

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Волинський національний університет імені Лесі Українки  
Факультет економіки та управління  
Кафедра фінансів

Микола Карлін

## **Фінанси публічно-приватного партнерства**

**Конспект лекцій**

**Луцьк - 2024**

УДК 336(075.8)

**K21**

**Рекомендовано до друку науково-методичною радою Волинського національного університету імені Лесі Українки**

протокол № 6 від 21 лютого 2024 р.

**Рецензент:**

д. е. н., професорка, завідувачка кафедри менеджменту

Волинського національного

університету імені Лесі Українки

Н. Л. Хомюк

**K21**

Карлін М. І. Фінанси публічно-приватного партнерства: конспект лекцій. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки. Електронне видання. 2024. 94 с.

Видання містить конспект лекцій, питання для контролю знань студентів, список літератури.

Рекомендовано студентам третього року навчання в галузі знань 07 – управління та адміністрування, спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»

УДК 336(075.8)

K21

Карлін М.І.

©Волинський національний

університет імені Лесі Українки, 2024

## Зміст

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Вступ</b>   | <b>4</b>  |
| <b>Тема 1. Визначення фінансів публічно-приватного партнерства, їх функцій та суб'єктів</b>  | <b>7</b>  |
| <b>Тема 2. Особливості вибору форм та об'єктів для публічно-приватного партнерства</b>   | <b>37</b> |
| <b>Тема 3. Напрями прояву державою своєї активності через фінанси публічно-приватного партнерства</b>                                  | <b>47</b> |
| <b>Тема 4. Роль органів місцевого самоврядування в реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в процесі відбудові України</b> | <b>65</b> |
| <b>Тема 5. Особливості залучення зарубіжних інвестицій при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства</b>                     | <b>76</b> |
| <b>Питання на залік з курсу «Фінанси публічно приватного партнерства»</b>  | <b>90</b> |
| <b>Рекомендована література</b>  |           |

## Вступ.

Конспект лекцій з вибіркової дисципліни «Фінанси публічно-приватного партнерства» є складовою частиною нормативно-методичного забезпечення навчального процесу для підготовки студентів з спеціальності «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок». Нестача бюджетних коштів у держави та органів місцевого самоврядування за умов воєнного стану України вимагає активнішого застосування принципів публічно-приватного партнерства, види і форми якого до сьогодні до кінця не з'ясовані.

Важливою ланкою фінансової системи України є фінанси публічно-приватного партнерства, які досить часто ототожнюють з фінансами державно-приватного партнерства, що, на наш погляд, є застарілим підходом, оскільки після проведення реформи адміністративно-територіального устрою в Україні все більшу роль в цьому процесі почали відігравати органи місцевого самоврядування.

Після масової приватизації та проведення адміністративно-територіальної реформи кількість суб'єктів для такого партнерства суттєво розширилася, оскільки до них стали відноситися й органи місцевого самоврядування, й міжнародні фінансові організації, й приватні іноземні інвестори. Тому до видів публічно-приватного партнерства в сучасних умовах, на наш погляд, слід віднести: 1) державно-приватне партнерство; 2) державно-муніципально-приватне партнерство; 3) державно-муніципально-підприємницьке партнерство; 4) міжмуніципально-державно-приватне партнерство; 5) міжнародно-державно-приватне партнерство; 6) міжнародно-муніципально-приватне партнерство. Важливо, щоб студенти зрозуміли причини таких змін у структурі видів публічно-приватного партнерства в сучасних умовах.

Крім того, студенти повинні з'ясувати й зміст форм публічно-приватного партнерства. Це пов'язано з тим, що тривалий час в Україні найбільш популярною формою участі приватного сектора у розвитку інфраструктури була оренда у різних видах. Проте в умовах воєнного часу вона не завжди може

бути ефективним заходом щодо відбудови тих чи інших об'єктів. Про це свідчить попередній досвід використання такої її форми як оренда з поліпшенням. Іншою формою державно-приватного партнерства виступає концесія, яка є цивілізованою формою оренди.

Загалом, конспект лекцій побудовано таким чином, щоб надати студентам максимальну інформацію за окремими розділами, які характеризують зміст фінансів публічно-приватного партнерства, зокрема, фінансів державно-приватного партнерства, фінансів комунально-приватного партнерства, фінансів міжнародно-державно-приватного партнерства тощо.

**Метою вивчення дисципліни** є: на основі з'ясування теоретичних засад функціонування системи фінансів публічно-приватного партнерства у демократичних країнах виявити конкретні форми і методи удосконалення використання цих коштів в Україні та шляхи підвищення їх ефективності.

**Предметом дисципліни** «Фінанси публічно-приватного партнерства» є фінансово-економічні відносини, що виникають з приводу формування і використання публічних фінансів на всіх рівнях публічно-приватного партнерства.

**Завдання курсу** є: з'ясувати теоретичні основи формування і використання фінансів публічно-приватного партнерства у демократичних країнах; проаналізувати історію становлення фінансів публічно-приватного партнерства в Україні; виявити конкретні форми і методи удосконалення використання фінансів публічно-приватного партнерства у нашій країні; визначити проблеми використання фінансових ресурсів Державного та місцевих бюджетів і державних цільових фондів при реалізації проектів публічно-приватного партнерства та окреслити шляхи їх вирішення в умовах військового стану та відбудови України.

При вивченні курсу студенти набудуть інтегральні, загальні та фахові **компетентності**.

Інтегральні компетенції:

здатність застосовувати знання з питань фінансів публічно-приватного партнерства у професійній діяльності; знання вимог до написання наукових робіт з фінансів публічно-приватного партнерства; вміння чітко виражати свої думки, мати свій погляд на проблему та вміння відстоювати свою позицію щодо напрямів удосконалення використання фінансів публічно-приватного партнерства в Україні в умовах воєнного стану та відбудови; здатність ініціювати свої ідеї при проведенні практичних занять з курсу «Фінанси публічно-приватного партнерства».

Загальні компетенції:

ЗК 6. Здатність спілкуватися у професійному середовищі та з представниками інших професійних груп у національному та міжнародному контексті.

ЗК 7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 10. Здатність презентувати результати власних досліджень.

ЗК 11. Здатність аналізувати, оцінювати та визначати ресурси, необхідні для вирішення проблеми та визначати шляхи їх подолання.

Фахові компетенції:

ФК 7. Здатність застосовувати механізми та інструменти грошово-кредитного, монетарного, бюджетного та фіскального регулювання.

ФК 8. Здатність розробляти методи та інструменти реалізації фінансової політики на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях.

ФК 11. Здатність оптимізувати структуру фінансових ресурсів територіальних громад, органів місцевого самоврядування, здійснювати аналіз системи бюджетного та фінансового вирівнювання територій.

ФК 14. Здатність володіти та адекватно використовувати понятійно-категоріальний апарат та методологію сучасної фінансової науки країн ЄС та визначати тенденції глобальних змін.

## **Тема 1. Визначення фінансів публічно-приватного партнерства, їх функцій та суб'єктів.**

### **План**

- 1.1. Структура фінансової системи України та її еволюція
- 1.2. Визначення фінансів публічно-приватного партнерства та їх суб'єктів
- 1.3. Структура видів, форм та принципів публічно-приватного партнерства в Україні в сучасних умовах
- 1.4. Особливості використання фінансів публічно-приватного партнерства у зарубіжних країнах: досвід для України

### **1.1. Структура фінансової системи України та її еволюція.**

Для з'ясування шляхів удосконалення фінансів публічно-приватного партнерства в Україні в сучасних умовах важливо визначитися з структурою фінансової системи країни. Більшість українських вчених розглядає фінансову систему з двох сторін: за внутрішньою будовою і організаційною структурою. За внутрішньою будовою фінансова система країни – це сукупність відносно відокремлених взаємопов'язаних фінансових відносин, які відображають специфічні форми та методи розподілу й перерозподілу ВВП. Фінансова система країни за організаційною будовою – це сукупність фінансових органів та інститутів, які управляють грошовими потоками.

Національні фінансові системи, на думку д. е. н., проф. В.М. Опаріна, відображають структуру фінансів окремих країн. До їх складу входять: фінанси суб'єктів господарювання; страхування; державні фінанси; міжнародні фінансові відносини; внутрішній фінансовий ринок. На наш погляд, в структурі фінансової системи країни в умовах глобальної економіки недоцільно виділяти таку складову, як міжнародні фінансові відносини. Це пов'язано з тим, що фінансова система України повністю входить у світові фінанси, а не є якимось її окремим елементом. Про необхідність саме такого розгляду структури

фінансової системи країни свідчить негативний вплив світових економічних кризи 2008-2009 років та 2020 р. на всі складові фінансової системи України. Крім того, ВВП нашої країни донедавна майже на 50% формувався за рахунок експорту, що свідчить про відкритість нашої фінансової системи в цілому, а не окремих її складових. Нерозуміння цих сучасних реалій призводить до негативних наслідків на практиці. Деякі українські політики найвищого рангу вважали в жовтні 2008 р., що фінансова криза у розвинутих країнах обійде фінансову систему України стороною. Відповідно не був прийнятий кризовий бюджет на 2009 рік та інші непопулярні заходи, що й призвело до обвалу гривні щодо долара в кінці 2008 - на початку 2009 років, та до визнання України міжнародним співтовариством як країни, яка найбільше постраждала від світової економічної кризи 2008 – 2009 років (поряд з Ісландією, Угорщиною і Латвією). Але названим країнам зразу була надана необхідна фінансова допомога з фондів ЄС, інших міжнародних організацій. Україна ж опинилася сам на сам з наслідками світової фінансової кризи. Негативні наслідки цієї кризи для нашої країни можуть бути ще більшими, якщо в 2024 р. не стабілізується економічна та політична ситуація в Україні, не припиниться військова агресія Росії проти нашої країни. Інший український фінансист, д. е. н., проф. О. М. Ковалюк вважає, що фінансова система країни охоплює сферу фінансів (об'єкт фінансової системи); сукупність фінансових органів (суб'єкт фінансової системи); фінансовий механізм (засіб взаємодії суб'єкта й об'єкта фінансової системи). На думку д. е. н., проф. М. І. Крупки фінансову систему країни можна розглядати як інфраструктуру різних фінансових інститутів, які здійснюють фінансові операції та одночасно є суб'єктами і об'єктами управління фінансами. Як вважає д. е. н., проф. С. Л. Лондар, фінанси, як вид суспільної діяльності, пов'язаний із управлінням потоками коштів, найповніше характеризується поняттям «фінансова система». Стосовно структури фінансової системи на думку С. Л. Лондара, то вона включає чотири складові: 1) інституції; 2) організації; 3) фінансовий механізм; 4) інструменти державного регулювання, які властиві економічній системі.

У фінансовій науці демократичних країн переважає трактування фінансової системи у контексті функціонування фінансового ринку. Наприклад, З. Боді та Р. Мертон характеризують фінансову систему як сукупність ринків та інших інститутів, що використовуються для укладання фінансових угод, обміну активами і ризиками. Ця система включає ринки акцій, облігацій та інших фінансових інструментів, фінансових посередників (таких, як банки і страхові компанії), та органи, які регулюють діяльність усіх цих установ. Але існують й інші підходи. Зокрема П. Роуз і Д. Фрезер розглядають фінансову систему країни досить широко, відносячи до неї мережу фінансових ринків, фінансові інституції, бізнесові структури, фінанси домогосподарств та уряду.

Виходячи з досвіду розвинутих країн, до складу фінансової системи України все більше вчених нашої країни пропонують включати: 1) державні фінанси; 2) фінанси підприємств; 3) страхування; 4) фінансовий ринок; 5) фінанси домогосподарств. Якщо стосовно більшості з цих елементів фінансової системи в українській фінансовій науці, як правило, не виникає суттєвих заперечень, то щодо включення до неї державних фінансів ще йдуть дискусії. На наш погляд, замість державних фінансів в фінансову систему України доцільно включити публічні фінанси, як це зроблено у підручниках з фінансів у всіх демократичних країнах світу, оскільки фінанси органів місцевого самоврядування розглядаються у них як окремий елемент фінансової системи. Відповідно, аналіз зарубіжної фінансової літератури дозволяє дати наступне визначення суті публічних фінансів. Це - взаємозв'язки та процеси, пов'язані з формуванням і використанням суспільних грошових коштів, які забезпечують функціонування суспільного сектора країни (або публічного сектора за західною термінологією).

Суть публічних фінансів реалізується через їх функції. Виходячи з економічних функцій держави публічні фінанси повинні виконувати наступні функції: 1) функцію алокації; 2) функцію перерозподілу; 3) стабілізаційну функцію. Вказані функції в тій чи іншій мірі притаманні й фінансам публічно-приватного партнерства, оскільки вони є важливою складовою публічних

фінансів. Зміст функції алокації полягає у забезпеченні фінансовими ресурсами держави та місцевих органів влади та самоврядування, щоб вони належним чином виконували свої завдання. Розподільча функція публічних фінансів характеризує процеси перерозподілу фінансових ресурсів в суспільстві на користь держави та місцевих органів самоврядування, державного сектору, малозабезпечених верст населення тощо. Стабілізаційна функція публічних фінансів забезпечує оптимальний розвиток суспільства за допомогою використання таких інструментів, як державні та місцеві податки та збори, державні та місцеві видатки. Важливо знайти оптимальне співвідношення між ними, чого поки не вдається досягнути в Україні. Виходом з цього становища може стати використання принципу «найменшої шкоди» при реформуванні податкової системи України та оптимізації видатків бюджету. Особливо це актуально для подолання наслідків військової агресії Росії проти України в 2022-2024 рр.

## **1.2. Визначення фінансів публічно-приватного партнерства та їх суб'єктів.**

Нестача бюджетних коштів у держави та органів місцевого самоврядування за умов воєнного стану України вимагає активнішого застосування принципів публічно-приватного партнерства, види, форми і принципи якого до сьогодні до кінця не з'ясовані. Публічно-приватне партнерство, як правило, застосовується, якщо держава чи місцева влада чи місцева громада хоче реалізувати через приватного партнера переважно некомерційні проекти в соціальній сфері.

Довгий час публічно-приватне партнерство розглядалося через таку форму (вид) як державне приватне партнерство, яке регулюється Законом України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2020 р. № 2404-VI. Загальними умовами розвитку державно-приватного партнерства є: 1) зростання суспільних потреб, з одного боку, та значне обмеження державних витрат (особливо під час війни Росії проти України), з іншого боку; 2) традиційні банківські джерела фінансування суспільних потреб або обмежені в

довгостроковому фінансуванні, або стали значно ускладненими у зв'язку з наслідками світової фінансової кризи 2008-2009 рр. та війни Росії проти України в 2022-2024 рр. Тому державно-приватне партнерство розглядається як інструмент, який може дозволити вирішити інфраструктурні проєкти без значних державних витрат.

В останні роки державно-приватне партнерство у провідних країнах світу значній мірі використовується для реалізації соціальних проєктів, а коло його суб'єктів суттєво розширилось, що й призвело до використання замість терміну «державно-приватне партнерство» терміну «публічно-приватне партнерство». Під механізмом публічно-приватного партнерства передусім розуміється наступне: інвестор бере під власний контроль державний чи муніципальний актив, будує чи модернізує його, підтримує цей актив в належному стані та заробляє на ньому протягом тривалого часу. Після закінчення контракту вказаний актив повертається державі чи громаді. Таке розуміння публічно-приватного партнерства характеризує його зміст у вузькому розумінні слова. Відповідно, фінанси публічно-приватного партнерства – це фінансові відносини між суб'єктами цього партнерства, пов'язані з використанням державної чи комунальної власності приватним інвестором в своїх інтересах, але з умовою покращення цієї власності.

Більшість країн світу, зокрема й Україна, знаходяться на першому етапі формування публічно-приватного партнерства. Характерними особливостями цього етапу є: формування політичної основи цього партнерства; виокремлення та уведення основних понять публічно-приватного партнерства; заснування ринку послуг публічно-приватного партнерства; виокремлення першочергових проєктів цього партнерства. На другому етапі публічно-приватного партнерства знаходяться майже всі країни Європи, а також США, Канада та Японія. На третьому етапі цього партнерства перебувають Велика Британія, Австралія, Південна Корея та Ірландія.

В світі до 2020 р. переважна більшість проєктів публічно-приватного партнерства та загального обсягу інвестицій була зосереджена у секторі

електроенергетики. Натомість, слабким місцем для країн світу було інвестування проєктів публічно-приватного партнерства в сектори водопостачання та водовідведення, а також в сектор інформаційно-комунікативних технологій. З початку 2020 р. інфраструктурні проєкти були затримані або скасовані через перебої в ланцюгах постачання та скорочення подорожей внаслідок пандемії коронавірусу. Війна Росії проти України з початку 2022 р. знову негативно позначилася на затримку реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в світі.

Раніше публічно-приватне партнерство в Україні розглядалося в основному як державно-приватне партнерство (або – приватно-державне партнерство), оскільки переважаюча частка власності знаходилася в руках держави, частину якої вона передавала в управління приватному інвестору. Водночас, останній не завжди належним чином виконував умови відповідного договору, доводячи орендований об'єкт до незадовільного стану або перетворюючи його за рахунок різноманітних схем у приватну власність. Тому держава була змушена дочасно розривати умови оренди з подібними приватними структурами. Тобто, раніше основними суб'єктами публічно-приватного партнерства виступали держава та приватні структури. Сьогодні, в умовах проведеної адміністративно-територіальної реформи, важливими суб'єктами публічно-приватного партнерства стали виступати органи місцевого самоврядування та їх об'єднання. Крім того, з початком війни Росії проти України значну фінансову допомогу у відбудові об'єктів інфраструктури стали надавати окремі країни, регіональні влади цих країн та міжнародні організації. Тому в сьогоднішніх умовах до суб'єктів публічно-приватного партнерства доцільно віднести й зарубіжні країни, а також різні міжнародні організації, які надають фінансову допомогу у відбудові різних об'єктів соціальної інфраструктури. Відповідно, виходячи із значного розширення суб'єктів публічно-приватного партнерства в сучасних умовах, його зміст треба розглядати у широкому розумінні слова.

Розширення суб'єктів приватно-публічного партнерства дає можливість Україні суттєво збільшити фінансові ресурси для відбудови країни. Такий підхід до публічно-приватного партнерства слід доповнити обов'язковим використанням цих ресурсів через публічні закупівлі, де учасниками можуть одночасно виступати всі суб'єкти публічно-приватного партнерства, а іноземні учасники матимуть можливість належним чином контролювати використання відповідних коштів. Але для цього потрібно внести належні зміни в українське законодавство щодо публічних закупівель, оскільки запропонований порядок у ньому ще не передбачено. Тому на сьогодні при проведенні цих закупівель зустрічаються факти розкрадання коштів на відбудову різних об'єктів інфраструктури як на державному, так й на місцевому рівнях.

Для мінімізації корупційних дій в Україні з боку регіонального керівництва при фінансуванні відбудови зруйнованої інфраструктури та житла на принципах сталого розвитку (а це сьогодні є основним вектором розвитку ЄС) в Україну слід активніше залучати іноземні інвестиції (насамперед, «зелені» інвестиції), які повинні контролюватися цими ж інвесторами. В цьому плані заслуговує на увагу приклад відбудови житла у Гостомелі, який здійснила одна із французьких фірм за кошти зарубіжних спонсорів та передала це житло місцевій громаді. Причому важливо зауважити, що майже всі будівельні відходи були нею максимально використані як вторинна сировина. Такий досвід варто враховувати при відновленні забруднених територій нашої країни у наступні роки.

За даними Кабінету Міністрів України [2], потенційно забрудненими вважається 174 тис квадратних кілометрів нашої території, а оціночна вартість повного розмінування українських земель може сягати 50 млрд дол США. Тому для прискорення розмінування цих земель треба активніше використати публічно-приватне партнерство, залучаючи до цього не тільки українських підприємців, а й іноземний бізнес та кошти міжнародних фінансових структур. Позитивно, що вже зараз на допомогу Українській державі приходить великий вітчизняний відповідальний бізнес, який максимально підтримує фермерські

господарства. Крім того, український великий бізнес сприяє розвитку сталих підходів до сільського господарства, щоб прискорити рекультивацію пошкоджених земель [3]. Останнє дуже важливо використати при реалізації принципів державно-муніципально-приватного партнерства, оскільки значна частина земель передана органам місцевого самоврядування, а вони не мають належних фінансів для їх розмінування.

### **1.3. Структура видів, форм і принципів публічно-приватного партнерства в Україні в сучасних умовах.**

#### **1.3.1. Види публічно-приватного партнерства.**

Після масової приватизації та проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні кількість суб'єктів для такого партнерства суттєво розширилася, оскільки до них стали відноситися й органи місцевого самоврядування, й міжнародні фінансові організації, й приватні іноземні інвестори. Тому до видів публічно-приватного партнерства в сучасних умовах, на наш погляд, слід віднести: 1) державно-приватне партнерство; 2) державно-муніципально-приватне партнерство; 3) державно-муніципально-підприємницьке партнерство; 4) міжмуніципально-державно-приватне партнерство; 5) міжнародно-державно-приватне партнерство; 6) міжнародно-муніципально-приватне партнерство.

