких реалізується 31 договір (22 – концесійних договорів, 5 - договорів про спільну діяльність, 4 - інші договори), 162 договорів не реалізується (119 – не виконується, 43 - розірвані / закінчився термін дії).

Неліквідність банківського кредитування, основного джерела фінансування ДПП в глобальному масштабі, призвели до помітного збільшення вартості боргового фінансування. Відтак, структурні недоліки в банківському секторі викликали зростаючу невідповідність між кількістю і строком готівкового капіталу, а отже, й попит на довгострокове фінансування. В результаті частка позикових коштів у загальному обсязі фінансування проектів ДПП зменшилась, а роль міжнародних фінансових організацій (МФО) зростає. Обсяги інвестицій в проекти державно-приватного партнерства за джерелами фінансування в структурі складаються з позик, акцій та грантів. Станом на 01.07.2020 року найбільшу частку складають позики і становлять 54%, гранти та акції складають 26% та 20% відповідно.

Станом на 01.01.2022 року найпопулярнішими проектами, які реалізуються є: збір, очищення та розподілення води (8 договорів, що становить 25,8 % від загальної кількості); виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу (8 договорів, що становить 25,8 % від загальної кількості); будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури (3 договори, що становить 9,7 % від загальної кількості); виробництво, розподілення та постачання електричної енергії (3 договори, що становить 9,7 % від загальної кількості)

Партнерство державного і приватного секторів набуває різноманітних форм залежно від особливостей взаємодії приватного та державного секторів та рівня ризику, який приймають на себе сторони. У міжнародній практиці найбільш поширеною контрактною формою партнерства державного і приватного секторів, що використовується при реалізації масштабних проектів, вважається концесія. Інша модель заснована на приватній фінансовій ініціативі (ПФІ).

Державно-приватне партнерство характеризується багатьма видами ризиків. Серед основних можна виділити: технічні ризики, ризики невиконання

зобов'язань., фінансові ризики, ризики попиту та політичні ризики.

Партнерські відносини між державним та приватним секторами (ДПП) є важливим інструментом для урядів, які прагнуть розширити та покращити надання інфраструктури та інших соціальних послуг для своїх громадян. Таким чином, вони можуть сприяти економічному зростанню та розвитку та боротьбі з бідністю. ДПП були використані в розвинених країнах у широкому діапазоні галузей, і вони все частіше розглядаються рішення недостатньої інфраструктурних послуги у країнах, що розвиваються. Проте ДПП можуть виконувати цю роль лише в тому випадку, якщо вони належним чином поєднують інтереси двох партнерів, тобто інтереси уряду щодо розширення та вдосконалення послуг для громадян, які є стійкими і забезпечують цінність грошей та інтереси приватних інвесторів для отримання розумних прибутків від своїх інвестицій для ризиків, які їм пропонують нести. Залучення до успішного ДПП вимагає від політиків, які мають передбачення та бачення у вирішенні того, як програма ДПП відповідає їх більш широкій програмі розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Айрапетян М. С. Зарубіжний досвід використання державно-приватного партнерства. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/736086>.
2. Базилевич В. Д., Гражевська Н. І., Гайдай Т. В., Леоненко П. М., Нестеренко А. П. Історія економічних учень. /Навчальний посібник / К.: Знання, 2004. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-1957.html>.
3. Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 лип. 2010 р. № 2456-17 // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України : Законодавство України. — Режим доступу : www.rada.gov.ua.
4. Василик О. Д. Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. — К. : НІОС, 2000. — 416 с.
5. Вдовенко Ю. С. Економіко-правова сутність концесії: методологічний аспект / Ю. С. Вдовенко // Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту. Сер.: “Економіка і управління”. – 2004. – Вип. 6. – С. 62–69.
6. Вінник О. Державно-приватне партнерство з використанням угод акціонерів / О. Вінник // Право України. – 2010. – № 8. – С. 47–55.
7. Державна політика і управління. Підручник. В 2 ч. Частина 1. Концепції і проблеми державної політики і управління. / Під ред. Л.В.Сморгунова. – М.:, 2006. – 384 с.
8. Делмон. Дж. Державно-приватне партнерство у інфраструктурі. Практичне керівництво для органів державної влади. The World Bank. Kazakhstan Private-Private Partnership Center. PPIAF. 2010. / Дж. Делмон // [Електронний ресурс]. Режим доступа: http://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/publication/Jeff%20Delmon_PPP_russian.pdf