Одним із головних різновидів публічно-приватного партнерства в Україні довгий час було і залишається державно-приватне партнерство (ДПП). Воно представляє собою систему взаємовідносин між державними та приватними партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород між ними. Це робиться для взаємовигідної співпраці між вказаними партнерами у створенні нових та модернізації існуючих об'єктів, які потребують залучення додаткових інвестицій, яких у держави на даний час не вистачає.

Під час проведення децентралізації стало розвиватися муніципально-приватне партнерство, оскільки в органів місцевого самоврядування з'явилися додаткові кошти на реалізацію певних інфраструктурних проєктів, насамперед

для будівництва доріг та благоустрою, а також на «зелені» інвестиції. З початком повномасштабної війни Росії проти України в лютому 2022 р. стали реалізовуватися деякі проєкти публічно-приватного партнерства інклюзивного спрямування, націлені на покращення життя сімей з дітьми, інвалідів, людей похилого віку, вимушено переміщених осіб тощо, які постраждали від війни.

Загалом, до переваг державно-приватного партнерства (як і публічно-приватного партнерства в цілому) можна віднести наступні. 1. Підвищення якості надаваних населенню послуг, віднесених до компетенції держави. 2. Втілення в життя великих інфраструктурних проєктів, які не могли бути реалізовані з тих чи інших підстав. 3. Допомога у найбільш вигідній реалізації й розвитку об'єктів державної власності. 4. Зменшення податкового тягаря, надання державою інших пільг та преференцій для бізнесу, задіяного в реалізації проєктів державно-приватного партнерства. 5. Збереження державного контролю над активами та сприяння можливості успішно використовувати досвід бізнесу. 6. Створення сприятливого середовища для появи інновацій. 7. Активізація бізнес-процесів у суспільстві та стимулювання підприємницького мислення. 8. Сприяння впровадженню передових принципів управління в органах влади різного рівня. 9. Сприяння розвитку діалогу між владою та бізнесом у різних сферах діяльності, насамперед в сфері інфраструктури. Натомість, у практиці реалізації державно-приватного партнерства у перші десятиліття незалежності України не вдалося повністю реалізувати вказані його переваги, що було обумовлено недостатнім державним контролем за подібними проєктами та виключенням громадськості з таких проєктів. Водночас, як стверджують провідні українські експерти з даної проблематики, треба пам'ятати, що у світі публічно-приватне партнерство є ширшим поняттям, ніж концесія, оренда чи управління.

### **1.3.2. Соціальне підприємництво як перспективний вид публічно-приватного партнерства в Україні.**

В умовах катастрофічної нестачі коштів в Українській державі для реалізації соціальних зобов'язань в умовах війни Росії проти України

вирішенню цієї проблеми може допомогти такий новий вид публічно-приватного партнерства як соціальне підприємництво. Під останнім розуміють підприємництво, покликане вирішити соціальні проблеми та задовольнити певні потреби суспільства. Для соціального підприємництва соціальна діяльність є основною, а не побічною, як для бізнесу взагалі. На сьогоднішній день в Україні ця діяльність поки не легалізована, хоча спроби такої легалізації здійснювалися. Водночас, соціальне підприємництво успішно функціонує в інших країнах, а також в Україні, хоча правові засади його функціонування поки не відрегульовані. Зокрема, у нашій країні відсутні певні стандартні вимоги до тих, хто планує стати соціальним підприємцем. В Україні соціальне підприємництво в основному функціонує в межах малого та середнього бізнесу і як інструмент самофінансування громадських організацій, що прагнуть фінансової сталості.

Соціальне підприємництво несе на собі подвійне навантаження та подвійні ризики: соціальні та економічні. Це означає, що такий бізнес повинен виділяти частку свого прибутку не на самозабезпечення, а на розвиток соціальних проєктів, які за своєю суттю є неприбутковими, а іноді навіть збитковими. Згідно пропозицій українських експертів, з боку соціальних підприємств повинен бути постійний вклад (на рівні 30 % від прибутку, або 50 % тих, хто працює на підприємстві, повинні бути з вразливих верств населення. Позитивно, що в останні роки (до війни з Росією) кількість соціальних підприємств зросла на 60 %, хоча держава та інвестори не дуже знайомі з цією сферою. Натомість, можна стверджувати, що після нападу Росії на Україну в кінці лютого 2022 р. кількість подібних підприємств навряд чи зменшилася, оскільки багато підприємств (і малих, і середніх, і великих) зараз активно займаються соціальним підприємництвом. Водночас, проблемою є те, що в Україні зараз майже відсутні програми, що кредитують соціальний бізнес. Власники такого бізнесу здійснюють свою діяльність чи за свої кошти, чи за рахунок небайдужих громадян. Важливо, щоб Українська держава якщо не може допомогти, то не заважала подібній діяльності, що не завжди так буває. В

силу цього представники соціального підприємництва змушені звертатися до міжнародних фондів, де досить важко довести свій соціальний статус без підтвердження його у власній країні. На місцевому рівні соціальне підприємництво знаходить підтримку, але фінансово вона є незначною. Так, на стартапи на цьому рівні виділяється не більше 80 тис грн, чого дуже часто не вистачає для подібної діяльності.

Заслуговує на увагу досвід регулювання соціального підприємництва в країнах ЄС. Зокрема, у Великій Британії, не держава регулює соціальне підприємництво, а спеціальні асоціації громадського сектору, які надають такому підприємству спеціальний документ (вейдж). Після цього соціальним підприємцям надають фінансову, інформаційну та іншу підтримку. В Італії діє корпоративна модель соціального підприємництва, а в Польщі існує модель державної підтримки соціального підприємництва.

Україна взяла на себе великі соціальні зобов'язання з підтримки соціально незахищених верств населення, з якими вона зараз не може впоратися (під час війни тим більше). Частину цієї відповідальності може взяти на себе соціальне підприємництво. Але все це можливе лише у тісній співпраці держави та бізнесу. Дещо в цьому плані Українська влада вже робить. Зокрема, у 2023 р. влада компенсувала 181 млн грн роботодавцям, які працевлаштували понад 14 тис вимушено переселених осіб. У 2024 р. розмір цієї компенсації буде збільшено: з 01.01. 2024 р. вона складатиме 7100 грн на місяць, а з 01.04.2024 р. – 8 тис грн. Збільшено й тривалість виплати компенсації: з двох до трьох місяців, а за працевлаштування осіб з інвалідністю роботодавець зможе отримати компенсацію протягом шести місяців.

### **1.3.3. Форми публічно-приватного партнерства та особливості їх використання.**

Українське законодавство визначає різні форми співпраці держави з приватними структурами: 1) договірна форма (договір концесії, угода про розподіл продукції, договір оренди); 2) організаційно-правова форма (насамперед щодо створення господарських організацій з участю у них держави

тощо); 3) запровадження спеціального правового режиму для суб'єктів господарювання, які мають на меті втілення певних інвестиційно-інноваційних проєктів; 4) делегування приватним або змішаним організаціям, які створені за участю держави та приватних осіб, окремих функцій щодо регулювання певного виду господарських відносин. Всі ці форми в Україні використовуються з початку 90-х років ХХ століття, але не всі вони доказали свою ефективність. Згідно з даними центральних та місцевих органів виконавчої влади, в Україні станом на 01.01.2020 р. на засадах державно-приватного партнерства було укладено 187 договорів, з яких реалізуються 52 договори (34 – договори концесії, 16 – договорів про спільну діяльність, 2 – інші договори), а 135 договорів не реалізуються.

### **Особливості оренди та її використання в Україні.**

Тривалий час в Україні найбільш популярною формою участі приватного сектора у розвитку інфраструктури була оренда у різних видах. Оренда в Україні регулюється наступними документами: Закон України «Про оренду державного та комунального майна»; Постановою Кабінету Міністрів України від 03.06.2020 р. № 483 «Деякі питання оренди державного та комунального майна», в якій було затверджено Порядок передачі в оренду державного та комунального майна; Постановою Кабінету Міністрів України від 12.08.2020 р. № 820 «Про затвердження примірних договорів оренди державного майна» та іншими документами. Галузеві особливості оренди державного та комунального майна можуть встановлюватися виключно законами України. Зокрема, можуть передаватися в оренду гідротехнічні споруди орендарю земельної ділянки в комплексі з розташованим на ній водним об'єктом; гідротехнічні споруди, які можуть бути передані в оренду відповідно до законів України «Про морські порти», «Про внутрішній морський транспорт»; гідротехнічні споруди рибогосподарських технологічних водойм та гідротехнічні споруди для цілей аквакультури.

В оренду Фондом державного майна України (ФДМУ) можуть здаватися різні види об'єктів державного майна, за що державний бюджет отримує певні

кошти. Найбільші доходи ФДМУ отримує через великі контракти з водоканалами, ТЕЦ, шахтами, промисловими майданчиками в портах. Загалом, ФДМУ контролює 3,6 тис підприємств і 1,5 млн об'єктів, частину з яких він здає в оренду приватним структурам. Зокрема, ним підписано 14 тис договорів на оренду 8 млн. квадратних метрів площ, з яких 5,8 млн квадратних метрів надано з метою комерційного використання. В 2022 р. ФДМУ заробив на оренді 575 млн грн, майже втричі менше, ніж у 2021 р. За 10 місяців 2023 р. ФДМУ отримав за оренду державного майна 630 млн грн, а за перших три тижні 2024 р. – було отримано 48,75 млн грн. Загалом, сьогодні оренда державного майна приносить тільки 80 % довоєнних надходжень.

Про види орендованого державного майна можна довідатися, аналізуючи плату за нього найбільшими орендарями України. Так, портові оператори наразі приносять до бюджету понад 10 млн грн на місяць. Натомість, платять тільки ті оператори, які фізично використовують майно. Водночас, у період активної дії «зернового коридору», надходження від портових операторів могли сягати 20 млн грн на місяць. Переважна частина орендарів – це мобільні оператори, які за оренду радіочастот сплачують щомісяця 2,5 млн грн. Серед банків найбільшими орендарями є такі державні банки, як: Приватбанк, Ощадбанк, Укргазбанк, а також УкрБудІнвестБанк. Щомісяця до державного бюджету вони сплачують за оренду близько 1 млн грн. Водночас звертає на увагу той факт, що коли державні банки переходять до недержавних орендодавців, ціна оренди для них може зростати до 5-ти разів. Також, після того, як державні банки вклали кошти у модернізацію орендованого комерційного приміщення, комерційними власниками цього приміщення для цих банків може бути підвищена орендна плата.

Під час використання такої форми публічно-приватного партнерства в Україні як оренда у попередні роки орендована власність досить часто переходила в руки орендарів, так як держава чи органи місцевого самоврядування не могли своєчасно оплатити виконані орендарями роботи. Досить часто це спеціально робилося представниками влади різного рівня, щоб

таким чином привласнити цю власність. Остання, як правило, оформлювалася не на них, а на їх рідних або на підставних осіб.

### **Особливості використання концесії в Україні.**

Іншою формою державно-приватного партнерства виступає концесія, яка є цивілізованою формою оренди. В процесі реалізації концесійного проєкту інвестор за допомогою певного активу, взятого в концесію, надає ті чи інші послуги та регулярно сплачує державі чи органу місцевого самоврядування концесійний платіж. Проблемою є те, що при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства інвестор отримує суттєву частину коштів після реалізації проєкту, що збільшує його ризики. Багато колишніх та нинішніх народних депутатів, ряд експертів до сьогодні заявляють, що концесія ніде на працює, хоча подібні судження не витримують жодної критики. На думку д. е. н., проф. І. Запатріної, інвестори в Україну в Україну обов'язково прийдуть, оскільки інфраструктурний об'єкт віддається в концесію на 30-50 років, то приватний інвестор приходять на ринок, на якому практично немає конкуренції, але є певні перспективи [4]. Зокрема, в Україні цей потенціал є дуже цікавий, насамперед в житлово-комунальному господарстві та в дорожньому будівництві. Перспективним є передача в концесію київських Тец-5 і Тец-6 та теплових мереж, які належать Києву, автомобільних доріг в напрямку Західного кордону нашої країни, об'єктів інфраструктури на українсько-румунському кордоні, оскільки через територію Румунії з кожним місяцем війни зростає український експорт зерна, інших продовольчих товарів тощо. За прогнозами експертів, Румунія у найближчий час перебере на себе основну частину експорту з України, який раніше йшов через Польщу, оскільки остання його активно блокує. Тому важливо передати в концесію румунським концесіонерам й українські порти на Дунаї та на Чорному морі. Враховуючи, що після закінчення «гарячої» фази війни Росії проти нашої країни в Україну міжнародними організаціями та провідними країнами світу буде вкладено десятки (а може й сотні) мільярдів доларів США інвестицій, концесія стане

дуже привабливою формою публічно-приватного партнерства.

До особливої форми публічно-приватного партнерства також відносяться «неконцесійні» публічно-приватні проекти, які будуть застосовуватися у житловому будівництві в період воєнного стану та відбудови. «Неконцесійні» публічно-приватні проекти будуть також використовуватися в цей період й при будівництві доріг, оскільки у держави поки не вистачає коштів на реалізацію подібних проектів. Водночас, проекти з відбудови об'єктів інфраструктури в Україні в період воєнного стану та відбудови повинні обов'язково враховувати вимоги Зеленого європейського курсу, оскільки наша країна отримала статус кандидата на вступ до ЄС, та не допускати випадків корупції. В силу цього необхідний обов'язковий контроль не тільки з боку органів публічної влади, а й з боку іноземних інвесторів за реалізацією вказаних проектів.

#### **1.3.4. Особливості фінансів при концесії та тарифоутворення при концесії.**

##### **Особливості фінансів при концесії.**

Концесія відрізняється від оренди тим, що вона націлена на модернізацію об'єкту, тоді як оренда більше націлена на ефективне управління та отримання від цього певного доходу. При концесії інфраструктурний об'єкт передається в концесію на тривалий термін для того, щоб його модернізували або ж побудувати новий (наприклад, котельню). Тому комунальні тарифи повинні бути різними для підприємства, яке працює за концесійною угодою і для комунального підприємства. Оскільки концесія передбачає залучення серйозних інвестиційних вкладень, то тарифи повинні їх покривати. Натомість проблема полягає в тому, наскільки повинні підвищуватися тарифи при концесії. Позитивом використання концесійної форми є те, що в цьому випадку можливо «розтягнути» в часі це підвищення на тривалий період. Пояснюється це тим, що будь-який концесіонер має можливість визначити для себе окупність в 10-15 і більше років. Таким чином, те, що споживач повинен був заплатити сьогодні, йому «розтягують» на досить довгий період, зрозуміло, що з відсотками.

### **Особливості тарифоутворення при концесії.**

У багатьох країнах питання тарифів при концесії вирішується через введення розрахункових тарифів. У нашій країні це виглядає приблизно так: у комунальній власності перебуває інфраструктурний об'єкт, який передається в концесію, при цьому концесіонер бере на себе повні інвестиційні зобов'язання. У випадку регульованих державою тарифів міська влада не може гарантувати, що тариф буде таким, який дозволить реалізувати ці інвестиційні зобов'язання, так як в Україні є Національний регулятор. Далі розробляється спеціальний розрахунковий тариф за договором концесії, що дозволяє виконати концесіонеру виконати інвестиційну програму, необхідну місту і погоджену з органом місцевого самоврядування. Потім в загальному порядку, концесіонер подає на розгляд свої пропозиції щодо тарифів регуляторним комісіям. І якщо Національний регулятор встановлює менший тариф, ніж був розрахований для виконання інвестиційної програми, концесіонер та орган місцевого самоврядування за результатами переговорів переходять до певного рішення. Наприклад, якщо місто хоче, щоб концесіонер реалізував свою інвестиційну програму, маючи тариф нижчий, ніж спеціальний розрахунковий тариф, то різниця покривається за рахунок бюджету органу місцевого самоврядування. Якщо ж орган місцевого самоврядування не може цього зробити з тих чи інших причин, то концесіонеру надається право переглянути деякі заходи інвестиційної програми.

### **1.3.5. Особливості застосування різноманітних схем для привласнення публічної власності при використанні різних форм публічно-приватного партнерства в Україні.**

Недостатній державний та громадський контроль за використанням публічної власності при застосуванні тих чи інших форм публічно-приватного партнерства в Україні досить часто приводить до привласнення цієї власності приватними особами або до використання цієї власності в їх інтересах.

**Використання оренди як засобу збагачення та привласнення державної чи комунальної власності.**

В умовах воєнного часу оренда не завжди може бути ефективним заходом щодо відбудови тих чи інших об'єктів. Про це свідчить попередній досвід використання такої її форми як оренда з поліпшенням. Водночас, треба зважати й на той факт, що досить часто за оренду державного чи комунального майна орендна плата встановлюється для орендарів за дуже заниженими ставками, що веде до збагачення останніх та втрат надходжень до бюджетів різного рівня. Досить часто в цих схемах були задіяні рідні або пов'язані з керівниками державного чи комунального рівня особи.

Недоліком такої форми публічно-приватного партнерства як оренда донедавна було й те, що періодично об'єкти оренди за допомогою різноманітних схем перетворювалися в приватну власність орендаря. Досить часто для цього використовувалася така схема, як внесення неправдивих даних у відповідні документи про оренду. Також часто орендар вносив деякі конструктивні зміни в об'єкт оренди та вимагав від держави чи органу комунальної власності заплатити за них значно більші суми, ніж він витратив. Якщо ж орендодавець не міг оплатити вказані витрати орендаря, то останній за допомогою судових рішень привласнював орендоване майно.

Причиною цих та подібних явищ був неналежний державний та громадський контроль за використанням орендованої публічної власності. Крім того, війна Росії проти нашої країни ускладнила механізм контролю за використанням орендованого державного та комунального майна, а значна частина цього майна була привласнена окупаційною російською владою.

Для усунення вказаних недоліків було прийнято ряд нормативних документів, зокрема: постанова Кабінету міністрів України від 28.04.2021 р. № 483 «Деякі питання розрахунку орендної плати за державне майно», Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оренду державного та комунального майна у період військового стану» та ряд інших документів.

**Фінансові проблеми здачі об'єктів комунальної власності в управління приватним структурам.**

Проблемною формою публічно-приватного партнерства стала здача

об'єктів державної та комунальної власності в управління приватним структурам. Досить часто подібні об'єкти за допомогою різних напівзаконних схем перетворювалися у приватну власність подібних структур. Прикладом цього фактичне привласнення групою олігарха І. Коломойського «Укрнафти», де більше половини акцій належить державі, а фактичне управління цією фірмою донедавна здійснювалося в його інтересах менеджерами з групи вказаного олігарха. Тільки під час війни Росії проти України наша держава спромоглася повернути цей актив в сферу державного управління. Натомість, багато експертів вказують на те, що підприємство не було націоналізовано (як це було з облгазами Фірташа), а передане в управління державі, що в майбутньому дасть можливість І. Коломойському та пов'язаним з ним особам судитися з Українською державою. Враховуючи що Агентство з розшуку та управління активами України (АРМА) працює недостатньо ефективно, багато експертів вважають що І. Коломойському вдасться не тільки з часом вийти з СІЗО, але й повернути своє майно, яке забрала в управління наша держава.

### **Недоліки в роботі Агентства з розшуку та управління активами України (АРМА)**

Про те що АРМА є неефективною державною структурою свідчить багато фактів та судові справи про її колишніх керівників, більшість з яких виїхало з України. Зокрема, довгий час АРМА не може знайти управителів для заарештованого майна, що веде до його обезцінення та розкрадання. Так, у 2022 р. зі 141 конкурсу, проведеними цією організацією, успішними стали тільки 21. Є й інші проблеми, що свідчать про неефективність роботи АРМА: банкрутство заарештованих підприємств, проблемні конкурси на управління корпоративними правами тощо [5]. Так, перший голова АРМА А. Янчук отримав підозру від НАБУ у зловживанні владою та розтраті 426 млн грн. За даними детективів НАБУ, в АРМА придумали корупційну схему, за якої арештоване майно реалізували через майданчик СЕТАМ за значно заниженими цінами. Зокрема, деякі активи групи АШАН були продані на аукціоні у 18 разів дешевше.

АРМА було утворено за зразком аналогічних європейських інституцій, має унікальні завдання, серед яких розшук активів фігурантів кримінальних справ, забезпечення управління арештованими активами, за потреби – їх реалізація, а також ведення публічного реєстру арештованих активів. Крім того, у травні 2023 р. АРМА отримала право стягнення в дохід держави активів, які прямо чи опосередковано належать росіянам чи колаборантам. Агентству також належить ключова роль в тимчасовому управлінні санкційними активами до їх реалізації. Тепер під цю статтю підпадають активи колишнього президента В. Януковича. За оцінками експертів МВС, протягом володарювання В. Януковича у держави було украдено майна і грошей на суму близько 40 млрд дол США.

### **Фінансові проблеми здачі об'єктів комунальної власності в управління приватним структурам.**

Ганебна ситуація склалася в місті Луцьку, де група підприємців на чолі з О. Кропивою (який вже багато років з сім'єю проживає за кордоном) в 2004 р. спочатку взяла в управління найбільшу комунальну котельню на вулиці Карбишева, а потім за допомогою місцевих чиновників та їх рідних шляхом заплутаних схем приватизувала її за безцінь [6]. Для цього було створене товариство з обмеженою участі, куди, крім комунальних структур, ввійшли й приватні особи. Останні розробили схему щодо використання на цій котельні когенераційної установки для виробництва дешевої електроенергії, яка і стала їх внеском в указане товариство. Практика показала, що ця установка не виправдала очікувань, але тим не менше приватні особи-засновники товариства зробили все, щоб борги повісити на теплокомунальне підприємство, а самі стали фактичними власниками цього товариства. Тепер місто змушене платити надмірні суми за оренду цієї приватної котельні, оскільки вона дає тепло для значної частини міста. Зокрема, за оренду котельні в 2024-2026 р. місто мусить заплатити 100 млн грн. Приватні власники котельні при визначення вказаних платежів навіть не враховують того факту, що Луцька міська влада виділила кошти на модернізацію цієї котельні.

Подібна ситуація склалася й у Львові, де вже за земельну ділянку в центрі міста, яку зараз займає ринок «Добробут», близько 20-ти років йдуть суди. Цю ділянку шляхом нечесних схем привласнило ТОВ «Галінвест» [7]. Наприкінці 80-х років ХХ ст. у Львові було вирішено побудувати готель «Золотий лев». Для цього в 1990 р. було створено ТОВ «Спільне українсько-австрійське підприємство «Галінвест», а виконком Львівської міської ради надав цьому товариству дозвіл на проектування та будівництво цього готелю з пайовою участю Львівського міськвиконкому та інших організацій-інвесторів. Місто взяло на себе обов'язок виділити землю та вирішити фінансові питання з відселенням жителів з будинків на території майбутнього готелю. У 1992 р. Львівська міська рада офіційно увійшла у статутний капітал «Галінвесту» з часткою в 28 %. На початку 1994 р., з огляду на реальні можливості щодо складності побудови готелю, відбулася зміна площі ділянки, що надавалася вказаному товариству у постійне користування в розмірі 0,66 гектарів. Внаслідок кризи, що зупинила будівництво готелю, у квітні 1999 р. інші учасники ТОВ «Галінвест» передали свої частки Львівській громаді. Відтак Львівська міськрада стала власницею 55 % власності цього товариства. Водночас, щоб привласнити земельну ділянку площею 0,66 га і стати її одноосібним власником через «Галінвест», під час чергових зборів товариства у 2004 р. його приватні співвласники виключили Львівську міську раду з цього товариства, використовуючи не зовсім законні підстави. Зокрема, про проведення зборів не було попереджено представників цієї ради. Власність Львівської міської ради не була повернута громаді, що суперечило нормам законодавства, а всю власність ТОВ «Галінвест» забрало собі. Суди йдуть до сьогодні, а Львівська міська рада так й не повернула свою частку.

Подібних рейдерських захоплень комунальної власності в Україні існує тисячі, а влада практично не реагує на подібні випадки, що свідчить не тільки про масову корупцію в судових органах, а у всіх ешелонах державної влади. Тільки під тиском США, ЄС та МВФ українська влада в останні роки почала необхідні реформи, в тому числі і судовій сфері, що надає надію на зменшення

подібних рейдерських захоплень.

### **1.3.6. Необхідність дотримання принципів публічно-приватного партнерства в Україні.**

Сучасній сфері господарювання притаманне поєднання публічних і приватних інтересів, тому важливо добитися гармонійного їх поєднання. Публічні інтереси представляє держава та органи місцевого самоврядування в особі уповноважених органів, а приватні інтереси – представники приватного бізнесу в особі їх громадських організацій. Таке поєднання інтересів за певних обставин набуває ознак публічно-правового партнерства, що дозволяє ефективно використовувати публічні фінанси країни, не допускати їх розкрадання. Останнє особливо характерне для закупівель в системі Міністерства оборони України під час війни, а також при відбудові об'єктів соціальної інфраструктури на місцях. Тому в умовах воєнного стану в Україні під особливий контроль не тільки державних структур, а й громадськості, необхідно поставити виділення коштів обласними і районними державними адміністраціями (військово-цивільними адміністраціями) на відбудову об'єктів соціальної інфраструктури в регіонах, що постраждали від російської агресії. Засоби масової інформації постійно викривають корупційні випадки при здійсненні цих витрат. Правоохоронні органи також періодично звітують про затримання керівників регіональних структур або їх заступників, які через пов'язаних з ними осіб або фірм здійснюють корупційні діяння в процесі використання бюджетних коштів, призначених на відбудову.

При фінансуванні відбудови зруйнованої інфраструктури та житла на принципах сталого розвитку (а це сьогодні є основним вектором розвитку ЄС) в Україну слід активніше залучати іноземні інвестиції (насамперед, «зелені» інвестиції), які повинні контролюватися цими ж інвесторами. Відповідно, проекти з відбудови об'єктів інфраструктури в Україні повинні обов'язково враховувати вимоги Зеленого європейського курсу, оскільки наша країна недавно отримала статус кандидата на вступ до ЄС. В силу цього необхідний обов'язковий контроль з боку іноземних інвесторів за реалізацією спільних з

ними проєктів публічно-приватного партнерства. Тим більше, що міжнародні спонсори України планують надати фінансову допомогу для відбудови нашої країни на сотні мільярдів доларів США.

Виходячи із сказаного, до основних принципів публічно-приватного партнерства слід віднести наступні: забезпечення та дотримання фінансових інтересів всіх суб'єктів цього партнерства; мінімізація ризиків при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства; використання не тільки державного контролю, а й широкого громадського контролю за реалізацією вказаних проєктів з метою недопущення корупційних дій; дотримання вимог Зеленого європейського курсу при розробці та здійсненні проєктів публічно-приватного партнерства; обов'язковий контроль з боку іноземних інвесторів за реалізацією проєктів публічно-приватного партнерства в Україні, в яких вони беруть фінансову участь; необхідність ширшого розвитку проєктів публічно-приватного партнерства інклюзивного спрямування, насамперед для тих верств населення, яке найбільш постраждало від війни.

Загалом, слід шукати нові форми взаємовигідних фінансових відносин держави, органів місцевого самоврядування з приватними структурами для відновлення насамперед соціальної інфраструктури. При цьому важливо залучати кошти не тільки приватних структур (як українських, так й зарубіжних), а також кошти органів місцевого самоврядування та їх об'єднань, які в результаті децентралізації отримали значні додаткові фінансові ресурси. Об'єднання таким чином фінансових ресурсів як на державному рівні, так й на місцях може стати суттєвим важелем прискорення першочергової відбудови об'єктів соціальної інфраструктури в умовах воєнного часу.

#### **1.4. Особливості використання фінансів публічно-приватного партнерства у зарубіжних країнах: досвід для України.**

##### **1.4. 1. Форми публічно-приватного партнерства в зарубіжних країнах.**

У зарубіжних країнах використовують різні форми публічно-приватного партнерства, які заслуговують на увагу в Україні. Так, у Франції та Італії воно

розповсюджено у формі концесії. Найрозповсюдженими сферами використання публічно-приватного партнерства у цих країнах є сфера надання адміністративних послуг та інфраструктура: водопостачання і спорудження автомагістралей. Подібною є співпраця держави та бізнесу у Швеції, однак у цій країні особливістю цього партнерства є розподіл повноважень: держава є оператором проєктів, а бізнес несе всі ризики.

У Китаї система державно-приватного партнерства має значний потенціал використання, особливо через такі його форми, як концесії та контракти. Специфікою Китаю є переважання ролі державного апарату, особливо у соціальній сфері та у галузі бюджетного фінансування. Натомість, не можна не зазначити, що держава останнім часом поступається приватному капіталу та перекладає відповідальність у реалізації деяких проєктів на приватний сектор економіки, наприклад, у водопостачанні, в очищенні стічних вод тощо.

#### **1.4.2. Специфіка використання фінансів публічно-приватного партнерства у демократичних країнах: досвід для України.**

У більшості країн поняття публічно-приватного партнерства застосовується для позначення співпраці публічних та приватних структур для виконання завдань публічного сектору. У демократичних країнах публічно-приватне партнерство означає урядову службу або приватне підприємство, що діє через партнерство між урядом та одним приватним підприємством (або кількома приватними підприємствами) при виконанні певного контракту. У вказаних країнах при реалізації проєктів, обумовлених публічно-приватним партнерством, як правило, представники приватного сектору формують спеціальну компанію (консорціум), яка називається «засіб спеціального призначення» (ЗСП) і призначена для розбудови основних засобів (переважно в сфері інфраструктури). В цю структуру зазвичай входять будівельна компанія, забезпечувальна компанія та банк-кредитор. ЗСП, в свою чергу, підписує контракт з урядом та підрядниками про будівництво та його утримання. Типовим прикладом публічно-приватного партнерства може бути лікарня, будівництво якої фінансується та утримується приватною компанією, після

чого вона орендується тим органом влади, який відповідає за медицину. В цьому випадку приватна компанія діє як орендодавець, забезпечуючи утримання об'єкта та інші не медичні послуги, а лікарня надає медичні послуги.

Прикладом розвитку публічно-приватного партнерства у демократичних країнах у різних сферах можуть бути: Австралія та Ірландія – у сфері дорожнього будівництва; Велика Британія – у сфері будівництва лікарень, освітніх установ, а також військової інфраструктури; Нідерланди – у сфері будівництва житла муніципального значення; Фінляндія – у сфері будівництва автомобільних шляхів; Португалія – реконструкція аеропортів та регіональних доріг; Франція – оновлення мереж водопостачання та будівництво швидкісних доріг.

Найбільш успішним є досвід публічно-приватного партнерства є у Великій Британії. Починаючи з 1990 р. у цій країні було затверджено та реалізовано близько 600 проєктів публічно-приватного партнерства, на які припадає 15 % загального обсягу капітальних інвестицій. Щорічно тут укладається близько 80 нових угод із партнерства, які забезпечують 17 % економії бюджетних коштів. Найбільш популярною формою публічно-приватного партнерства у Великій Британії є «Приватна фінансова ініціатива», розвиток якої пов'язаний з покращенням сфери послуг для населення. Загалом, з 1990 р. до 2020 р. в країнах ЄС було реалізовано 2023 проєкти загальною вартістю 406,3 млрд євро. Зокрема, в Польщі було реалізовано 2 проєкти державно-приватного партнерства вартістю 0,47 млрд євро.

Прикладом реалізації довгострокового публічно-приватного партнерства є досвід Нідерландів. У цій країні запроваджена програма партнерства у сфері транспорту та інфраструктури, яка мала на меті залучення приватного сектора до суспільних проєктів. Особливістю такого співробітництва є наявність гарантій як для держави, так і для приватного сектору. Водночас, у Болгарії дуже різко критикувався закон «Про публічно-приватне партнерство» (2012 р.) за надмірне державне регулювання такої форми взаємодії держави та бізнесу.

Тому його було відмінено в 2017 р. Водночас, треба взяти до уваги той факт, що ЄС не нав'язує державам-членам жорсткі правила для здійснення публічно-приватного партнерства, а лише вказує ключові елементи, які повинні бути враховані країнами цього об'єднання при створенні своєї системи права щодо публічно-приватного партнерства.

Водночас, поряд з позитивами, експерти вказують й на недоліки публічно-приватного партнерства у демократичних країнах, які треба взяти до уваги в Україні [8]. Так, у 2018 р. Європейський суд аудиторів (Рахункова палата ЄС) у своєму звіті «Публічно-приватне партнерство в ЄС: великі недоліки та обмежені вигоди» заявив, що державно-приватне партнерство далеко не завжди забезпечує належне співвідношення ціни та якості послуг. Цей суд не рекомендував державам-членам ЄС сприяти більш інтенсивному використанню державно-приватного партнерства, поки визначені у вказаному звіті проблеми не будуть вирішені. Зазначено, що проєкти державно-приватного партнерства зазвичай є найдорожчим способом фінансування того чи іншого проєкту. Прикладом цього є наступні провальні проєкти: реконструкція метро у Лондоні у 1997-2007 рр.; будівництво платної дороги (тунелю) до аеропорту «Брісбен» в Австралії; будівництво шосе в провінції Чжецзян в Китаї тощо. Загалом, найризикованішими проєктами державно-приватного партнерства є будівництво дорожньої інфраструктури, зокрема платних автомобільних доріг

В останнє десятиліття об'єктами контрактів у демократичних країнах у рамках публічно-приватного партнерства, крім традиційних об'єктів інфраструктури (лікарні, учбові заклади різного рівня, дороги, порти тощо) стають об'єкти «зеленої» економіки, а також підприємства традиційних галузей, які перебудовуються з дотриманням сучасних екологічних вимог. У першу чергу це стосується країн ЄС, приватний сектор якого приймає активну участь у реалізації державних та регіональних заходів із запровадження Зеленого європейського курсу.

Водночас, українській владі треба пам'ятати, що, за оцінками авторитетних міжнародних експертів, на період до 2030 р. реалізація зелених проєктів в світі потребуватиме залучення додаткового фінансування на суму в 90 трлн дол США, що ускладнить отримання подібних коштів Україною в період воєнного часу та відбудови. Відповідно, українській владі треба шукати нові форми залучення коштів для фінансування відповідних проєктів, одним із важливих серед яких є публічно-приватне партнерство.

Крім того, як вважає відомий зарубіжний експерт Н. Рубіні, в умовах розвитку зеленої економіки в наступні роки прийдеться замінити значну частку наявних основних фондів – або тому, що вони застаріли, або тому, що їх знищили екстремальні події, викликані зміною клімату [9]. В першу чергу такої заміни потребують підприємства важкої промисловості нашої країни, а допомогти їм може переважно держава, використовуючи механізм публічних замовлень. Враховуючи нестачу коштів в Українській державі на проведення подібних робіт, важливо залучити до цього кошти всіх суб'єктів публічно-приватного бізнесу, зокрема, міжнародних екологічних організацій, фінанси провідних країн світу (передусім Скандинавських країн, які є одними з найбільших спонсорів у реалізації «зелених» проєктів у Європі), кошти з відповідних фондів ЄС.

#### **1.4.3. Особливості використання фінансів публічно-приватного партнерства у Польщі.**

У Польщі реалізація перших інвестицій приватних структур у публічний сектор у 1990-х роках базувалася на різних правових засадах. Серед основних фінансових переваг цього виду співпраці для приватного сектору називалися такі: активізація інвестиційних процесів у сфері інфраструктури; зменшення загальних витрат; створення додаткових доходів тощо. У 2003 р. У Польщі розпочалася робота над створенням спеціального правового акту для урегулювання публічно-приватного партнерства, яка тривала два роки. Закон Польщі «Про публічно-приватне партнерство» був прийнятий 28.07.2005 р., проте, через відсутність необхідних підзаконних актів не почав діяти негайно.

Водночас, прийняття цих актів не призвело до значного зростання інтересу до публічно-приватного партнерства. Причини цього полягали в недоліках вказаного закону, який надмірно регулював публічно-приватне партнерство. Цей закон не покращив, а навіть погіршив стан справ у цій сфері.

Новий Закон Польщі «Про публічно-приватне партнерство» був прийнятий 19.012.2008 р. Він став більш ліберальнішим за попередній, а тому його оцінка експертами та громадськістю була більш позитивною. Зокрема, договірні сторони отримали можливість гнучко будувати партнерство, а публічні установи отримали більшу свободу при виборі приватного партнера. Для здійснення проєкту державний орган і приватний партнер можуть створювати спеціальну компанію, мета і об'єкт діяльності якої не виходитимуть за рамки угоди про публічно-приватне партнерство (у формі ТЗОВ, командитного товариства, акціонерного товариства з обмеженою відповідальністю).

У 2009-2011 рр. у Польщі було розпочато роботу над 125 проєктами публічно-приватного партнерства, з яких було завершено лише 14 проєктів. Водночас, важливо відмітити, що більшість із них готувалася відповідно до закону «Про концесії», а не до закону «Про публічно-приватне партнерство». Загалом, із 2009 р. до середини 2018 р. було оголошено підготовку 536 проєктів публічно-приватного партнерства, з яких 90 % перейшли на етап реалізації. Із вказаної кількості проєктів публічно-приватного партнерства у Польщі найбільше їх готувалося в сферах спорту та туризму (140), транспортної інфраструктури (81), енергетики (47), водно-каналізаційного господарства (33), охорони здоров'я (31), транспортних послуг (30), комунікацій (29).

Особливістю публічно-приватного партнерства у Польщі є те, що воно переважно використовується територіальним самоврядуванням. Органи самоврядування безпосередньо або через свої підприємства ініціювали загалом 496 впроваджень (93 %) щодо вибору приватного партнера. У певній мірі це було пов'язано з позитивними наслідками адміністративно-територіальної

реформи в Польщі, в результаті якої територіальні громади на місцях стали фінансово незалежними від повіту та воєводства.

Аналіз польського ринку публічно-приватного партнерства також свідчить про високу частку невеликих за масштабами проєктів (менше 5 млн злотих) на рівні впровадження. Останнє вказує на те, що невеликі проєкти простіше реалізуються, на що треба звернути увагу українським ОМС. Натомість, 70 % вартості проєктів публічно-правового партнерства в Польщі складають великі контракти. Так, у 2009-2018 рр. кількість проєктів на суму 100 млн злотих і більше становила 41 на рівні процедур та 12 рівні контрактів. До кінця 2020 р. в Польщі було заплановано укласти 100 нових контрактів публічно-приватного партнерства, підняти частку інвестицій, виконаних за цією моделлю до 5 % вартості всіх інвестицій, збільшити кількість успішно завершених проєктів. На жаль, пандемія коронавірусу в 2020-2021 рр. призупинила реалізацію частини з цих проєктів.

Не дивлячись на позитивний досвід запровадження публічно-приватного партнерства, польські експерти вказують на наступні проблеми його запровадження: правові, політичні, суспільні, фінансові. Особливо це стосується змін у політичній владі, коли вони призводять до призупинки тих чи інших проєктів публічно-приватного партнерства. Загалом, польський досвід свідчить, що публічно-приватне партнерство є об'єктивним процесом та однією з важливих форм впровадження інфраструктурних проєктів, на які в органів влади не завжди знаходяться кошти. Якщо ініціативи публічно-приватного партнерства є правильно побудованими та впровадженими, то вони можуть дати значний соціально-економічний ефект для суспільства.

#### **1.4.4. Особливості використання фінансів публічно-приватного партнерства у країнах, що розвиваються.**

Для зменшення ризиків приватних інвесторів та щоб зробити запланований проєкт окупним, державна влада дозволяє надання проєктам публічно-приватного партнерства державної підтримки, що позитивно зарекомендувало себе на ринках, що розвиваються. В цьому плані заслуговує на

аналіз позитивний досвід таких країн, як Мадагаскар та Бенін. Так, концесія порту «Тоамасіна» в межах державно-приватного партнерства дозволила підвищити рівень потужності обробки вантажів з 60 до 2500 тонн на добу та суттєво покращила інші економічні показники роботи цього порту. У Беніні у 2009 р. була підписана угода щодо концесії порту «Котону». У процесі реалізації проєкту державно-приватного партнерства було створено 450 нових робочих місць, збільшено пропускну спроможність порту та покращено інші показники його діяльності.

Експертами були проаналізовані проєкти публічно-приватного партнерства за період 2010-2020 рр. у країнах, що розвиваються, та виявлена наступна тенденція: найбільша кількість проєктів реалізується у сфері електроенергетики, транспорту, водопостачання та водовідведення. У 2020 р. деякі уряди віддали пріоритетність програмам охорони здоров'я та соціального забезпечення внаслідок пандемії коронавірусу. Відповідно, у 2020 р. витрати на інфраструктуру відійшли на другий план. Зобов'язання щодо приватних інвестицій у 2020 р. впали у всіх регіонах, за винятком країн Африки та півдня від Сахари і Близького Сходу та Північної Африки. Регіон Африки та південь від Сахари мав непоганий 2020 рік з точки зору інвестицій публічно-приватного партнерства. Цей регіон отримав 6,3 млрд дол США на 24 проєкти, що було на 7 % більше за рівень інвестицій у 2019 р. та на 14 % більше їх середнього рівня за 5 років.