9. Європейська Комісія, [Електронний ресурс] // Режим доступу:
<http://ec.europa.eu>
10. Єфименко Т. І. Формування конкурентоспроможної податкової системи як чинник розбудови державно-приватного партнерства в Україні // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка і право). – 2009. – № 1 (44). – С. 18–23.
11. Заскалкін А. С. Механізми розвитку державно-приватного партнерства на регіональному рівні : дис. канд. наук держ. управління : 25.00.02 / Заскалкін Артем Сергійович – Харків, 2017. – 226 с.
12. Інформаційно-аналітичний бюлетень КМУ від 14.08.2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<http://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0C CUQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.info-kmu.com.ua%2F2013-08.14.pdf&ei=-T4wU-D0D-PnygPYxoGoCw&usg=AFQjCNEEMf9NcVyxBIyPSCi7Ws4d1p-tOw&cad=rjt>
13. Лаптії Т. М. Теоретичний зміст поняття і практика застосування партнерства в сучасній економіці / Т. М. Лаптії // Економічна теорія та історія економічної думки. – 2012. – № 6. – С. 165–168.
14. Макаров І.Н. Національна інфраструктура и державно-приватне партнерство: потреби сучасної економіки / І. Н. Макаров // Креативна економіка. – 2012. – № 5. – С. 50–54.
15. Міжнародний центр перспективних досліджень український освітній центр реформ // Реформа місцевого самоврядування в Україні : звіт про результати публічних консультацій, 2008. - Режим доступу :
http://www.icps.com.ua/files/articles/49/27/Reforma_UKR.pdf.
16. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://www.me.gov.ua/>
17. Науменкова С.В. Особливості оцінювання ефективності проектів державно-приватного партнерства: зарубіжний досвід та українська практика / С.В.

- Науменкова, Я.О. Овсянникова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – №134. – С.47-51.
18. Науменкова С. Фінансові інструменти убезпечення від політичних ризиків у проектному фінансуванні / С. Науменкова, С. Міщенко, Є. Тіщенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2016. - №10 (187). – С. 6 – 17. DOI: [10.17721/1728-2667.2016/187-10/1](https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/1)
19. Науменкова С.В. Фінансування проектів державно-приватного партнерства / С.В. Науменкова, Я. О. Овсянникова // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. Випуск 1(30). – К.: ВПЦ «Київський університет», 2015. – С.54-66. – URL: http://tppe.ecoNom.univ.kiev.ua/data/2015_30/zb30_06.pdf
20. Нечай А. А. Актуальні питання фінансового права: правові основи публічних накопичувальних фондів : монографія / А. А. Нечай. — Чернівці : Рута, 2004. — 458 с.
21. Обсяг угод з реалізації проектів державно-приватного партнерства в країнах Європи [Електронний ресурс] // Yevrostat. Statystychna sluzhba YeS. – Elektron. dani. – 2013. – Rezhym dostupu: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
22. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В.Павлюк, С.М.Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 10–19.
23. Пасічник М.В. Механізми впровадження нового публічного менеджменту: досвід США / М. В. Пасічник // Державне управління: теорія та практика – №1. – 2009 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.academy.gov.ua/ej/ej9/doc_pdf/Pasichnyk_MV.pdf.
24. Пашинська К. С. Форми державно-приватного партнерства [Текст] / Ксенія Сергіївна Пашинська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр

- Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 22. – № 1. – С. 48-52.
25. Пильтяй О. Фінансовий інструментарій державної підтримки державно-приватного партнерства / О. Пильтяй // Вісник КНТЕУ. – 2012. - №1. – С.77-89.
26. Підготовка та реалізація проектів державно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко – К., ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.
27. Практичне керівництво з питань ефективного управління у сфері державно-приватного партнерства. – Женева: Організація Об'єднаних Націй, 2008. – 113 с.
28. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
29. Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними. Постанова Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2011 року № 232
30. Проблеми та перспективи впровадження державно-приватного партнерства у відносини у сфері господарювання / В, Устименко, Р. Джабраїлов // Схід. – 2011. – № 1 (108). – С. 175-178.
31. Середньостроковий план пріоритетних дій уряду на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/document/249628261/Presentation_Plan_diy_2020_c.pdf.
32. Сімсон О. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. Сімсон. // Вісник. – 2011. – № 4. – С. 222–230.
33. Узунов Ф. В. Удосконалення інструментарію реалізації державно-приватного партнерства в Україні: дис. канд. наук держ. управління: 25.00.02 / Узунов Федір Володимирович – Київ, 2015. – 381 с.