Регіон Близького Сходу та Північної Африки характеризувався підвищенням інвестицій публічно-приватного партнерства на 72 % порівняно з 2019 р., але це було пов'язано з насамперед з історично низькими інвестиціями у 2019 р. Фактично в регіоні спостерігається їх зменшення на 54 % від середнього за 5 років. Вплив пандемії коронавірусу був найтяжчим у Східній Азії та Тихоокеанському регіоні, у Латинській Америці та Карибського басейну.

Серед країн-лідерів в групі країн, що розвиваються, за інвестиційними зобов'язаннями у державно-приватному партнерстві ситуація була

неоднозначною. Так, загальні інвестиційні зобов'язання Китаю за 2020 р. становили 6,3 млрд дол США, що було суттєво менше, ніж в 2019 р. Натомість, Бразилія, Індія та Мексика зберегли свої позиції серед п'яти найкращих за інвестиційними зобов'язаннями країн.

Загалом, публічно-приватне партнерство набуває подальшого розвитку в світі. Серед найбільш активних регіонів у 1990-2020 рр. в цьому плані були регіони Латинської Америки та країн Карибського басейну, а також Близького Сходу та Північної Африки.

### **Контрольні запитання.**

1. Дайте визначення поняття «фінанси публічно-приватного партнерства»?
2. Чим відрізняється поняття «публічно-приватне партнерство» від поняття «державно-приватне партнерство»?
3. Які види публічно-приватного партнерства ви можете назвати?
4. Які форми публічно-приватного партнерства ви знаєте?

### **Список літератури до теми 1.**

1. Як співпраця держави та бізнесу допоможе відбудувати Україну. URL: [https://www.epravda.com.ua/cd1/2023/spivpratsia\\_derzhavy\\_ta\\_biznesu\\_dopomozhe\\_vidbuduvaty\\_Ukrainu/](https://www.epravda.com.ua/cd1/2023/spivpratsia_derzhavy_ta_biznesu_dopomozhe_vidbuduvaty_Ukrainu/)
2. Бігун Н. Як Prozorro адаптується до умов воєнного часу. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/10/27/693107/>.
3. Резніченко С. Стале землеробство сприятиме відновленню довкілля від наслідків війни. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/12/7/707454/>
4. Запатріна І. В. Концесія – це перш за все модернізація України. *Комунальна Україна*. URL: <https://lkg-portal.com.ua/publications/one/rina-zapatrina-konczesya-cze-persh-za-vse-modernizatsiya-Ukrainy/>
5. Яких реформ нам не вистачає? Що і чому Штати просять змінити в Україні? URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/09/29/704888/>
6. Мільйони з кишені лучан: як реалізувалася афера котельні на Карбишева. Konkurent.ua/publication/126941/milyoni-z-kisheni-luchan-yak-realizuvalasya-afera-na-karbysheva

7. Хорунжий Ю. Велика земля: як бізнес забрав у львів'ян земельну ділянку у центрі міста. [URL: https://www.com.ua/columns/2024/01/3/708353/](https://www.com.ua/columns/2024/01/3/708353/).

8. Зуєва М. Закордонні кейси з державно-приватного партнерства: порівняльний аналіз. Юридична газета online. 2020. 21 січня.

9. Рубіні Н., Project Syndicate. Наша ера мегазагроз. [URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2023/12/10/707522/](https://www.epravda.com.ua/publications/2023/12/10/707522/)

Карлін М. І. Особливості фінансів публічно-приватного партнерства в умовах воєнного стану в Україні. Проблеми раціонального використання соціально-економічного, еколого-енергетичного, фінансово-інвестиційного потенціалу України та її регіонів в умовах воєнного стану. Матеріали VIII міжн. наук.-практ. конф. ГО «ІЕЕД». 22 грудня 2023 р. Луцьк: СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф», 2023. С. 206-210.

## **Тема 2. Особливості вибору форм та об'єктів для публічно-приватного партнерства.**

2.1. Специфіка вибору об'єктів публічно-приватного партнерства при оренді.

2.2. Особливості вибору об'єктів публічно-приватного партнерства при концесії.

2.3. Врахування ризиків при виборі форм та об'єктів публічно-приватного партнерства.

2.4. Напрями удосконалення фінансів публічно-приватного партнерства.

### **1.1. Специфіка вибору об'єктів публічно-приватного партнерства при оренді.**

Однією з найбільш популярних форм участі приватного сектора у розвитку інфраструктури в Україні була і є оренда державної та комунальної власності у різних видах. Специфіка вибору об'єктів публічно-приватного партнерства при оренді полягає в тому, що цю форму використовують при

оренді об'єктів соціально-економічної інфраструктури, насамперед в комунальній сфері. При цьому важливо так підготувати відповідні документи, щоб не дати орендарям неефективно використовувати цю власність. Водночас, необхідно передбачити всі можливі ризики (в тому числі військові), з якими може стикнутися орендар, та передбачити їх компенсацію.

Натомість, треба враховувати той факт, що оренда не завжди є економічно ефективним інструментом для відновлення в Україні, зокрема таких, що стосуватимуться насамперед соціальної інфраструктури та житла. Тому слід розглядати й інші форми публічно-приватного партнерства, подібних до оренди, але які зменшують її вади.

Однією з таких може стати оренда з покращеннями для орендодавця та орендаря, зокрема муніципально-приватне партнерство при виробництві енергії з відновних джерел. Приклад подібної співпраці між органом місцевого самоврядування та бізнесом нагромаджено в місті Тальне Черкаської області [1]. У цьому місті розробили взаємовигідну орендну схему переробки відходів деревини (отриманих при благоустрою території) та виробництва з неї паливних гранул (пелет). Вигода для приватного бізнесу полягає в тому, що орган місцевого самоврядування (ОМС) крім надання в оренду приміщення та певного обладнання буде тривалий час забезпечувати приватне підприємство сировиною (щепую), а також купувати вироблену продукцію. Для ОМС вигода полягає в тому, що відходи деревини тепер будуть перероблятися, а не відвозитися на смітник. Крім того, місто Тальне отримує додаткове екологічне джерело для виробництва тепла та менше буде залежати від виробників енергії з традиційних джерел, що покращить екологічну ситуацію в місті. Для економії паливно-мастильних матеріалів у Тальнівській громаді вже встановили котел для опалювання гранулами у територіальному центрі, де перебувають літні люди. Такі ж котли планують встановити у школах і садочках. За розрахунками, середньо статичні садочок чи школа в опалювальний період при від'ємних температурах з однієї тони пелет може опалюватися 50 годин. Дві тони пелет орієнтовно замінюють одну тисячу кубометрів газу.

Для будівництва підприємства з переробки цих відходів деревини ОМС виділив непривабливу земельну ділянку за містом, яка є й джерелом подібної сировини. Приміщення будувала Тальнівська міська рада, а обладнання та виробництво налагоджувала комерційна компанія Kolvi Green Energy. Територіальна громада також придбала два трактори на три щепорізи різної потужності для заготівлі сировини (деревної тріски). Співпрацю оформили на договірних умовах: міськрада поставляє щепу і передає в оренду приміщення а компанія Kolvi Green Energy виробляє та продає на аукціонах пелети. Продавати громаді пелети мають за ринковою ціною, але при цьому підприємство зобов'язується купляти у громади щепу, яку раніше вивозили на звалище. Крім того, компанія Kolvi Green Energy взяла на себе ще кілька зобов'язань: виготовляти продукцію в обсягах, необхідних для задоволення потреб регіону (не менше 500 тонн на рік); створення не менше 10-ти робочих місць; збереження основних видів діяльності підприємства протягом 10 років; технічне переоснащення, модернізація виробництва з інвестиціями не менше 4 млн грн на рік. Договір оренди приміщення сторони угоди підписали на 49 років. Загалом інвестор планує вкласти у Тальнівську громаду понад 200 млн грн протягом п'яти років для виробництва пелет, а також у сонячні та вітрові потужності. Окрім покриття локальних потреб Kolvi Green Energy розраховує вийти й на ринок ЄС. Наразі ця фірма вже має домовленості і підписані контракти з Італією на експорт виготовлених пелет.

## **2.2. Особливості вибору об'єктів публічно-приватного партнерства при концесії.**

Другою формою державно-приватного партнерства виступає концесія, яка поки є недостатньо поширеною. Концесія, згідно Закону України «Про концесії» від 16.07.1999 р. №997 – XIV, – це надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній чи фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та/або управління об'єкта

концесії, за умови взяття концесіонером зобов'язань по створенню (будівництву) та/або управлінню об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику. Концесії юридично оформлюються шляхом укладання контрактів. Термін дії концесії: не менше 10-ти років та не більше 50-ти років. У зарубіжних країнах передбачено наступне правило: якщо термін концесії складає 49 років, то після закінчення цього терміну концесійний об'єкт передається у власність концесіонеру.

Особливістю концесії є те, що в процесі реалізації концесійного проекту інвестор за допомогою певного активу, взятого в концесію, надає ті чи інші послуги та регулярно сплачує державі чи органу місцевого самоврядування концесійний платіж [2]. Останній представляє собою плату, обумовлену концесійним договором, яку вносить концесіонер за право створення (будівництва) та/або управління (експлуатації) об'єктів, що надаються в концесію. Наприклад, взяття в концесію порту означає, що приватний інвестор-оператор порту отримує гроші за надані портом послуги і регулярно сплачує державі концесійний платіж. Водночас, так звані «неконцесійні» проекти публічно-приватного партнерства, як правило, не передбачають надання приватним партнером послуг напряму ринку.

На наш погляд, не дивлячись на критику деяких експертів концесії, вона може виступити важливою умовою прискореної відбудови об'єктів інфраструктури та житла в умовах воєнного стану та післявоєнної відбудови. Якщо концесійний договір складено коректно, то публічна влада завжди зможе його розірвати при невиконанні концесіонером умов цього договору. Натомість, концесіонер може розраховувати на певні форми державної підтримки, якщо концесійний проект є надзвичайно потрібним для суспільства, або його реалізація може бути збитковою для інвестора хоча й принести певні покращення для суспільства. Перспективним, як вважають деякі експерти, є запровадження в Україні концесій в гірництві. Концесії в цій сфері – це угоди, що дозволяють на певних умовах здійснювати пошук, розвідку і/або експлуатацію родовищ корисних копалин, що належать державі або місцевій

владі. Передусім, в Україні мова йде про необхідність укладення концесійних договорів з іноземними інвесторами щодо розвідки та видобування сланцевого газу, нафти, літію та інших рідкоземельних металів. Проблемою є те, що багато з цих родовищ знаходяться або в зоні бойових дій або близько від неї, що відлякує від України іноземних інвесторів.

Практика використання концесій у дорожньому будівництві поки не отримала належного поширення у нашій країні, хоча був прийняте відповідне законодавство: Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг від 14.12.1999 р. № 1286-XIV, який було уточнено відповідним законом від 15.01.2009 р. № 891- VI. Натомість, подібні спроби робилися, хоча вони й не вдалися.

### **2.3. Врахування ризиків при виборі форм та об'єктів публічно-приватного партнерства.**

Українське законодавство про публічно-правове партнерство надає ряд форм державної підтримки приватним учасникам такого партнерства, щоб компенсувати їм можливі ризики. Передусім, ці ризики можуть проявитися сьогодні при виборі інвестором об'єктів комунальної власності для інвестування своїх коштів (побудова чи модернізація житла для вимушено переселених осіб, об'єктів енергопостачання, водопостачання, водовідведення, утилізації сміття тощо).

Зменшити ризики приватних інвесторів та зробити запланований проект окупним дозволяє надання цим проектам публічно-приватного партнерства державної підтримки, що позитивно зарекомендувало себе на ринках, що розвиваються, до яких відноситься й наша країна. В Україні публічно-приватне партнерство регулюється Законом України «Про державно-приватне партнерство», який був ухвалений в 2010 р. та більш вузьким Законом України «Про концесії», який діяв з 1990-х років та був оновлений у 2019 р.

Зокрема, державна підтримка надається лише в тому разі, якщо проект є надзвичайно потрібним для суспільства, а його реалізація позитивно позначиться на рівні життя населення. При цьому враховується той факт, що у

публічної влади коштів на реалізацію подібного проєкту не вистачає і невідомо, чи можуть вони з'явитися у майбутньому (це особливо треба врахувати при відновленні України). Крім того, реалізація подібного проєкту може бути збитковою для інвестора (причини таких збитків можуть бути різними), тому публічна влада повинна гарантувати відшкодування можливих збитків для нього. Зокрема, це повинно здійснюватися тоді, коли державна та місцева влада не можуть гарантувати тариф на послуги, які надає інвестор, на рівні досягнення окупності проєкту для нього. Подібне може відбуватися у випадках, коли, наприклад, тариф на окремі послуги встановлюється державним регулятором і, відповідно, він не компенсує затрати інвестора. В першу чергу це стосується тарифів на «зелену» енергію, що продукується приватними інвесторами.

До війни Росії проти України перспективними секторами для інвесторів у рамках публічно-приватного партнерства у нашій країні були підприємства інфраструктури. Зараз перспективними для вказаного партнерства є, крім вказаних підприємств, об'єкти соціальної інфраструктури та житло, а в недалекому майбутньому – будівництво доріг. Натомість, найбільший виклик у контексті публічно-приватного партнерства полягає у масштабуванні проєктів, особливо у сфері житла та соціальної інфраструктури.

Значні пільги приватним учасникам публічно-приватного партнерства можуть надати територіальні громади, що зменшить їх ризики. Насамперед це стосується земельних пільг для розбудови приватником об'єктів соціальної інфраструктури на землі конкретної громади. Крім того, орган місцевого самоврядування може надати в оренду на пільгових умовах інше майно, яке громадою не використовується.

## **2.4. Напрями удосконалення фінансів публічно-приватного партнерства в Україні.**

### **2.4.1. Законодавче регулювання фінансів публічно-приватного партнерства.**

В Україні за роки незалежності прийнято Закони України «Про державно-приватне партнерство», «Про концесію», «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регулятивних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства і стимулювання інвестицій в Україну», затверджено «Концепцію розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр.» та ряд інших законодавчих та підзаконних актів, які націлені урегулювати питання оренди та концесії під час війни Росії проти України.

У законодавство про оренду державного та комунального майна під час війни Росії проти України були внесені наступні зміни. 1. Орендарі отримують знижки до 100 %, а нові об'єкти можна орендувати за спрощеною процедурою. 2. Новими правилами оренди передбачена пільгова орендна плата для релокованих компаній – 1 грн за 1 квадратний метр площі протягом перших шести місяців оренди. 3. Щоб орендувати державне майно під час воєнного стану треба зареєструватися на одному із підключених до системи Prozorro.Продажі майданчику. 4. До кінця воєнного стану плюс три місяці повністю звільняються від орендної плати за використання державного майна орендарі в таких областях: Донецька, Луганська, Херсонська, а також в Автономній Республіці Крим та Севастополі. Частково звільняються від цієї оплати орендарі в Миколаївській, Харківській та Запорізькій областях.

Позитивом є й те, що у Верховній Раді України зараз триває робота над законопроектом № 7508 з метою удосконалення механізму публічно-приватного партнерства. Зокрема, планується ввести спрощений порядок структурування та затвердження проєктів, пов'язаних відновленням об'єктів, пошкоджених внаслідок війни Росії проти України. Це, як вважають експерти, дозволить швидше залучити кошти як українських, так і зарубіжних інвесторів для здійснення проєктів щодо публічно-приватного партнерства в умовах воєнного стану та відбудови. Вважаємо, що це зменшить й корупційні діяння при реалізації вказаних проєктів.

Робота над законопроектом № 7508 також полягає в наближенні його норм до законодавства ЄС. Водночас, треба пам'ятати, що Європейська Комісія

не нав'язує країнам Європейського Союзу жорсткі обмеження щодо видів та форм публічно-приватного партнерства.

#### **2.4.2. Нове в законодавстві України про механізм публічно-приватного партнерства.**

Вказаним вище проектом передбачаються наступні новели [3]. 1. «Неконцесійні» публічно-приватні проекти та концесії будуть застосовуватися у житловому будівництві. 2. «Неконцесійні» публічно-приватні проекти будуть використовуватися при будівництві доріг. Відповідно, вони повинні стати альтернативою звичайним підрядам у великих проектах, де більші ризики, але й більша вигода для приватного партнера. Крім того, треба враховувати, що кошти Дорожнього фонду в 2024 р. повністю передані до Державного бюджету України для фінансування потреб оборони. Тому вказані проекти (особливо на місцевому рівні) повинні частково вирішити проблему нестачу коштів у держави на дорожнє будівництво. 3. Суттєво спрощується підготовка та реалізація публічно-приватного партнерства в період відновлення: впродовж воєнного стану та 7 років після його завершення. Також вводиться спрощений механізм затвердження проектів, пов'язаних з відновленням об'єктів, пошкоджених під час війни. 4. Планується посилити «діджиталізацію» підготовки та прийняття пропозицій, пов'язаних з публічно-приватним партнерством. Зокрема, передбачається створення та повноцінне впровадження електронної системи проведення конкурсів для всіх проектів публічно-приватного партнерства. 5. Законопроект № 7508 дозволяє використовувати донорські кошти напряму, оскільки буде укладатися певний договір, за яким донор отримує певні права щодо контролю за використанням грошей. Функція ж державних органів та органів місцевого самоврядування полягатиме лише у наданні земельної ділянки та в наданні побудованого житла пільговим категоріям громадян.

#### **2.4.3. Необхідність удосконалення державного регулювання концесії.**

При удосконаленні механізму концесії в Україні необхідно врахувати попередні недоліки його запровадження. Так, під час прийняття попереднього

Закону України «Про концесії» в 1999 р., ніхто не розумів, що таке концесія, а також як такі проекти потрібно розробляти та реалізовувати. Концесія також не набула популярності, оскільки не було зрозуміло, чим вона відрізняється від інших процедур державно-публічного партнерства, насамперед від оренди. Крім того, рішення щодо доцільності концесійних проектів (окрім пілотних проектів у портах «Ольвія» та «Херсон») не базувалися на жодних техніко-економічних обґрунтуваннях (ТЕО). Також не аналізувався стан платоспроможності концесіонера. Зокрема, для прикладу, концесіонер проекту дороги «Львів – Броди» виявився неплатоспроможним, що зупинило реалізацію вказаного проекту.

При удосконаленні державного регулювання концесії, треба враховувати той факт, що всі концесії умовно можна поділити на дві групи (залежно від джерела отримання доходу концесіонером). 1. Концесії, в яких концесіонер отримує плату переважно від користувачів (порти, аеропорти). 2. Концесії, в яких концесіонер отримує певну частину плати від користувачів (більшість автодоріг, заклади охорони здоров'я, сміттєпереробні заводи). Проблемою є те, що при цьому держава не гарантує окупності концесійного проекту. Тому було б доцільним Українській державі частково взяти на себе ризики при реалізації концесійних проектів.

Сьогодні важливу роль у реалізації концесійних проектів відіграє Закон України «Про концесії», який був оновлений у 2019 р. На жаль, пандемія коронавірусу не дала можливості реалізувати позитивні напрацювання цього закону. Крім того, війна Росії проти України також зумовила необхідність внесення певних змін у використанні концесії. Оновлений закон про концесії повинен подолати негативне ставлення до концесії, оскільки згідно нього об'єкти, які будує чи модернізує концесіонер, знаходяться у державній або у комунальній власності [4].

Крім вказаного вище у законопроекті № 7508, ще потрібно зробити наступне в регулюванні концесії. 1. Насамперед треба змінити низку законів, передусім Податковий кодекс України в частині регулювання концесії. Поки

він не адаптований до Закону України «Про концесії», прийнятий в 2019 р. 2. Для поширення використання концесії також слід розробити процедуру вибору проєктів, які потрібно реалізувати першочергово. 3. Для іноземних інвесторів важливо забезпечити верховенство права, мінімізувати військові ризики шляхом надання їм гарантій безпеки та відповідного страхування.

Проблемою є й те, що у разі реалізації інвестиційних проєктів у зарубіжних країнах використовується механізм концесії, а механізм оренди у міжнародній практиці застосовується виключно для цілей експлуатації наявних активів. Однак в Україні вже кілька десятиліть використовують оренду як інструмент інвестування, що ускладнює розуміння й одного й іншого.

#### **2.4.4. Національна стратегія доходів України та її можливий негативний вплив на розвиток публічно-приватного-партнерства.**

Досить негативно може позначитися на розвитку публічно-приватного партнерства у нашій країні Національна стратегія доходів, прийнята Кабінетом Міністрів України 27.12.2023 р., яка націлена на посилення фіскального тиску на бізнес та обмеження використання спрощеної системи оподаткування [5]. Погоджуючись з авторами документу щодо того, що спрощена система оподаткування активно використовується великим українським бізнесом для ухилення від оподаткування, тим не менше обраний варіант її реформування, як вважає абсолютна більшість незалежних експертів, загонить малий і середній бізнес в тіньовий сектор. Проблемою є й те, що Міністерство Фінансів України не проводило відкритих обговорень вказаного документу з бізнесом та громадським сектором. Крім того, інформація про податкові та митні зміни, які Уряд планує провести до кінця десятиліття, майже не висвітлювалися у засобах масової інформації [6]. Виходячи із аналізу зарубіжного досвіду виходу із криз, багато українських експертів пропонують не підвищувати податки, а зменшувати їх. І з цим важко не погодитися, хоча це суперечить вимогам МВФ.