34. Хрестоматія з економічної теорії [Текст] / [сост. Е. Ф. Борисов]. – М. : Юристь, 2000. – 536 с.
35. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні: аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/816>
36. A new approach to public private partnerships [Electronic Resource] / HM Treasury, December 2012. – 106 p. – Режим доступу: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/205112/pf2_infrastructure_new_approach_to_public_private_partnerships_051212.pdf.
37. European Investment Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eib.org>.
38. F. Kurniawan, S. Ogunlana, I. Motawa Stakeholders' expectations in utilising financial models for public-private partnership projects
39. Farquharson E. How to engage with the private sector in public-private partnerships in emerging markets / E. Farquharson, C. Torres de Mastle, E.R. Yescombe. – The World Bank; The International Bank for Reconstruction and Development. – Washington, 2011. – 473 с.
40. Global PPP market review [Електронний ресурс] // Infrastructure Journal; Analytichni materialy. – Elektron. dani. – ІІ, 2019. – Режим доступу: <http://www.ijonline.com/articles/92021/global-ppp-market-review>
41. Green paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions // Commission of the European Community. – Brussels, 2004. – 2022 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2004/com2_004_0327en01.pdf.
42. L. M. Chang, P.H. Chen, BOT Financial Model: Taiwan High Speed Rail Case, J. Const. Eng. and Mngmt, 127 (2001) 3, pp. 214-222.
43. Methodology Private Participation in Infrastructure Database [Electronic Resource]. – Режим доступу: <http://ppi.worldbank.org/methodology/ppi-methodology>.

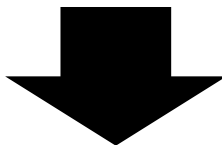
44. Ministry of economic development and trade of Ukraine (2020), “State of implementation of PPP in Ukraine/ statement of results of PPP implementation”, available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62a9b6fb-27ff-462a-b351-eeeadfb26b6f&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini> (Accessed 20 August 2020).
45. Ministry of Infrastructure of Ukraine (2019), *Praktychnyj posibnyk / Realizatsiia proektiv Derzhavno- pryvatnoho partnerstva v Ukraini [Practical guide / Implementation of Public-private partnership projects in Ukraine]*, Zhovten, Kyiv, Ukraine.
46. Osborne S. P. *Managing Public-Private Partnerships for Public Services: An International Perspective* / S. P. Osborne. – L. : Routledge, 2000. - P. 29–38.
47. *Providing Global Public Goods: Managing Globalization* / I. Kaul, P. Conceicao, K. Le Goulven, R. Mendoza. — New York : Oxford University Press, 2003. — 226 p.
48. Renda A. *Public Private Partnerships: National Experiences in the European Union* / A. Renda, L. Schrefler // *Briefing Note vIP/A/IMCO/SC/2005-160 governed by the provisions of Framework Service Contract IP/A/IMCO/FWC/2005-33*. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: euro2005.inform/news/11/p7273
49. Spackman M. *Public-Private Partnerships: Lessons from the British Approach* / M. Spackman // *Economic Systems*. - 2002. - № 26 (3).- P. 283–301.
50. *Technical Group on Innovative Financing Mechanisms. 2009 // Action against Poverty: Final Report of the Technical Group on Innovative Financing Mechanisms. 2009*. — Way of access: www.mre.gov.br/ingles/politica_externa/temas_agenda/acfp/Report-final%20version.pdf.
51. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), *The Law of Ukraine “On public-private partnership in Ukraine”*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (Accessed 20 August 2019).

52. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of Ukraine “About features of lease or concession of the objects of fuel and energy complex which are in state ownership”, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-17?lang=ru> (Accessed 20 August 2019).
53. Ukraine. Private Participation in Infrastructure Projects Database. World Bank and PPIAF [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryId=97.