При реформуванні системи оподаткування в Україні слід орієнтуватися на рівень податкового навантаження у країнах світу. Середній рівень податкових надходжень до виробленого валового виробленого доходу у країнах, що

розвиваються, становить близько 20 %, в країнах ОЕСР середній рівень становить 34 % і коливається від 17 % у Мексиці до 46 % у Франції. У Туреччині податкове навантаження до ВВП становить 21 %, у Польщі – 35 %. В Україні у 2022 р. податкові надходження до Зведеного Бюджету України становили 25,8 % [7]. На наш погляд, Україні під час війни та відбудови слід орієнтуватися на середнє податкове навантаження, яке існує у країнах що розвиваються (20 % до ВВП), оскільки за всіма економічними показниками наша країна ближче до цих країн, ніж до країн ЄС. Зокрема, валовий національний дохід на душу населення в Україні становить 11,5 % від середнього в Європейському Союзі, а за перерахунком на купівельну спроможність – 26,3 %. У той же час у Польщі відповідні показники становлять 52 % і 77,9 %. Тому заслуговує на увагу пропозиція ряду відомих економістів на чолі з заступником голови Офісу Президента України С. Шурмою про запровадження в Україні так званої податкової системи «три по 10 %» (ставки ПДВ, ПНП та ПДФО повинні складати 10 %, а військовий збір – 3 % при ліквідації ЄСВ). Не дивлячись на всю дискусійність вказаної пропозиції, вона відображає загальносвітовий тренд для країн, які хочуть швидко подолати своє відставання та подолати наслідки війни. Запропонована ж урядом Національна стратегія доходів суперечить даному тренду та заганяє українську економіку в тінь. Крім того, вона фактично знищує спрощену систему оподаткування, яка допомогла нашій країні після 1998 р. швидко подолати економічну кризу 90-х років ХХ ст. Ця стратегія фактично ліквідує банківську таємницю, оскільки контролюючі органи отримають доступ до банківської інформації, що дозволить їм складати проекти податкових декларацій за платників податків. Потрібно буде також надавати документи щодо будь-яких надходжень на особисті картки, що суттєво зупинить волонтерський рух в Україні. Якщо ж підтверджуючих документів не буде, то перераховані на картку платника податку кошти будуть вважатися доходом, з якого треба буде заплатити податок в розмірі 18 %.

Вказані недоліки Національної стратегії доходів можуть негативно позначитися й на розвитку нових видів публічно-приватного партнерства в умовах війни, оскільки так звані народні донати на купівлю автомобілів, тепловізорів, безпілотників та іншої техніки та спорядження для Сил оборони України, які направляються волонтерським організаціям, стануть об'єктом оподаткування. В результаті посилення фіскального тиску малий та середній бізнес (не кажучи вже про великий бізнес) втратить зацікавленість в участі у проєктах публічно-приватного партнерства на місцях, до якого він долучився під час війни Росії проти України. Тому вважаємо за необхідне провести широке народне обговорення Національної стратегії доходів, щоб зняти масове незадоволення вказаним документом. Інакше прийняття цього документу урядом в існуючому вигляді може призвести до повторення «податкового майдану» зразка 2010 р., коли представники малого й середнього бізнесу змусили владу В. Януковича відмовитися від фактичної ліквідації спрощеної системи оподаткування. Можливим варіантом виходу із вказаної ситуації повинно стати врахування урядом напрацювань представників підприємницьких спілок щодо ліквідації схем використання спрощеної системи оподаткування великим бізнесом для ухилення від оподаткування.

### **Контрольні запитання.**

1. Які об'єкти державної чи комунальної власності в Україні можуть здаватися в оренду?
2. Які об'єкти державної власності в Україні можуть здаватися в концесію?
3. Які фінансові ризики ви можете назвати при виборі форм та об'єктів публічно-приватного партнерства?
4. Які напрями фінансів публічно-приватного партнерства ви можете назвати?

### **Список літератури до теми 2.**

1. Партнерство громади та бізнесу: як на Черкащині готуються до можливого блекауту. URL:  
[https://www.epravda.com.ua/cd1/2023/partnerstvo\\_hromady\\_ta\\_biznesu/](https://www.epravda.com.ua/cd1/2023/partnerstvo_hromady_ta_biznesu/)

2. Закон України «Про концесії» від 03.10.2019 р.
3. Як співпраця держави та бізнесу допоможе відбудувати Україну. URL: [https://www.epravda.com.ua/cd1/2023/spivpratsia\\_derzhavy\\_ta\\_biznesu\\_dopomozhe\\_vidbuduvaty\\_Ukrainu/](https://www.epravda.com.ua/cd1/2023/spivpratsia_derzhavy_ta_biznesu_dopomozhe_vidbuduvaty_Ukrainu/)
4. Запатріна І. Зовсім погано – зі ставленням суспільства до державно-приватного партнерства. URL: <https://zn.ua/ukr/finances/peremoga-chi-zrada-noviy-zakon-pro-concesiy-327384.html>
5. Спрощену систему оподаткування реформують: груп стане менше – Стратегія доходів. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/12/27/708174/>
6. Вищі податки для ФОПів та перетворення митників на слідчих. Як держава планує зібрати більше доходів у наступні 6 років. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/12/27/708168/>
7. Олексієнко Д. Національна стратегія доходів України: крок до ЄС чи загроза для бізнесу. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2024/01/17/708805/>

### **Тема 3. Напрями прояву державою своєї активності через фінанси публічно-приватного партнерства.**

- 3.1. Особливості розвитку фінансів публічно-приватного партнерства в Україні.
- 3.2. Необхідність розвитку публічно-приватного партнерства в оборонній сфері.
- 3.3. Особливості розвитку публічно-приватного партнерства в соціальній сфері.
- 3.4. Проблеми розвитку публічно-приватного партнерства в інфраструктурній сфері та шляхи їх вирішення.

#### **3.1. Особливості розвитку фінансів публічно-приватного партнерства в Україні.**

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні на 01.01.2021 р. на засадах державно-приватного партнерства укладено 192

договори. Якщо на початок 2016 р. на засадах державно-приватного партнерства функціонувало 186 проєктів, то на початок 2021 р. – 192 проєкти. При цьому більшість договорів не реалізується, зокрема 118 – не виконуються, а 35 договорів або розірвані, або по них закінчився термін дії. Тому окремі вчені роблять висновок про те, що головна причина цього явища полягає в тому що в Україні не сформована належна нормативно-правова база державно-приватного партнерства, а існуюча нормативна база є надто забюрократизованою [1].

Протилежної думки дотримується провідна українська експертка в області державно-приватного партнерства, д. е. н., проф. І. Запатріна. На її думку, в Україні розроблено непогану правову базу для реалізації проєктів публічно-приватного партнерства, включно з концесією. Українське правове регулювання у цій сфері одне із найкращих в світі. З його використанням можна структурувати практично будь-які інфраструктурні проєкти, в тому числі ті, що передбачають надання державної підтримки. Розмір такої підтримки не обмежений, але має бути обґрунтований потребою проєкту для суспільства. Натомість, треба взяти до уваги той факт, що в Україні публічна влада недостатньо підготовлена до застосування існуючого законодавства щодо публічно-приватного партнерства на практиці [2].

Водночас, представники приватного бізнесу або взагалі не хочуть ризикувати своїми коштами або цікавляться тільки короткочасними і найбільш прибутковими проєктами з використанням пільг та гарантій. Тому в Україні треба зважати на той факт, що в країнах світу головною рушійною силою для розвитку державно-приватного партнерства є держава в особі державної та місцевої влади. Без політичної волі та зацікавленості українського уряду ефективний розвиток державно-приватного партнерства в Україні є проблематичним. Цю проблему ще більше загострила війна Росії проти України. Водночас, вона дала шанс на розвиток різних форм державно-приватного партнерства, залучаючи до нього кошти зарубіжних країн-донорів України, фінансові ресурси міжнародних організацій, кошти місцевих громад

нашої країни. Але для цього треба внести відповідні зміни в українське законодавство щодо державно-приватного партнерства, розширивши коло його суб'єктів. Крім того, треба сформулювати на законодавчому рівні поняття «публічно-приватне партнерство», розмежувавши його з поняттям «державно-приватне партнерство».

### **3.2. Необхідність розвитку публічно-приватного партнерства в оборонній сфері.**

Сьогодні майже половину доходів бюджету наша країна використовує на оборонну сферу, що вимагає підвищення ефективності їх використання. Цьому може посприяти й розширення публічно-приватного партнерства у цій сфері. В Україні публічна влада поки недостатньо підготовлена до застосування існуючого законодавства щодо публічно-приватного партнерства в оборонній сфері під час війни Росії проти України. Розвиток власного виробництва озброєння, військової техніки та амуніції – важлива складова переходу нашої країни на воєнні рейки, оскільки війна буде продовжуватися ще не один рік. Причому перевага повинна надаватися розподіленому виробництву частин невеликих об'єктів (наприклад, дронів), тоді як масштаби зовнішніх закупівель озброєнь в період війни залишаються значними. Тому новим напрямом залучення державою інвестицій за допомогою публічно-приватного партнерства може стати розвиток військово-промислового комплексу в Україні.

До заходів із розвитку оборонно-промислового комплексу (ОПК) у нашій країні із залученням приватних інвесторів експерти відносять наступні [3]. 1. Створення правових інструментів для застосування державно-приватного партнерства і спільних підприємств у сфері національної безпеки та оборони. 2. Розширення дії Закону України «Про індустриальні парки» для підтримки розвитку виробництв військового призначення. 3. Поширення дії системи страхування від військово-політичних ризиків в Україні на прямі іноземні інвестиції та спільні підприємства в секторі ОПК. 4. Надання державних гарантій і компенсація кредитних відсоткових ставок за кредитами, залученими з метою виробництва озброєння та технічних засобів для Збройних сил України

(ЗСУ). 5. Надання пільг з податку на прибуток підприємств і податку на землю для нових підприємств у сфері ОПК, що діятимуть протягом двох-п'яти років з моменту відкриття таких підприємств. 6. Надання податкових субсидій підприємствам ОПК на величину інвестиційних витрат і податкових преференцій інвестиційному імпорту. 7. Відбудова та розвиток логістики та інфраструктури для виробничої діяльності підприємств ОПК.

В цьому плані вже дещо зроблено. Зокрема, з лютого 2023 р. було спрощено мито і ПДВ на компоненти для виробництва дронів та безпілотників. Крім того, підприємці-виробники цих апаратів змогли отримувати 25 % прибутку при їх виробництві. Саме цим змінам в Україні розвинулася нова галузь-виробництво безпілотників, в якій зараз задіяно близько 200 виробників [4]. На початку 2024 р. міністр цифрової політики України запропонував виробляти невеликі безпілотники вдома, щоб довести їх виробництво до 1 млн штук та отримати певну перевагу над Росією на полі бою. На середину січня 2024 р. реалізувати цю ідею вже зголосилося більше 10 тис осіб. У цьому вбачаємо реалізацію нової форми публічно-приватного партнерства, де суб'єктом вже виступає окремий громадянин. Тому пропонується подібні пільги розповсюдити й на виробників набоїв, снарядів та танків, де до сьогодні багато державної регуляції і вимога заробляти не більше 1-3 %, що робить подібну діяльність непривабливою для українського бізнесу.

На наш погляд, для розвитку структур державно-приватного партнерства (в тому числі й в ОПК) першочергового удосконалення вимагає система отримання дозвільних документів для відповідних підприємств. За оцінками експертів, таких документів нараховується 92. Крім того, частина положень цих документів не містять однозначних тлумачень або навіть суперечать одне одному [5]. Зокрема, однією з найскладніших проблем для інвесторів, що збираються щось будувати чи модернізувати в Україні, є проблема підключення до електромереж, яка, крім дороговизни, може тягнутися місяцями. Тут діють вимоги, додаткові до вказаних 92 нормативно-правових актів. Тому справедливим є пропозиція багатьох експертів з будівництва, що

вже настав час відмовитися від радянських принципів у містобудуванні й орієнтуватися на європейський досвід з цього питання. Це дозволить активніше розвиватися державно-приватному партнерству в процесі відбудови України. У певній мірі ця проблема вирішується в індустріальних парках, в яких для інвесторів створені відповідні умови для початку виробництва.

Не дивлячись на існуючі проблеми, прийняті заходи щодо стимулювання залучення інвесторів, в тому числі власників релокованих підприємств, до державно-приватного партнерства, вже дають певні результати. Так, частина релокованих зі Сходу та Півдня України промислових підприємств починають перебудовувати свою діяльність, в тому числі враховуючи потреби ОПК. Подати заявку на переїзд можна через майданчики системи «Прозорро. Продажі». За урядовою програмою такі підприємства можуть перевести виробничі потужності з територій, що наближені або розташовані у зоні бойових дій, до 16 регіонів країни. Так, Закарпатську область обрало 120 компаній, Львівську – 199, Чернівецьку – 78, Івано-Франківську – 70. Найменш популярними виявилися Одеська область, куди переїхало тільки 3 бізнеси, Житомирську область обрало 6 компаній, а Кіровоградщину – 17 бізнесів. Загалом, від початку війни за програмою релокації у більш безпечні регіони переїхало 840 українських бізнесів, із яких 667 вже працюють на новому місці [6].

Позитивом стало й те, що в кінці грудня 2023 р. Президентом України В. Зеленським було підписано Закон про страхування інвестицій від воєнних ризиків. Це буде робитися через Експортно-кредитне агентство. Цей закон передбачає захист українських експортерів від ризику фінансових втрат, пов'язаних з інвестиціями у створення об'єктів та інфраструктури, необхідних для розвитку переробної промисловості та експорту товарів (робіт, послуг) українського походження. Закон почав діяти з 01.01.2024 р.

**3.3. Особливості розвитку публічно-приватного партнерства в соціальній сфері.**

Розвиток публічно-приватного партнерства в соціальній сфері обумовлений розвитком науково-технічного прогресу. В кінці XIX - на початку XX ст. відомий німецький вчений А. Вагнер сформулював закономірність щодо невинного зростання соціальних витрат держави з розвитком науково-технічного прогресу (так званий закон Вагнера), який був підтверджений практикою фінансування цих витрат практично всіх країн світу у XX-XXI ст. Найбільший наголос А. Вагнер зробив на необхідності розвитку професійної та вищої освіти як запоруки реалізації найсучасніших досягнень науки і техніки. Причому А. Вагнер та його прихильники робили наголос на необхідності масової освіти широких верств населення як умови швидкого розвитку суспільства в умовах науково-технічної революції. Ця ідея, зокрема, була підтримана провідними підприємцями України, які в кінці XIX - на початку XX ст. будували за свій кошт початкові та професійні школи, а також житло та дільничні лікарні для свої працівників тощо. Прикладом такої діяльності є побудова найбільшими цукрозаводчиками України Київського політехнічного інституту та його утримання.

Найбільший досвід публічно-приватного партнерства в соціальній сфері, зокрема в освіті, нагромаджено у Великій Британії та ряді країн Європейського Союзу. Загалом, пріоритетною сферою публічно-приватного партнерства в ЄС є освіта. Також значна кількість угод такого партнерства спостерігається у сфері охорони здоров'я, охорони навколишнього середовища, розвитку «зеленої» енергетики, переробки та утилізації сміття тощо.

Аналіз кращих практик публічно-приватного партнерства в освіті дозволив провідним українським вченими зробити обґрунтовані висновки, які заслуговують на увагу фахівців у цій царині [7]. Для застосування ефективних практик публічно-приватного партнерства в освіті в Україні було б доцільним застосувати наступні заходи: посилення участі компаній у процесі професійної підготовки кадрів; окреслення зрозумілого і чіткого розподілу обов'язків у партнерстві; розбудова національних стандартів професійної освіти; сприяння зростанню престижності професійної освіти як привабливої альтернативи

академічній освіті; полегшення траєкторії навчання між професійною і вищою освітою; прогнозування навичок.

Зараз обговорюється ряд освітніх законопроектів, які націлені на посилення участі роботодавців у фінансуванні та підготовці фахівців з вищою освітою. Позитивом є той факт, що стейкхолдери вже зараз приймають активну участь у роботі з уточнення програм підготовки студентів, пропонують нові дисципліни, які відповідають реаліям сучасного ринку праці, надають іменні стипендії від фірм найкращим студентам, допомагають професійно-технічним закладам та закладам вищої освіти з придбанням сучасної техніки тощо. Всі ці компоненти вже враховуються при проведенні акредитації закладів вищої освіти Національним агентством з якості вищої освіти (НАЗЯВО).

Для вирішення найактуальнішого питання сучасності – трансферу технологій – демократичні країни також використовують механізм публічно-приватного партнерства. Для цього створюються спеціальні структури, які займаються супроводом інноваційних проєктів. Так, у США необхідне дотримання стандартів інноваційної стратегії. На цій основі територія країни ділиться на певні частини: територія з високо-технологічним виробництвом; територія з відносно стабільною промисловістю; територія з незначними природними ресурсами. Щось подібне було б доцільним запровадити й в Україні. Водночас, треба враховувати вірогідність того, що Росія має можливість бомбити відповідні наукові центри, розташовані у прикордонних з нею та Білоруссю українських областях.

Складною проблемою для багатьох країн світу є надання населенню різноманітних соціальних послуг, в тому числі в охороні здоров'я. У ряді розвинутих країн для цього використовується принципи публічно-приватного партнерства. Так, приватний інвестор за свій кошт будує заклад охорони здоров'я та передає його на баланс органу місцевого самоврядування, а потім певний час отримує частину доходу від його використання цією владою. Подібне може спостерігатися й в галузі культури, спорту тощо.

Державно-приватне партнерство у сфері медичних послуг в Україні вже зараз реалізується з чотирма об'єктами (переважно діагностичні або вузькопрофільні центри). Державно-приватне партнерство в охороні здоров'я вже розвивають у Кіровоградській, Сумській, Одеській, Львівській, Закарпатській, Київській областях та у місті Києві.

Під час війни в Україні почалося спостерігатися й таке позитивне явище у публічно-приватному партнерстві як фінансування відомими зарубіжними приватними особами відбудови (акторами, співаками, художниками тощо) окремих об'єктів соціальної інфраструктури (дитячих садків, амбулаторій, фельдшерсько-акушерських пунктів, індивідуального житла для багатодітних сімей тощо) та їх безоплатної передачі на баланс органів місцевого самоврядування. Досить часто подібне роблять благодійні фонди, створені рядом релігійних структур, зокрема протестантські організації. Все це говорить про зміни парадигми публічно-приватного партнерства, де відносини публічності стають домінуючими, а роль держави стає підпорядкованою населенню.

Подібним явищем у розвитку публічно-приватного партнерства в Україні стала участь у ньому широких учнівських мас та молоді. Вони під керівництвом вчителів шкіл та викладачів закладів професійно-технічної освіти розробляють бізнес-проекти з переробки відходів, з покращення умов навчання та відпочинку у своїх закладах, з розвитку пришкольньої території тощо, чим можуть скористатися не тільки учні, а й жителі прилеглого мікрорайону. Частина цих проектів через бюджети участі громад та при підтримці благодійних фондів, створених окремими бізнесменами, отримують фінансування та реалізуються на практиці. Певний досвід у реалізації подібних проектів є в місті Луцьку. Ці та інші подібні факти говорять про необхідність відмови від трактування партнерства як тільки державно-приватного партнерства та розширення кола його суб'єктів. Відповідно, на часі прийняття Закону України «Про публічно-приватне партнерство».

### **3.4. Проблеми розвитку публічно-приватного партнерства в інфраструктурній сфері та шляхи їх вирішення**

#### **3.4.1. Публічно-приватне партнерство в автодорожній сфері.**

Поки публічно-приватне партнерство в автодорожній сфері не набуло поширення в Україні, хоча певні спроби робилися. Це передусім стосується будівництва концесійної (платної) дороги Шегіні-Львів, але поки цей проєкт не отримав підтримки, оскільки вимоги до нього є дуже фінансово не вигідними для приватного інвестора. У 2019 р. уряд підписав меморандум з компанією Poly Changda Engineering Co. Ltd, яка входила у китайську державну бізнес-групу China Poly Group, про будівництво на умовах концесії першої черги Великої кільцевої автодороги навколо Києва. Але пандемія коронавірусу та війна Росії проти України завадила реалізації цього проєкту. Натомість, зарубіжні експерти звертають увагу представників української влади на проблеми, які виникають при залученні китайських фірм до будівництва інфраструктурних об'єктів на умовах концесії (невисока, а часто низька якість роботи, порушення термінів введення в експлуатацію, недотримання екологічних умов тощо). Прикладом цього є розрив контракту польської влади з будівництва автомобільної дороги китайською фірмою перед Євро-2012, яка порушила терміни її введення в експлуатацію та не дотрималася якісних показників. Інший недавній приклад – порушення багатьох екологічних норм при будівництві автобану китайськими фірмами через Чорногорію. Треба враховувати й той факт, що захищаючи своїх інвесторів китайська влада укладає інвестиційні угоди з іншими країнами під обов'язкову гарантію цих держав щодо їх оплати (або передачу в оренду чи концесію побудованих китайськими фірмами об'єктів, якщо у тієї чи іншої держави не буде вистачати коштів на оплату їх будівництва). Так, чорногорська влада не змогла виконати своїх фінансових зобов'язань перед китайськими інвесторами щодо побудови вказаного автобану, що призвело до вимог Китаю передати йому в концесію на дуже тривалий термін найбільшого чорногорського порту.