КОНЦЕСІЙНИЙ КОНКУРС ЩОДО ОБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ

Прийняття рішення про доцільність чи недоцільність здійснення Концесії

Протягом 6 місяців з дати прийняття рішення про доцільність здійснення концесії



Конкурсна комісія (7-25 осіб): представники Концесієдавця, Мінекономіки, Мінфіну, балансоутримувача та інші

Утворення Конкурсної комісії (утворюється Концесієдавцем)

Упродовж 180 календарних днів (може бути подовжено ще на 180 календарних днів)



Конкурсна документація: умови проведення конкурсу, інструкції для претендента та учасника, проект договору та інші документи)

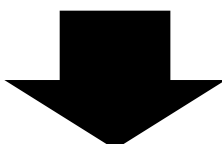
Розробка конкурсної документації (здійснюється Конкурсною комісією та/або радниками)

Протягом 10 календарних днів з подання документації Конкурсною комісією



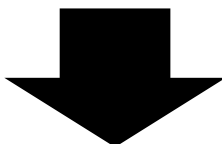
Затвердження конкурсної документації (здійснюється Концесієдавцем)

Не пізніше ніж через 30 календарних днів після затвердження конкурсної документації



Рішення про проведення концесійного конкурсу (приймається Концесієдавцем)

Публікується не пізніше 10 календарних днів з дня Рішення про проведення Концесійного конкурсу



В оголошенні: умови конкурсу, строк строк подання заявок та інша інформація за рішенням Концесієдавця

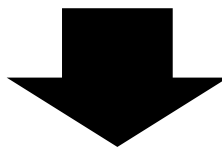
Оголошення про проведення концесійного конкурсу (здійснюється Концесієдавцем)

Від 60 до 90 календарних днів з дати публікації оголошення



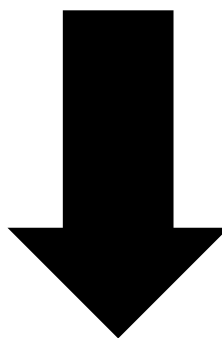
Попередній відбір претендентів (Перекваліфікація)*

Протягом 14 календарних днів з дня закінчення строку подання заявок



Рішення та висновки щодо допущення/недопущення претендентів до конкурсу
(приймається Концесієдавцем та Конкурсною комісією)

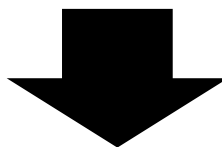
Не менше 60 днів з дня отримання запрошення для участі в конкурсі пропозицій



Концесієдавець протягом 5 календарних днів з дня затвердження висновку повідомляє претендента, який потім протягом 5 робочих днів підтверджує сплату реєстраційного внеску; на наступний робочий день Конкурсна комісія реєструє учасником на протягом 3 робочих днів направляє

Конкурс пропозицій

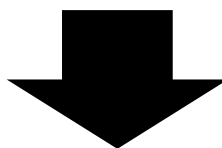
Протягом 30 календарних днів з дня закінчення строку для подання конкурсних пропозицій



Етапи: технічний та фінансово-економічний

Оцінка Конкурсних пропозицій (два етапи)
(проводиться Конкурсною Комісією та результати затверджуються Концесієдавцем)

Протягом 90 календарних днів (може бути продовжено, але строк переговорів не може перевищувати 180 календарних днів)



Концесієдавець протягом 5 робочих днів затверджує Протокол та протягом 3 робочих днів запрошує до укладання договору (переговори)

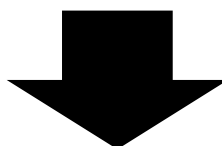
Укладання Концесійного договору
(здійснюється Концесієдавцем)

* При запровадженні концесійного конкурсу в ЕТС можливо без перекваліфікації

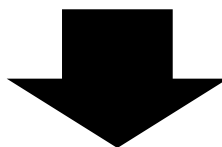
СХЕМА ПІДГОТОВКИ ПРОЕКТІВ ДПП ЩОДО ОБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ

Пропозиція ДПП готується центральними, місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування чи органами АРК, НАН України, галузевими академіями наук, державними, комунальними підприємствами, установами, організаціями, господарськими товариствами, 100% яких належить державі, територіальній громаді чи АРК або особами, які можуть бути приватними партнерами.