Для підвищення зацікавленості приватних інвесторів (як українських, так й зарубіжних) у будівництві доріг в Україні було б доцільним використати досвід реалізації дорожніх концесійних договорів у провідних країнах світу. Як правило, побудована на таких умовах платна автодорога тривалий час приносить доходи інвестору. Крім того, інвестор отримує право на побудову придорожньої інфраструктури біля такої дороги, що також дає значні доходи приватному інвестору та пришвидшує повернення затрачених ним коштів на побудову концесійної дороги. Як тільки в Україні заговорили про можливе запровадження концесій на побудову доріг у прикордонних регіонах, зразу зросла вартість земельних ділянок біля тих доріг, які насамперед ведуть до Західного кордону нашої країни. Однією із причин цього є те, що український бізнес переорієнтовується з країн СНД на країни ЄС. Крім того, війна Росії проти України посилила вказану тенденцію.

#### **3.4.2. Публічно-приватне партнерство в комунальній сфері.**

У багатьох країнах світу публічно-приватне партнерство активно розвивається в комунальній сфері. Дещо в цьому плані вже робиться й в Україні. Одним із таких прикладів є партнерство у водокористуванні та водовідведенні. Так, одним із найбільших платників орендної плати є «Кривбасводоконал», який щомісячно сплачує до бюджету 2,5 млн грн. Підприємство орендує будівлі, споруди, огорожі, резервуари для води, дороги, лінії електропередач, трубопроводи та мережі водопостачання, каналізації, енергозабезпечення.

Українська держава повинна створити належні умови для розвитку публічно-приватного партнерства у комунальній сфері, яка є досить затратною для країни та органів місцевого самоврядування. Крім того, терміни окупності подібних проєктів займають багато часу, що відлякує від подібних проєктів приватних інвесторів. Водночас, щоб публічно-приватне партнерство стало пануючою формою співпраці, споживачі комунальних благ повинні усвідомити, що вони в рамках комунального тарифу одночасно платять за наданий ринком товар і вкладають свої кошти в суспільне благо.

В умовах війни Росії проти України значною проблемою для приватних інвесторів, які б хотіли вкладати кошти у розвиток комунальної сфери нашої країни, є низький рівень тарифів на послуги комунальних підприємств, які є регульованими державою. Після війни, в умовах відбудови нашої держави, українська влада на всіх рівнях повинна піти на значне зниження податків та зборів для тих бізнесів, які будуть займатися комунальною сферою, оскільки її прибутковість є невисокою, а терміни окупності сягають десятиліть.

Українська держава повинна максимально заохочувати вітчизняних бізнесменів у запровадженні передових практик країн Європейського Союзу з розвитку комунальних підприємств у країнах ЄС. У певному сенсі це стосується запровадження енергозберігаючих технологій, розвитку відновної енергетики, раціонального використання твердих побутових відходів тощо. Причому, при розробці проєктів у сфері водопостачання, водовідведення, переробки сміття можна розраховувати на гранти ЄС, підготувавши відповідні проєкти. Важливо, щоб у реалізації цих проєктів брали участь й зацікавлені органи влади та підприємницькі структури із країн Європейського Союзу. Це прискорить проходження належних документів через відповідні органи ЄС та дозволить відносно швидко отримати фінансування з фондів Європейського Союзу.

### **3.4.3. Публічно-приватне партнерство в енергетиці й теплоенергетиці.**

Поки в Україні публічно-приватне партнерство в цій сфері розвивається дуже повільно, хоча передумови для цього є. Зокрема, перспективним є передача в концесію київських Тец-5 і Тец-6 та теплових мереж, які належать Києву. Подібне можна зробити й в інших великих містах. При цьому важливо виключити можливості приватних партнерів за допомогою різних незаконних або напівзаконних схем привласнити ці об'єкти. Подібне, зокрема, відбулося в Луцьку, де найбільшу міську котельню приватизувала певна група приватних осіб.

Важливим напрямом публічно-приватного партнерства в Україні може стати таке партнерство у відновній енергетиці, оскільки під подібні проєкти в

першу чергу виділяють кошти зарубіжні інвестори. Проблемою в Україні є те, що держава не виконує своїх зобов'язань у цій сфері, несвоєчасно та неповністю оплачуючи вироблену енергію за підвищеним «зеленим» тарифом. Це викликає вихід частини іноземних інвесторів з сфери відновної енергетики, а також підриває бажання приватних осіб встановлювати у себе відповідні пристрої з продукування відновної енергії (сонячні батареї, теплові насоси тощо).

Подібні тенденції інвестування у зелену енергетику в Україні суперечать світовим трендам у цій сфері. Тільки у період 2009-2019 рр. у глобальну зелену економіку було здійснено приватних інвестиційних капіталовкладень на загальну суму майже 10,4 трлн дол США, або близько 950 млрд дол США в рік. З цієї суми понад 42 % було інвестовано у сектор відновлювальної енергетики [8]. Натомість, враховуючи високі ризики приватного інвестування в зелену економіку, необхідна державна підтримка цієї сфери, що може реалізуватися шляхом використання проєктів публічно-приватного партнерства. Достатньо сказати, що кожні 10 млрд дол США державних інвестицій у програми боротьби зі змінами клімату породжують, за оцінками Програми ООН з навколишнього середовища, від 50 до 150 млрд дол США приватних інвестицій.

В останні роки відновлювальна енергетика завдяки зниженню виробничих витрат і амбітним планам щодо «зеленого» переходу щороку демонструє високі темпи зростання. Зокрема, країни ЄС у 2023 р. встановили рекордні 56 ГВт потужностей сонячних електростанцій, що на 40 % більше ніж у 2022 р. Загалом, європейський ринок сонячної енергії вже третій рік поспіль зростає мінімум на 40 %. У грошах глобальні капіталовкладення в сонячні та вітрові потужності в 2024 р. мають перевищити 600 млрд дол США [9].

Ще складнішою в Україні є ситуація з використанням біоенергетики, яка, крім того, що переробляє біовідходи, які засмічують навколишнє середовище, ще й продукує енергію та тепло. Однією з причин незадовільного розвитку біоенергетики в Україні є той факт, що подібні підприємства сплачують

вуглецевий податок, тоді як інші підприємства відновної енергетики звільнені від нього. Натомість, Україна має значні ресурси для розвитку біоенергетики, враховуючи розвинуте сільське господарство та значні біовідходи від тваринництва та рослинництва. Позитивний приклад в цьому питанні демонструє Кам'янець-Подільська міська рада, яка однією з перших запустила котельню, яка працює на відходах рослинництва, а також корпорація «Астарта», яка вироблену з біовідходів енергію використовує в процесі свого виробництва продуктів харчування.

Новим напрямом у розвитку теплоенергетики може стати розвиток виробництва пелет з відходів деревини або за рахунок переробки на них швидкоростучих рослин. Останні можуть вирощуватися на непридатних для сільського господарства землях. Досвід їх вирощування та переробки на пелети, є, зокрема, в колишньому Іваничівському районі Волинської області, де для цього виділено кілька тисяч гектар непридатних для сільського виробництва земель, а також в місті Тальне Черкаської області, де відходи від санітарних рубок замість вивезення на смітник, переробляють на пелети.

Позитивно вплине на розвиток публічно-приватного партнерства в Україні в енергетиці та теплоенергетиці розвиток енергоменеджменту. Чинне законодавство вже зобов'язує органи місцевого самоврядування, державної влади, а також підпорядковані їм підприємства, установи та організації запровадити подібну систему. Завдяки підтримці UNIDO у співпраці з «Укргазбанком» в Україні вже кілька років діє Фонд гарантування кредитів, в рамках якого українські підприємства можуть отримати беззаставні кредити та додаткову технічну та грантову підтримку на впровадження системи енергоменеджменту енергоефективних заходів. За оцінками дослідження ПРООН, впровадження системи енергоменеджменту та комплексу енергоефективних заходів тільки в центральних органах виконавчої влади може допомогти зменшити енергоспоживання на 30 % [10].

## **Публічно-приватне партнерство в переробці відходів і збереження довкілля.**

У країнах ЄС встановлені певні стандарти щодо рівня переробки відходів (не менше 50 %), які є важливим ресурсом для певних галузей, які вже зараз повинні бути враховані в Україні. Наша країна суттєво відстає від країн Європейського Союзу в цьому плані, оскільки в Україні переробляється близько 10 % відходів. Все інше йде на офіційні та неофіційні смітники, забруднюючи довкілля. Водночас, цікавий досвід переробки побутових відходів відповідно до стандартів ЄС накопичено у місті Луцьку, де для цього створено Центр управління відходами. Цей центр – це соціальний проєкт, реалізований за кошти комунального підприємства «Луцькспецкомунтранс». Свідомі лучани з кінця жовтня 2022 р. можуть привозити безплатно посортоване сміття до цього центру. Звідси папір, пластик, скло, метал та упаковка Tetra Pak потрапляють на переробку для повторного використання. Тут встановлені спеціальні контейнери та влаштовано спеціальні відсіки для збору скла, паперу, пластику, одягу та взуття, побутової техніки, меблів та інших відходів. Постійні клієнти розповідають, що збирають та сортують відходи протягом двох-чотирьох тижнів. У Центра управління відходами укладені договори з місцевими підприємцями, які нарізно забирають належним чином підготовлені відходи на переробку. До громадян при здачі відходів пред'являються певні вимоги щодо якості цих відходів (щоб вони не були змішані, щоб тара була чистою тощо) і за їх якістю дивляться працівники центру. Вони при необхідності допоможуть громадянам розсортувати привезені відходи. Цей приклад говорить про те, що починає розвиватися такий вид публічно-приватного партнерства, де його учасниками стають комунальні підприємства, свідомі громадяни та підприємці без участі держави. Його, на наш погляд, було б доцільним назвати так: комунально-приватно-громадське партнерство та максимально поширювати в Україні при сортуванні сміття.

Певні кошти в рамках публічно-приватного партнерства органи місцевого самоврядування можуть отримати, проводячи так звані «зелені» публічні

закупівлі, націлені на збереження довкілля, про свідчить досвід країн ЄС. Так, в Австрії все активніше починають застосовувати механізм «зелених» публічних закупівель, націлених на придбання бюджетними організаціями товарів і послуг, що не шкодять довкіллю. Насамперед це стосується миючих засобів, які забруднюють стічні води. В цьому випадку показовим є досвід Відня, де перейшли до закупівлі бюджетними організаціями миючих засобів, які не забруднюють стічні води. Запровадження подібного підходу до публічних закупівель змусило ряд виробників перейти на виробництво не шкідливих для водовідведення миючих засобів, оскільки подібні принципи публічних закупівель стали використовувати й інші муніципалітети Австрії.

### **Контрольні запитання.**

1. Які особливості розвитку публічно-приватного партнерства в Україні ви можете назвати?
2. Обґрунтуйте необхідність розвитку публічно-приватного партнерства в оборонній сфері України?
3. В чому полягає необхідність розвитку публічно-приватного партнерства в соціальній сфері України?
4. Які ви можете назвати проблеми розвитку публічно-приватного партнерства в інфраструктурній сфері України?

### **Список літератури до теми 3.**

1. Воробйова М. О. Державно-приватне партнерство: Світовий досвід та вітчизняні реалії. Наукові перспективи. 2021. № 5. С. 267- 283.
2. Запатріна І. Інститут «смотрящих» нянь.  
[URL:https://zn.ua/ukr/macrolevel/institute-smotrjashikh-njan.html](https://zn.ua/ukr/macrolevel/institute-smotrjashikh-njan.html)
3. Данилишин Б., Богдан Т. Перехід до воєнної економіки. 4 кроки, які повинна зробити Україна. [zn.ua/ukr/macroeconomics/perehid-do-vojennoji-economiki-chotiri-holovni-kroki-yiaki-povinna-zrobyty-Ukraina](https://zn.ua/ukr/macroeconomics/perehid-do-vojennoji-economiki-chotiri-holovni-kroki-yiaki-povinna-zrobyty-Ukraina)
4. Поперешнюк В. Б. Бізнес – клімат для перемоги. URL:  
<https://www.epravda.com.ua/columns/2023/11/1/706075/>

5. Сімонова Л., Букреєва О. Відновлення: самих лише грошей замало, потрібні зміни в дозвільній та законодавчій системах. [zn.ua/ukr/war/vidnovlennja-samih-lishe-groshej-zamalo-potribni-zminy-v-dozvilnij-ta-zakonjdavchij-systemah](https://zn.ua/ukr/war/vidnovlennja-samih-lishe-groshej-zamalo-potribni-zminy-v-dozvilnij-ta-zakonjdavchij-systemah)

6. Дячкіна А. Понад 800 українських підприємств переїхало через війну. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/10/23/705743/>

7. Бородієнко О. В., Ничкало Н. Г., Малихіна Я. А., Кузь О. В., Коротков Д. С. Публічно-приватне партнерство в освіті як передумова зростання ринків праці: аналіз зарубіжного досвіду. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2021. № 1. С.409-415.

8. Чала В. С. Інституціональна структура зеленого фінансування в розбудові глобальної зеленої економіки. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. № 34.

9. Тополов М. Нова енергетична мапа світу із «зеленими» наддержавами: куди рухається людство. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/12/22/708030/>

10. Замазєєва Г. Управління енергією: з чого почати шлях до енергоефективності. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/12/22/708004/>

#### **Тема 4. Роль органів місцевого самоврядування в реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в процесі відбудові України.**

1. Використання шефства країн-донорів України в публічно-приватному партнерстві при відбудові територіальних громад.
2. Правила планування розвитку територіальних громад для залучення інвестицій для їх відбудови.
3. Використання державно-міжмуніципально-приватного партнерства для вирішення еколого-енергетичних проблем громад.
4. Роль органів місцевого самоврядування при створенні індустріальних парків.

##### **1. Використання шефства країн-донорів України в публічно-приватному партнерстві при відбудові територіальних громад.**

В умовах воєнного стану та відбудови України значний тягар відновлення інфраструктури на місцевому рівні ляже на плечі органів місцевого самоврядування (ОМС), оскільки вони не тільки реагують на поточні потреби жителів, а й працюють над розвитком громад. Ініціативні голови територіальних громад та старости їх структурних одиниць (територіальні громади на місцевому рівні, як правило, включають 8-10 і більше сіл і селищ) спрямовують свої зусилля не тільки на розвиток інфраструктури, а й на створення умов для молоді та інших груп населення, відновлюючи клуби, будинки культури та бібліотеки, на реалізацію екологічних проєктів, на залучення місцевого бізнесу до проведення спортивних заходів чи обладнання комп'ютерних класів у школах тощо. Але все це вимагає значних коштів, яких у багатьох територіальних громад в умовах війни не вистачає. Негативно на фінансування вказаних заходів позначилося й перенаправлення так званого військового ПДФО з місцевих бюджетів в кінці 2023 р. до Державного бюджету нашої країни для потреб Збройних сил України. Ця сума склала близько 120 млрд грн, а в доходах місцевих громад в середньому по країні ці надходження від ПДФО склали близько 17 %.

Тому важливо шукати нові форми публічно-приватного партнерства, які допоможуть знайти додаткові кошти для прискорення соціально-економічної розбудови територіальних громад. Однією з них може стати співпраця ОМС України з країнами-партнерами або їх окремими регіонами, яка вже розпочалася. Показовим стало шефство Данії над відновленням Миколаєва та Миколаївщини, Латвії та Франції – над Чернігівщиною, Естонії – над Житомирщиною, Великої Британії – над Київщиною [1]. Представники цих країн та їх приватні структури звертають увагу на гуманітарні потреби, на відновленні житла, мостів, доріг. Тому можна говорити про розвиток такої форми публічно-правового партнерства як міждержавно-муніципально-приватне партнерство, але цю форму треба ще законодавчо оформити.

Важливо в цьому плані проаналізувати досвід Данії щодо організації такого партнерства з Україною. Вона допомагає очищати воду, купувати обладнання для водо-, електро- і теплопостачання, ремонтувати будівлю та каналізацію, проводити аварійні роботи. Особливістю фінансової допомоги Данії українським регіонам полягає в тому, що вона фінансує проекти через організації-партнери. Ними виступають: Данська рада у справах біженців, Управління ООН з обслуговування проектів, Міжнародна організація з міграції ООН, Данський Червоний Хрест, Данська церковна допомога тощо. Крім того, Данія не обмежується дотаціями, а надає технічну допомогу, створюють команди підтримки громад та бізнесу.

Джерелами додаткових фінансових ресурсів для територіальних громад в умовах війни та відбудови можуть також стати кошти міжнародних організацій та громадських організацій (Фонд Відродження, Шведське агентство з питань співпраці (SIDA), Німецьке товариство міжнародної співпраці (GIZ), U-ULEAD тощо) [2]. Водночас важливо зробити так, щоб ця допомога надавалася через таку форму публічно-приватного партнерства як міжнародно-муніципально-приватне партнерство, оскільки зарубіжні донорські організації негативно оцінюють рівень корупції в Україні, який заважає збільшенню їх допомоги нашій країні, в тому числі ОМС. Для вирішення вказаної проблеми на місцевому рівні було б доцільним укладати договори про спільний контроль

над використанням наданих зарубіжними спонсорами коштів для ОМС України, що посилить ефективність публічно-приватного партнерства у нашій країні. Загалом, треба пам'ятати, що українська влада може фінансувати відновлення не лише з місцевих бюджетів, а й завдяки міжнародній допомозі. Окремі міста й регіони України вже налагодили таку співпрацю.

## **2. Правила планування розвитку територіальних громад для залучення інвестицій для їх відбудови.**

Загалом, територіальним громадам нашої країни необхідно розробити низку документів щодо планування відновлення та розвитку щоб підвищити ефективність участі ОМС в публічно-приватному партнерстві. Ключовим з них є Стратегія розвитку територіальної громади. Експерти рекомендують використати 5 правил планування для досягнення будь-яких програмних результатів [3]. Їх треба обов'язково використати при розробці проєктів в рамках державно-муніципально-приватного партнерства, оскільки це допоможе підвищити їх ефективність на місцевому рівні. До цих правил відносяться наступні.

1. Треба залучати до процесу планування усіх зацікавлених осіб, насамперед населення громади. Для цього рекомендується проводити громадські слухання, а також створити спеціальні комунальні організації (агенції місцевого економічного розвитку громади, агентства з розвитку бізнесу, інститути міста тощо).
2. Координація та співробітництво, що дозволить підвищити ефективність планування. Для цього територіальним громадам доцільно брати участь у профільних українських організаціях, а також співпрацювати з такими міжнародними організаціями, як: ПРООН, USAID, U-LEAD, PROSTO, SALAR International, Програма Ради Європи та іншими.
3. Треба враховувати довгострокове бачення перспектив розвитку громади та керуватися принципом «build back better». Зокрема, здійснюючи будівництво нового житла (або його відбудову) варто зробити його не тільки енергоефективним, але й екологічним. Так, проєктуючи котельню, доцільно надати пріоритет альтернативним варіантам палива. Прикладом може бути відновлення «Гостомельського центру первинної медико-санітарної допомоги»

в селі Горенка, де встановили тепловий насос та сонячну електростанцію (за фінансової підтримки зарубіжних донорів). Тепловий насос дозволяє економити до 80 % на опаленні. Щоб пристрій працював під час відключення електрики, в амбулаторії встановили гібридну сонячну електростанцію, яка може покривати до 60 % спожитої енергії за рік. Загалом реконструкція об'єкта обійшлася в 56 тис євро, а термін окупності складає 7 років. Кошти виділила міжнародна організація У партнерстві з українськими організаціями постраждала від вибухової хвилі амбулаторія була відбудована з використанням найсучасніших матеріалів та сучасних зелених технологій.

4. Необхідно також планувати відновлення на принципах інклюзивності, залучаючи до цього процесу вразливі категорії населення (ветеранів бойових дій, вимушено переселених осіб, осіб з інвалідністю, жінок з малими дітьми тощо). 5. Необхідно регулярно оцінювати заходи з відновлення та вносити корективи за необхідності. Останнє необхідно для того, щоб мінімізувати розкрадання державних коштів, виділених на відбудову соціальної структури та житла на місцях. Практика показує, що не завжди органи державної влади ефективно використовують ці кошти.

Основними учасниками відбудови на місцевому рівні є органи місцевого самоврядування, активні громадяни на місцях та держава, яка запропонувала та фінансує програму eВідновлення, в яку вносяться дані про пошкоджене житло та надається відповідна допомога. Вже 530 тис громадян внесли подібну інформацію в Реєстр пошкодженого та знищеного майна [4]. Для уникнення зловживань на місцях працюють комісії, які верифікують дані про руйнування та направляють рішення щодо компенсації, її обсягу тощо. Важливо, що 30 % учасників такої комісії повинні бути із числа громадськості. Для підвищення ефективності заходів з відбудови на місцях проводяться публічні консультації, на яких обговорюються хід відновлення та проблеми, що виникають під час цього процесу.

Для власників зруйнованого внаслідок бойових дій майна передбачено надання житлових сертифікатів. Це – цифровий документ, що засвідчує та

гарантує зобов'язання держави придбання нового житла на заміну зруйнованому. За нього можна придбати будь-яке житло незалежно від того чи це вторинний ринок житла чи інвестиція в нерухомість. Це можуть бути приватні будинки, квартири чи житлові приміщення. Крім того, держава не обмежує громадян України у виборі ані типу житла, ані регіону, в якому вони хотіли б жити. Натомість треба пам'ятати, що на один сертифікат можна купити тільки один об'єкт нерухомості. Але при цьому об'єкт нерухомості можна придбати за декілька житлових сертифікатів, які буде згруповано.

При подачі повідомлення про знищене майно, треба, крім всього іншого, пройти комісію органу місцевого самоврядування. Вона має підтвердити, що майно було знищено під час бойових дій після 24.02.2022 р., а також розрахувати суму компенсації. В цьому факті якраз й проявляється публічно-муніципальне партнерство в сьогоdnішніх умовах.

На початку січня 2024 р. відбулися перші угоди купівлі-продажу житла з використанням житлових сертифікатів. Усього на початок січня було подано понад 8 тис заяв.

Для представників громад важливо прийняти участь у формуванні Національного банку проєктів відбудови в системі DREAM. Цифрова система управління відбудовою DREAM покликана зробити процес відновлення ефективним та прозорим. Ключовим учасником системи є місцеві громади, оскільки органи місцевого самоврядування вносять більшість проєктів до вказаної системи та формують Національний банк проєктів відновлення. Важливо, що завдяки системі DREAM вони зможуть знаходити фінансування для проєктів, оскільки система працює як цифрова мультидонорська платформа. У ній будуть представлені ключові донори та інформація про можливість отримання коштів на відновлення від них. Тобто, ці заходи говорять про появу такої нової форми публічно-приватного партнерства як міждержавно-муніципально-приватне партнерство, де в якості приватних партнерів можуть виступати іноземні інвестори, а на міждержавному рівні такими партнерами вже виступають не тільки окремі держави, а й різного роду

приватні організації. Наразі 150 громад в системі тестують оновлений модуль користувача, невдовзі розширений функціонал буде доступний для всіх органів місцевого самоврядування.

Система DREAM постійно вдосконалюється, але її особливістю є її інклюзивність. Справа полягає в тому, що кожен громадянин зможе стати її активним користувачем. Тобто, він зможе відслідковувати проекти відновлення власних громад та всієї країни за допомогою модулю е/демократії (e/Dom).

До відбудови може активно долучитися вітчизняний малий і середній бізнес, але державі та в громадах йому треба створити належні економічні умови. У такий спосіб вже працює понад 3 тис підприємців та підприємств, понад 80 % з яких – ФОПи. Йдеться про підрядників, що працюють за 15 МСС-кодами. До них відносяться архітектори, інженери, теслярі, електрики, покрівельники, продавці різних видів будівельної продукції тощо. Також відкриті можливості для бізнесу взяти участь у тендерах на реалізацію проектів, що проводить Агентство відновлення, яке реалізує наймасштабніші проекти відбудови. Також бізнесу варто моніторити публічні закупівлі органів місцевого самоврядування, які реалізують місцеві проекти.

### **3. Використання державно-міжмуніципально-приватного партнерства для вирішення еколого-енергетичних проблем громад.**

Стратегічним напрямом розвитку державно-муніципально-приватного партнерства в Україні в умова підготовки до вступу до ЄС повинна стати орієнтація ОМС на збільшення виробництва «зеленої» енергії та розповсюдження малої розподіленої генерації з використанням відновлювальних джерел енергії. Кількість запитів комунальних підприємств на проекти малої розподіленої генерації зараз тільки зростає [5]. Вони отримують часткову підтримку від ОМС, але проблемою є належне фінансування подібних проектів. Як раз тут на допомогу може прийти держава та бізнес, але для цього треба розробити відповідний механізм партнерства між цими структурами. Крім того, для фінансування подібних проектів можна використати різні зарубіжні грантові програми та спеціалізовані благодійні фонди. Відповідно, це дозволить кількість суб'єктів

публічно-приватного партнерства і збільшить розміри фінансування подібних проєктів.

Можливості міжмуніципально-приватного партнерства з кожним роком все більше розкриваються через міжмуніципальну співпрацю територіальних громад в царині збору та переробки відходів, насамперед твердих побутових відходів. Так, у лютому 2023 р. у Житомирі запрацював перший в Україні сміттепереробний завод, збудований за кошти приватних інвесторів [6]. Він переробляє побутові відходи Житомира і кількох навколишніх громад, з якими укладені відповідні угоди. Наразі потужності цього заводу дозволяють переробляти до 45 % відходів міста, а коли завод вийде на повну потужність він ще зможе виробляти й паливо з відходів, що замінить 20 млн кубічних метрів газу на рік. При укладанні договору з хорватською компанією Міська влада Житомира виставила умову: інвестори мали заплатити 1,6 млн євро, якщо не введуть сміттепереробний завод в експлуатацію протягом кількох років, але вони виконали свої зобов'язання. Відповідно, місто взяло на себе зобов'язання протягом 25 років відвозити відходи з усього Житомира на цей завод.

У місті Славути Хмельницької області, щоб залучити додаткові кошти на утилізацію сміття, місцева влада скористалася інструментом міжмуніципального співробітництва. Щоб встановити сміттесортувальну лінію на полігоні вона об'єднала свої кошти з Крупецькою, Бередівською, Ганнопільською та Улашанівською громадами. Подібні приклади об'єднання коштів громад для вирішення проблем сортування та переробки сміття є й в інших регіонах України. Зокрема, заслуговує на увагу досвід Ілленецької громади на Вінниччині, де не тільки сортують сміття на сортувальній лінії, а й зібрані пластмасові пляшки збирають, пресують та здають на переробку приватній структурі. Отримані кошти використовують на благоустрій території райцентру та навколишніх громад, в яких й збирають тверді побутові відходи.

Суттєвою проблемою для України при вступі до Європейського Союзу є суттєве відставання нашої країни від стандартів цієї організації щодо

сортування та переробки сміття. Проблемою побудови сміттєпереробних заводів у великих містах України є їх велика вартість, що не під силу громадам. А іноземним інвесторам, крім іншого, треба гарантувати значний обсяг поставок сміття для переробки на тривалий термін, щоб сміттєпереробний завод був для них окупним. Водночас, поки у багатьох українських громадах, особливо у великих містах, люди не привчені до сортування побутового сміття. Крім того, у багатьох містах сміттєприбиральні машини не пристосовані до роздільного прибирання сміття. Виходом із вказаної ситуації могло б стати використання в Україні досвіду Сан-Франциска (США), де населенням все сміття сортується на три фракції: біологічні відходи, тверде побутове сміття та несортоване сміття. Дещо в цьому плані зроблено у Луцьку. У ньому заснували Муніципальний центр управління відходами. Тут лучани можуть безкоштовно здати 14 видів побутових відходів. Також у цьому центрі збирають й небезпечні відходи: батарейки, ультрафіолетові лампи тощо.

Для покращення управління відходами територіальні громади можуть залучити кошти з Державного бюджету України. Зокрема, можна подати заявку до обласного фонду охорони навколишнього природного середовища, але для цього потрібно зібрати необхідні документи та розробити паспорт за бюджетною програмою і подати його в департамент обласної державної адміністрації. З 2024 р. можна буде претендувати й на грант від Державного фонду регіонального розвитку. Після підготовки необхідних документів і їх конкурсного відбору кошти можуть надати за умови, що не менше 10 % фінансуватиме місцевий бюджет, а бюджети міст з населенням понад 225 тис осіб – не менше 50 % витрат. Крім того, ОМС можуть подаватися на гранти та проекти від приватних фондів, проекти від приватних фондів, проекти міжнародної технічної допомоги та залучати приватні інвестиції.

#### **4. Роль муніципально-публічного партнерства при створенні індустріальних парків.**

Новою формою публічно-приватного партнерства в умовах відбудови повинно стати використання муніципально-приватного партнерства при створенні та функціонуванні індустріальних парків, яким держава також надає певні фінансові пільги. При цьому важливо зрозуміти переваги їх створення, а також виявити причини того, чому багато зареєстрованих індустріальних парків так і не розпочало свою роботу. В Україні зараз із 60-ти таких парків реально функціонує тільки близько 10, хоча держава надала ним значні податкові пільги. До них відносяться: звільнення від податку на прибуток на 10 років за умови реінвестування тієї частини прибутку, яка звільнена від оподаткування; звільнення від імпортного ПДВ та мита на обладнання для виробництва без права відчуження цього майна протягом 5-ти років; право органів місцевого самоврядування надавати пільги з окремих місцевих податків (податку на нерухоме майно, платі за землю, земельному податку).

Індустріальні парки можуть бути приватними та муніципальними. Так, на Львівщині недавно представили концепцію розвитку муніципального парку, під який зарезервовано 15 гектарів комунальної землі в районі Сигнівки. Упродовж останніх 5-ти років цей район перетворився із занедбаного промислового майданчика в центр логістики та виробництва. У цьому районі вже працює приватний індустріальний парк Sparrow Lwiv, а неподалік, в районі Рясне-2, інвестиційна компанія Dragon Capital будує індустріальний парк «М-10». В 2024 р. на Сигнівці має з'явитися муніципальний індустріальний парк, на території якого розташують підприємства легкої промисловості.

Відповідно до Програми перспективного розвитку промислових зон Львова – Сигнівки та Рясного-2, передбачається мораторій на зміну цільового призначення земельних ділянок і дозволяється використовувати їх лише як землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони тощо. Місто підвело до промислової зони інженерні мережі та відремонтувало вулиці Д. Апостола та Курмановича, які прилягають до цієї зони. У майбутньому зі

сторони залізничної колії планують побудувати під'їзні гілки до цієї ділянки. Загалом очікується, що у промисловій зоні створять близько 6 тис робочих місць.

До причин створення індустріальних парків можна віднести: 1) зменшення інвестицій для приватника у будівництво заводу у цьому парку, які на 25 % менші за рахунок пільг держави та органів місцевого самоврядування; 2) економія на логістиці може сягати 7-10 %, якщо індустріальний парк розташовано поряд з центральними трасами в напрямку кордонів з ЄС та великими українськими містами. Останнє є важливим чинником для створення індустріальних парків у західноукраїнських областях, які межують з країнами Європейського Союзу. Крім того, у створенні індустріальних парків на цих українських територіях зацікавлений Китай, оскільки подібні парки, створені ним у Білорусі, виявилися відрізаними від ЄС внаслідок міжнародних санкцій щодо Білорусі, яка є співучасником агресії Росії проти нашої країни; 3) наявність спільної інфраструктури та індустріальний нетворкінг. Останнє допомагає розвитку бізнесу на території індустріального парку, насамперед культури бізнесу, чого поки не спостерігається в Україні.

До основних причин слабого розвитку індустріальних парків у регіонах нашої країни експерти відносять наступні: 1) проблеми з підключенням до електро- та водопостачання; 2) у багатьох індустріальних парках відсутня керуюча компанія, яка має займатися залученням підприємців та його розвитком. У багатьох комунальних індустріальних парках ними керує якесь комунальне підприємство, для якого це є непрофільним видом діяльності; 3) не всі українські індустріальні парки відповідають стандартам цієї промислової бізнес-моделі. У частині з них функціонує тільки одне підприємство, яке зареєструвало цей парк під себе. Натомість, в індустріальному парку має бути хоча б 2-3 виробництва та сервісні підприємства (їдальні, кафе, банкомати тощо).

Подолання названих негативних причин у діяльності індустріальних парків могло б суттєво наростити експорт з України. За оцінками експертів, 10

індустріальних парків з територією в 15 гектарів кожен, який зможе вмістити близько 10 середніх заводів на 100-150 робочих місць, дасть зростання українського експорту на 3-4 % в рік [7].

Контрольні запитання.

1. В чому полягають особливості шефства країн-донорів України в публічно-приватному партнерстві при відбудові територіальних громад?
2. Які ви можете назвати правила планування розвитку територіальних громад для залучення інвестицій для їх відбудови?
3. В чому полягають особливості використання державно-міжмуніципально-приватного партнерства для вирішення еколого-енергетичних проблем громад?
4. В чому полягає роль органів місцевого самоврядування при створення індустріальних парків?

#### Список літератури до теми 4.

1. Колісниченко О. Шефство країн над відбудовою регіонів: чи спрацювала ідея Зеленського. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/11/10/706443/>
2. Демчук А. Де громадам шукати додаткове фінансування. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/11/29/707113/>
3. Азархіна О. 5 практичних порад, як громадам ефективно спланувати відновлення. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/12/7/707435/>
4. Шуляк О. 6 способів долучитися до масштабної відбудови України. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/10/26/705914/>
5. Усенко Ю. Енергетична децентралізація в громадах. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/12/7/707435/>
6. Проць Я. Щоб не потонути в смітті. Уроки громад, які впровадили управління відходами. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/11/29/707105/>
7. Бондаренко О. Що не так з індустріальними парками в Україні. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/04/10/698973/>

## **Тема 5. Особливості залучення зарубіжних інвестицій при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства.**

5.1. Необхідність залучення зарубіжних інвестицій при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.

5.2. Форми залучення зарубіжних інвестицій при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.

5.3. Запровадження механізму інвестиційних «нянь» як дискусійна форма залучення інвестицій при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.

5.4. Необхідність та проблеми шефства країн-партнерів над окремими регіонами України як нова форма публічно-приватного партнерства.

### **5.1. Необхідність залучення зарубіжних інвестицій при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.**

Міжнародні організації оцінюють вартість реконструкції та відновлення України у понад 411 млрд дол США. За оцінками, найбільші потреби є в транспортному секторі, в житловому будівництві, в енергетиці, у розмінуванні територій та в сільському господарстві. Тому насамперед в цих секторах треба розвивати публічно-приватного партнерства як в середині України, так і на міжнародному рівні, залучаючи до цього публічних та приватних інвесторів з країн-партнерів України та міжнародні організації.

За оцінками Світового банку, у нашій країні на грудень 2023 р. знищено 1,4 млн житлових приміщень, зруйновано або пошкоджено 10 % усіх закладів освіти та 16 % медичних закладів. Зрозуміло, що без допомоги приватних інвесторів із країн-партнерів України та міжнародних організацій цю проблему не вирішити. Так, Президент Групи Світового банку Аджай Банга під час «круглого столу», присвяченого підтримці України, який відбувся в Марракеші (Марокко), заявив, що близько третини усіх потреб відновлення України можна покрити приватними

інвестиціями [1]. Але, за його словами, для цього нашою країною мають бути створені відповідні умови. Однією з них, на наш погляд, може стати запровадження такої нової форми публічно-приватного партнерства, як міждержавно-державно-приватно-муніципальне партнерство, суб'єктами якого можуть стати країни-донори України, Українська держава, органи місцевого самоврядування України та зарубіжних держав, приватний український та зарубіжний бізнес. Першою формою такого партнерства стає така форма, як шефство окремих країн-партнерів нашої країни над найбільш постраждалими регіонами та містами України.

Необхідність залучення зарубіжних інвестицій в Україну в сучасних умовах насамперед пояснюється дуже важкою екологічною ситуацією у нашій країні та нестачею коштів у держави на подібні заходи. Хоча з 01.01.2024 р в Україні запрацює Державний фонд декарбонізації, куди буде направлятися так званий вуглецевий податок, але цих коштів буде замало для реалізації українських необхідних екологічних проєктів у нашій державі. У вказаному фонді у 2024 р. планується акумулювати близько 800 млн грн, тоді як потреби на кілька порядків більше. За підрахунками експертів [2], до 2050 р. на декарбонізацію промисловості потрібно 67 млрд євро, а на сектор будівель – 280 млрд євро. Зрозуміло, що без реалізації проєктів публічно-приватного партнерства на всіх рівнях і у всіх формах та без залучення іноземних інвесторів і коштів громадян Українська держава не виконає взяті на себе екологічні зобов'язання перед світовою спільнотою. А це, в свою чергу, призведе до гальмування вступу нашої країни до ЄС, який активно запроваджує принципи Зеленого курсу та в найближчий час планує ввести так званий податок на вуглецевий слід для експортерів до Європейського Союзу. Для порівняння: вуглецевий податок в Україні дорівнює 30 грн за одну тону викидів окису вуглецю, тоді як у більшості країн він більше 10 євро за тону (найменше в Естонії – 2 євро за тону, а най більше в Скандинавських країнах – близько 100 євро за тону). За підрахунками ряду фахівців, середній рівень податку на вуглецевий слід для експортерів до ЄС може складати таку суму: 70 євро за тону вуглецю мінус ставка вуглецевого податку в країні експортерів до Європейського Союзу. Зрозуміло, що подібний податок вводиться для зменшення надходження

китайської продукції до ЄС, але він дуже негативно позначиться й на українських експортерах, насамперед металу, алюмінію, цементу, добрив, а в перспективі й на експортерах сільськогосподарської продукції.

## **5.2. Форми залучення зарубіжних інвестицій при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.**

У січні 2023 р. представники уряду України, ЄС, «Великої сімки» та міжнародних фінансових установ запустили Координаційну платформу донорів. Одним із напрямів роботи цієї платформи є координація швидкого відновлення України у сферах енергетики, житлової сфери та інфраструктури. Будь-яка країна-партнер може приєднатися до відбудови України, звернувшись з пропозиціями Міністерства інфраструктури нашої країни або до державних адміністрацій областей.

На Лондонській конференції з відбудови України у червні 2023 р. Європейська Комісія оголосила програму підтримки нашої країни - Ukraine Facility (UF). Згідно з цією програмою Україна може отримати 50 млрд євро. Ще один компонент UF – інвестиційна рамка України на 68 млрд євро [2]. Ці кошти ЄС спрямує на гарантії для інвестицій, щоб стимулювати бізнес в Україні. Фінансування надаватиметься через банки або фінансові установи для пріоритетних секторів та підсекторів, які будуть визначені у Плані України – державної карти реформ та розвитку держави на наступні 4 роки, які готує Міністерство економіки. За розрахунками експертів, гарантії від ЄС дозволять додатково залучити більше 20 млрд євро інвестицій. Після оголошення вказаної програми Уряд нашої країни спільно з бізнесом почав підготовку Плану України. Пропозиції бізнесу будуть враховані відповідним міністерством, що говорить про те, що держава проходить фундаментальні трансформації з бізнесом. Останнє повинно позначитися на розвитку державно-приватного партнерства, що вкрай необхідно в умовах війни та майбутньої відбудови.

Для отримання фінансової допомоги від Сполучених Штатів Америки в розмірі 61 млрд дол, наша країна, на думку керівництва США, повинна здійснити наступні реформи: державного управління; судової та

правоохоронної системи; митної та податкової систем тощо. Але на першому місці цих реформ повинна бути боротьба з корупцією, інакше нашій країні буде суттєво зменшена фінансова допомога не тільки від США, а й від ЄС та МВФ.

Розвиток державно-приватного партнерства в Україні в умовах війни необхідний насамперед при розробці найсучаснішого військового обладнання для Сил оборони нашої країни. Одним із таких інструментів стала платформа Brave1, що об'єднує державні та приватні інвестиції з розробки унікальних рішень для сил оборони [3]. Наразі для перевірки надійшло 442 розробки, 200 з яких пройшли військову експертизу. 15 проєктів отримали фінансування у 225 тис дол США, ще 15 – на стадії укладення договорів на 235 тис дол США. Це революційні проєкти, які змінюють підходи до ведення війни. Починаючи із захищених від РЕБ безпілотників та роботів з дистанційним керуванням. Завершуючи платформами зі штучним інтелектом для аналізу та системами пошуку й ідентифікації мін та снарядів.