Визначення об'єкту ДПП та подання Концептуальної записки органу управління



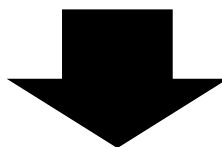
Проведення аналізу Концептуальної записки відповідним органом управління, Мінекономіки та Мінфіном та прийняття рішення про доцільність підготовки ТЕО



**Початок процедури у випадку ініціювання проекту ДПП особами, які можуть бути приватними партнерами*

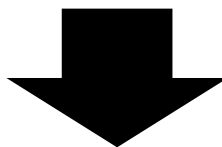
Підготовка пропозиції ДПП, яка складається з ТЕО*

Протягом 30 днів після надходження Пропозиції ДПП



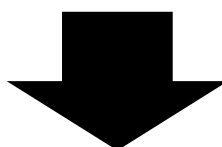
Аналіз ефективності здійснення ДПП, за результатами якого складається висновок про доцільність прийняття рішення про здійснення ДПП

Протягом 45 календарних днів з дати надходження Пропозиції ДПП та висновку



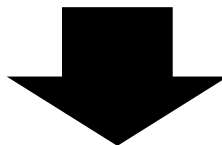
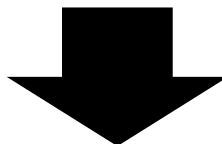
Погодження висновку Мінекономіки за участі Мінфіну та інших ЦОВВ

Протягом 3 місяців з дня подання Пропозиції ДПП

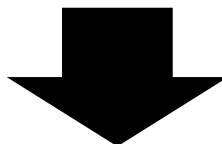
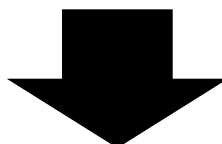


Прийняття рішення про доцільність чи недоцільність здійснення ДПП

Протягом 6 місяців з дня прийняття рішення про доцільність здійснення ДПП

**Утворення конкурсної комісії****Проведення конкурсу з визначення приватного партнера
(із залученням представників Мінекономіки, Мінфіну, ФДМУ,
Держгеокадастра)**

Не пізніше місяця після підписання протоколу про результати конкурсу

**Затвердження результатів конкурсу/визначення переможця****Укладання договору ДПП**

**Підготовка пропозицій про здійснення ДПП у формі концесії та проведення на їх підставі аналізу ефективності здійснення ДПП, ідентичні особливості передбачені для проведення конкурсу*

КОНЦЕПТУАЛЬНА ЗАПИСКА ПОВИННА ВКЛЮЧАТИ:**Мета проекту та її обґрунтування:**

- Проблеми, які передбачається розв'язати у результаті реалізації проекту;
- Результати аналізу попиту на товари (роботи і послуги), виробництво (виконання і надання) яких повинно бути забезпечене в результаті реалізації проекту;
- Результати попереднього аналізу можливих варіантів розв'язання зазначених проблем;
- Відповідність мети проекту пріоритетам державної політики.

Прогнозні обсяги витрат:

- Розрахункова вартість проекту, включаючи витрати на його розроблення та реалізацію;
- Обґрунтування вибору можливих джерел фінансування;
- Інформація про наявність земельної ділянки, прав, пов'язаних з нею, та план заходів щодо оформлення прав на таку ділянку (у разі потреби);
- Інформація про оціночну вартість експлуатації (утримання) об'єкта державної або комунальної власності та джерела фінансування його експлуатації (утримання).

Результати попереднього аналізу ефективності реалізації проекту:

- Очікуваний вплив (екологічні, соціальні, економічні вигоди і наслідки його реалізації);
- Вигодоотримувачі;
- Результат попередньої оцінки ризиків реалізації проекту.

Строк та етапи реалізації проекту, результати попередньої оцінки можливостей його реалізації, організації та управління виконанням робіт. Обґрунтування заходів щодо розроблення проекту ДПП (дослідження, проектування).

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОВИННО**ВКЛЮЧАТИ:**

Детальне обґрунтування соціально-економічних та екологічних результатів здійснення державно-приватного партнерства за результати аналізу:

- Економічних та фінансових показників реалізації державно-приватного партнерства;
- Соціальних результатів реалізації державно-приватного партнерства, включаючи підвищення якості послуг та рівня забезпечення попиту на товари (роботи і послуги);
- Екологічних результатів реалізації державно-приватного партнерства з урахуванням можливого негативного впливу на стан навколишнього природного середовища.

Обґрунтування підвищення ефективності проекту в разі його реалізації із залученням приватного партнера порівняно з реалізацією проекту без такого залучення.

Оцінку виявлених ризиків здійснення ДПП, їх розподіл між партнерами, а також визначення форми управління такими ризиками

Визначення форми здійснення ДПП та обґрунтування її ефективності для державного і приватного партнера.

Соціально-економічні та екологічні перспективи реалізації державно-приватного партнерства після закінчення строку дії договору, укладеного в рамках ДПП.

Джерело: [16].