### **5.3. Запровадження механізму інвестиційних «нянь» як дискусійна форма залучення інвестицій при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.**

Дискусійною формою є така форма залучення інвестицій як запровадження механізму інвестиційних «нянь», запропонована Президентом України В. Зеленським. Підписаний ним відповідний закон передбачає наступне [4]: запровадження часткової компенсації вартості будівництва об'єктів суміжної інфраструктури; розширення сфер, у яких може реалізуватися проєкт із значними інвестиціями; можливості інвестору розпочати реалізацію проєкту до укладення спеціального інвестиційного дозволу та внести на передпроектні роботи кошти в обсязі 25 % від вартості загального розміру значних інвестицій; зменшення межі розміру значних інвестицій, вкладених в об'єкти інвестування до укладення спеціального інвестиційного договору (з 20 до 12 млн євро) та кількості нових робочих місць (з 80 до 50); встановлення часових можливостей для доопрацювання, а не повернення наданих інвестором документів та спеціального інвестиційного договору (не більше 2 місяців).

Позитивом вказаного закону є й те, що в ньому передбачені пільги для інвесторів у сферу переробки будівельного сміття [5]. У більшості розвинутих країн частка переробки будівельних відходів становить в середньому 50 % від загального обсягу будівельних матеріалів. Об'єктами інвестування також вважатимуться дороги, мости, комунікації, залізничні колії, інженерно-транспортна інфраструктура, необхідна для реалізації інвестиційного проєкту. Інвестиції в такі проєкти можуть компенсуватися за кошти державного бюджету, з місцевих бюджетів та з інших джерел. Також інвесторам можуть надаватися компенсації витрат на підключення та приєднання до інженерно-транспортних мереж. Інвестора також може бути звільнено від відшкодування втрат лісогосподарського виробництва. Важливим стимулом є й те, що інвестора тимчасово можуть звільнити від сплати ПДВ (до 01.01.2040 р.) під час ввезення нового обладнання та деталей.

Не дивлячись на позитивні сторони вказаного документи, було б краще, як вважає провідний український спеціаліст з публічно-приватного партнерства І. Запатріна, норми цього закону включити до законодавчих актів, що регулюють це партнерство, оскільки є певний дубляж норм закону про інвестиційних «нянь» з нормами закону про публічно-приватне партнерство (державно-приватне партнерство) [6]. В цьому випадку, на наш погляд, було б доцільним доповнити законодавство про публічно-приватне партнерство розширенням сфер, де воно може бути доповнене такими, про які йдеться в законі про інвестиційних нянь. Зокрема, мова йде про такі сфери, як: інформація та електронні комунікації, операції з нерухомими майном (хоча до цього є певні застереження), виробництво енергоефективних будівельних матеріалів, кліматичне обладнання, обладнання систем опалення, вентиляції, кондиціонування, гарячого водопостачання. Крім того, як ми вважаємо, перелік цих сфер слід доповнити й такими, як виробництво зброї та спеціального обладнання для Сил оборони України. Це пов'язано з тим, Міністерство Оборони України (МОУ) та інші державні оборонні структури в силу об'єктивних та суб'єктивних причин (насамперед значної корупції в МОУ) не встигають своєчасно реагувати на потреби фронту. Про це, зокрема свідчить

практика виробництва безпілотників різних модифікацій, значну частину з яких зараз виробляють приватні структури та волонтери, а не держава. Це також стосується ремонту та модифікації легкових автомобілів для фронту, що в основному здійснюється волонтерами на пожертви громадян та бізнесу.

Крім того, великі зарубіжні військові концерни вже планують розпочати виробництво військового обладнання на території України. Так, найбільший німецький військовий концерн «Рейнметал» оголосив про побудову танкового заводу у нашій країні. Тому важливо в законодавство про публічно-правове партнерство внести відповідні зміни, які б заохочували як українських, так й українських інвесторів до виробництва зброї та військового обладнання. Зокрема, це стосується страхування воєнних ризиків для таких виробників.

#### **5.4. Необхідність та проблеми шефства країн-партнерів над окремими регіонами України як нова форма публічно-приватного партнерства.**

У травні 2022 р. Президент України В. Зеленський запропонував країнам-партнерам узяти шефство над постраждалими внаслідок агресії Росії регіонами нашої країни. Ця пропозиція зацікавила 30 країн. Першими на цей заклик відгукнулися такі країни, як Велика Британія, Данія, Литва, Латвія, Естонія, Туреччина і Греція. За підтримки цих країн реалізуються проекти відбудови на Київщині, Миколаївщині, Харківщині. Особливістю концепції шефства, запропонованої В. Зеленським, є те, що крім фінансування проєктів відновлення інфраструктури, іноземці поділяться власними експертизою та досвідом [7]. Шефство зарубіжних країн не обмежується формалізованими моделями. Країна-партнер України сама обирає зручний формат співпраці. Крім того, український уряд не визначає всі формати допомоги від цих країн, оскільки низку угод ініціюють органи місцевої влади.

Водночас треба зважати на те, що влада ФРН не вважає ефективною концепцію, за якою держави-донори концентруватимуться на допомозі певним регіонам під час повоєнного відновлення України [8]. Це означає відмову Німеччини від концепції шефства, яку раніше ініціювала українська влада і з якою загалом погоджувалися партнери. Вона натомість вважає ефективним

гнучке реагування на загальні запити України як держави. У той же час треба взяти до уваги, що Німеччина з початку війни Росії проти України виділила понад 1 млрд євро цивільної допомоги нашій країні. Крім того, окремі землі та міста Німеччини продовжують надавати фінансову підтримку найбільш постраждалим від війни містам та регіонам України. Це пов'язано з тим, що в Німеччині існує федеративний устрій і кожна німецька земля, незалежно від центру, вибудовує свою політику щодо фінансової підтримки України.

Виходячи із досвіду фінансування технічного переозброєння старопромислових регіонів в країнах ЄС (Рурський басейн в Німеччині, Фландрія у Бельгії, Сілезія в Польщі тощо) за рахунок коштів бюджетів цих країн та фондів Європейського Союзу, було б доцільним в Україні розробити подібні проекти та залучити до їх фінансування на принципах публічно-приватного партнерства не тільки провідні країни ЄС та кошти цієї організації, а й міста-побратими українських міст та регіонів. Але для цього українській стороні треба розробити відносно недорогі та прозорі проекти, які б могли реалізуватись за кошти бюджетів зарубіжних міст-побратимів, або за рахунок спільного фінансування шляхом укладення та реалізації проектів міжнародно-муніципального партнерства. Насамперед це стосується проектів у комунальній сфері, у відновленні житла, в екологічній модернізації закладів соціальної сфери в Україні тощо.

### **Контрольні запитання.**

1. В чому полягає необхідність залучення зарубіжних інвестицій при реалізації проектів публічно-приватного партнерства в Україні?
2. Які ви можете назвати форми залучення зарубіжних інвестицій при реалізації проектів публічно-приватного партнерства в Україні?
3. В чому полягає дискусійність запровадження механізму інвестиційних «нянь» при реалізації проектів публічно-приватного партнерства в Україні?
4. В чому полягають проблеми шефства країн-партнерів над окремими регіонами України при їх відбудові?

## Список літератури до теми 5.

1. Глава Світового Банку: майже третину майбутніх потреб України можна задовільнити за рахунок фінансування з боку приватного сектору. [Zn.ua/WORLD/hlava-svitovogo-banku-majzhe-tretinu-majbutnikh-potreb-ukrajini-mozhna-zadovilniti-za-rarkhunok-finansuvansuvannja-z-boku-privatnogo-sektoru](https://zn.ua/WORLD/hlava-svitovogo-banku-majzhe-tretinu-majbutnikh-potreb-ukrajini-mozhna-zadovilniti-za-rarkhunok-finansuvansuvannja-z-boku-privatnogo-sektoru)
2. Євстигнєєва О. Фонд декарбонізації: чи вдасться провести масштабну модернізацію економіки. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2024/01/19/708895/>
3. Федосеєнко М. Чому важливий якісний діалог між державою та бізнесом. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/10/25/705868/>
4. Пилипів І. Brave1: 15 проєктів отримали фінансування в розмірі 225 тис дол. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/04/19/7398598/>
5. Зеленський підписав закон про інвестиційні няні. [Finclub.net/ua/news/zelenskyi-pidpysav-zakon-pro-investytsiini-niani.html](https://finclub.net/ua/news/zelenskyi-pidpysav-zakon-pro-investytsiini-niani.html)
6. Шуляк О. Інвестняня 2.0. Як залучити великі кошти у відбудову. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/08/12/703166/>
7. Запатріна І. Інститут «смотрящих» нянь. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/institute-smotrjashikh-njan.htm>
8. Колісниченко О. Шефство країн над відбудовою регіонів: чи спрацювала ідея Зеленського. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/11/10/706443/>
9. Німеччина відмовляється від ідеї «шефства над регіонами» у процесі відбудови України. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/04/19/7398598/>

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ

### Основна

1. Біла І. С., Іллічова Е. І. Світовий досвід державно-приватного партнерства. *Економіка та управління національним господарством*. 2018. Вип. 21. С. 128-134.

2. Гриценко С. Підготовка та реалізація проєктів публічно-приватного партнерства. Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу. Київ: ФОП Москаленко О. М. 2021. 140 с.
3. Данилишин Б., Богдан Т. Перехід до воєнної економіки. Чотири кроки, які повинна зробити Україна. [zn.ua/ukr/macroeconomics/perehid-do-vojennoj-ekonomiki-chotiri-holovni-kroki-yiaki-povinna-zrobyty-Ukraina](https://zn.ua/ukr/macroeconomics/perehid-do-vojennoj-ekonomiki-chotiri-holovni-kroki-yiaki-povinna-zrobyty-Ukraina)
4. Данилишин В. І. Зарубіжний досвід державно-приватного партнерства та пропозиції щодо його вдосконалення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 11. С. 332-337.
5. Демчук А. Де громадам шукати додаткове фінансування. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/11/29/707113/>
6. Закон України «Про концесії» від 03.10.2019 р.
7. Запатріна І. Зовсім погано – зі ставленням суспільства до державно-приватного партнерства. URL: <https://zn.ua/ukr/finances/peremoga-chi-zradanoviy-zakon-pro-concesiy-327384.html>
8. Зеленський підписав закон про інвестиційні няні. [Finclub.net/ua/news/zelenskyi-pidpysav-zakon-pro-investytsiini-niani.html](https://finclub.net/ua/news/zelenskyi-pidpysav-zakon-pro-investytsiini-niani.html)
9. Зуєва М. Закордонні кейси з державно-приватного партнерства: порівняльний аналіз. *Юридична газета online*. 2020. 21 січня.
10. Єгоричева С. Б., Лахижа М. І. Публічно-приватне партнерство в посткомуністичних країнах: монографія. Київ: ІПК ДСЗУ, 2020. 304 с.
11. Карлін М. І. Суспільні фінанси в умовах демократії: навч. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2021. 228 с.
12. Карлін М. І., Проць Н. В. Проблеми та необхідність «зеленого фінансування» у повоєнний період відбудови економіки України. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. Том 3 (31). 2022. С. 29-36.
13. Карлін М. І., Миронюк С. Л. Необхідність та особливості «зелених» інвестицій в Україні в умовах війни та відбудови. *Економічний часопис*

*Волинського національного університету імені Лесі Українки. Том 2. 2023. С. 58-64.*

14.Кредісов А. П. Світовий досвід державно-публічного партнерства та його використання в Україні. *Економіка України*. 2016. № 2. С.4-15.

15.Луцька Н. І. Економічний аналіз формування та реалізації проєктів державно-приватного партнерства: монографія. Житомир: Видавець О. О. Євенюк. 2019. 336 с.

16.Мостовий В. О. Світовий досвід публічно-приватного партнерства. *Право та державне управління*. 2021. № 1. С. 237-242.

18.Німеччина відмовляється від ідеї «шефства над регіонами» у процесі відбудови України. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/04/19/7398598/>

19.Полякова О. М. Світовий досвід фінансування розвитку автодорожньої інфраструктури на основі державно-приватного партнерства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 48. С.69-73.

20.Посібник з питань державно-приватного партнерства у шести томах. Київ, 2021

21.Про затвердження Порядку зміни приватного партнера (концесіонера) за договором, укладеним в рамках державно-приватного партнерства (концесійним договором). Постанова Кабінету міністрів України № 541 від 01.07.2020 р.

22.Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: монографія. Львів: ІРД НАН України, 2011. 455 с.

23.Шилепницький П. І., Зибарева О. В. Державно-приватне партнерство: польський досвід. *Ефективна економіка*. 2019. № 2. С. 20-27.

24.Як співпраця держави та бізнесу допоможе відбудувати Україну. URL: [https://www.epravda.com.ua/cd1/2023/spivpratsia\\_derzhavy\\_ta\\_biznesu\\_dopomozhe\\_vidbuduvaty\\_Ukrainu/](https://www.epravda.com.ua/cd1/2023/spivpratsia_derzhavy_ta_biznesu_dopomozhe_vidbuduvaty_Ukrainu/)

25.Analiza rynku PPP za okres od 2009 r. do 30 czerwca 2018 r. Warszawa, 2018. 142 s.

26. Departament Partnerstwa Publiczno-Prywatnego. URL : <https://www.mii.gov.pl/strony/ministerstwo/departament-partnerstwa-publiczno-privatnego/>
27. Herbst I., Jadach-Sepioio A., Korczycki T. Raport o partnerstwie publicznoprywatnym w Polsce. Warszawa, 2013. 70 s.
28. Cheda J. Partnerstwo publiczno-privatne w prawie Unii Europejskiej i w prawie polskim. Zarzadzanie snnowacyjne w gospodarce I biznesie. 2013. № 1 (16). S. 39-51.
29. Partnerstwo publiczno-privatne w kontekście EURO 2012 / pod redakcją Ewy Grzegorzewskiej-Mischka. Gdańsk : VM Media, 2010. 136 s.
30. Brzozowska E. Partnerstwo publiczno-privatne w Europie: cele, uwarunkowania, efekty. Warszawa : CeDeWu.pl, 2010. 251 s.
31. Łakomy M. Istota i rozwój rynku partnerstwa publiczno-privatnego w Polsce // Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarzadzania. 2012. № 30: Makro- i mikroekonomiczne zagadnienia gospodarowania, finansowania, zarzadzania. S. 65-77.
32. Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-privatnym. URL : <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20051691420>.
33. Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi. URL: <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20090190101/U/D20090101Lj.pdf>
34. Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-privatnym. URL : <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20090190101>.
35. Zysko R. Partnerstwo publiczno-privatne jako forma realizacji inwestycji przez jednostki samorządu terytorialnego. *Zeszyty Naukowe WSEI*. 2012. № 5(2/2012). S. 133-156 (Seria: Ekonomia).
37. Wizja zrownowazonego rozwoju dla polskiego biznesu 2050. Warczawa, 2012. 84 s.
38. Politykę Rządu w zakresie rozwoju partnerstwa publiczno-privatnego : Załącznik do uchwały № 16/2017 Rady Ministrów z dnia 26 lipca 2017 r. URL :

<https://www.ppp.gov.pl/>

### Додаткова

1. Азархіна О. 5 практичних порад, як громадам ефективно спланувати відновлення. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/12/7/707435/>
2. Глава Світового Банку: майже третину майбутніх потреб України можна задовільнити за рахунок фінансування з боку приватного сектору. [zn.ua/WORLD/hlava-svitovogo-banku-majzhe-tretinu-majbutnikh-potreb-ukrajini-mozhna-zadovilniti-za-rarkhunok-finansuvansuvannja-z-boku-privatnogo-sektoru](https://zn.ua/WORLD/hlava-svitovogo-banku-majzhe-tretinu-majbutnikh-potreb-ukrajini-mozhna-zadovilniti-za-rarkhunok-finansuvansuvannja-z-boku-privatnogo-sektoru)
3. Запатріна І. Інститут «смотрящих» нянь. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/institute-smotrjashikh-njan.html>
4. Головінов О. М., Дмитриченко Л. А. Теоретичні засади і прикладні аспекти державно-приватного партнерства. *Економіка і держава*. 2010. № 9. С. 4-8.
5. Карлін М. І., Проць Н. В. Проблеми та необхідність «зеленого фінансування» у повоєнний період відбудови економіки України. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. Том 3 (31). 2022. С. 29-36.
6. Карлін М. І., Проць Н. В., Проць В. І. Екологічні податки та екологічне фінансування територіальних громад: досвід України та ЄС. *Світ фінансів*. 2022. № 2. С. 133-143.
7. Колісниченко О. Шефство країн над відбудовою регіонів: чи спрацювала ідея Зеленського. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/11/10/706443/>
8. Лахижа М. І., Єгоричева С. Б. (2019). Публічно-приватне партнерство у Республіці Польща: становлення та розвиток. *Ефективність державного управління* (58). <https://doi.org/10.33990/2070-4011.58.2019/168700>
9. Мільйони з кишені лучан: як реалізувалася афера котельні на Карбишева. [Konkurent.ua/publication/126941/milyoni-z-kisheni-luchan-yak-realizuvalasya-afera-na-karbysheva](https://konkurent.ua/publication/126941/milyoni-z-kisheni-luchan-yak-realizuvalasya-afera-na-karbysheva)

- 10.Сімонова Л., Букрєєва О. Відновлення: самих лише грошей замало, потрібні зміни в дозвільній та законодавчій системах. [zn.ua/ukr/war/vidnovlennja-samih-lishe-groshej-zamalo-potribni-zminy-v-dozvilnij-ta-zakonjdavchij-systemah](https://zn.ua/ukr/war/vidnovlennja-samih-lishe-groshej-zamalo-potribni-zminy-v-dozvilnij-ta-zakonjdavchij-systemah)
- 11.Федосєєнко М. Чому важливий якісний діалог між державою та бізнесом. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/10/25/705868/>
- 12.Шутаєва О. О., Побірченко В. В., Грищенко М. О. Зарубіжний досвід державно-приватного партнерства і можливість його адаптації в Україні. *Економіка: теорія та практика*. 2015. № 1. С. 47-54.
- 12.Zaleczna M. Bariery wykorzystania PPP w Polsce w rozwoju przestrzeni miejskiej *Acta Universitatis Lodziansis. Folia oeconomica*. 2010. № 243. S. 77—89.
- 13.Rozporządzenie Ministra Finansów z 30 czerwca 2006 roku w sprawie niezbędnych elementów analizy przedsięwzięcia w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. URL: <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20061250866>.
- 14.Rozporządzenie Ministra Gospodarki z 9 czerwca 2006 roku w sprawie szczegółowego zakresu, form i zasad sporządzania informacji dotyczących umów o partnerstwie publiczno-prywatnym. URL : <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20061250867>.
- 15.Rozporządzenie Ministra Gospodarki z 21 czerwca 2006 roku w sprawie ryzyk związanych z realizacją przedsięwzięć w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. URL: <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20061250868>.

#### Інтернет-ресурси

- 1.Бігун Н. Як Prozorro адаптується до умов воєнного часу. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/10/27/693107/>.
- 2.Вищі податки для ФОПів та перетворення митників на слідчих. Як держава планує зібрати більше доходів у наступні 6 років. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/12/27/708168/>
- 3.Дячкіна А. Понад 800 українських підприємств переїхало через війну. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/10/23/705743/>

4. Законодавство України: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.
5. Запатріна І. В. Концесія – це перш за все модернізація України. *Комунальна Україна*. URL: <https://lkg-portal.com.ua/publications/one/rina-zapatrina-konczesyacze-persh-za-vse-modernizatsiya-Ukrainy/>
6. Мінфін аналізує прибутки, збитки та ризики державних підприємств, подальше їх реформування – серед ключових умов допомоги США. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/09/29/704922/>
7. Партнерство громади та бізнесу: як на Черкащині готуються до можливого блекауту. URL: [https://www.epravda.com.ua/cd1/2023/partnerstvo\\_hromady\\_ta\\_biznesu/](https://www.epravda.com.ua/cd1/2023/partnerstvo_hromady_ta_biznesu/)
8. Поперешнюк В. Б. Бізнес – клімат для перемоги. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/11/1/706075/>
9. Проць Я. Щоб не потонути в смітті. Уроки громад, які впровадили управління відходами. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/11/29/707105/>
10. Резніченко С. Стале землеробство сприятиме відновленню довкілля від наслідків війни. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/12/7/707454/>
11. Рубіні Н., Project Syndicate. Наша ера мегазагроз. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/12/10/707522/>
12. Спрощену систему оподаткування реформують: груп стане менше – Стратегія доходів. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/12/27/708174/>
13. Сучек С.І., Карлін М.І. Шляхи трансформації екологічного оподаткування в Україні в контексті євроінтеграції. *Економіка та суспільство*. 2021. № 31. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/745/> DOI: 10.32782/2524-0072/2021-31-71
14. Усенко Ю. Енергетична децентралізація в громадах. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/12/7/707435/>
15. Aktualizacja bazy zamierzeń inwestycyjnych PPP i raportu o rynku PPP. Platforma współpracy w zakresie Partnerstwa Publiczno-Prywatnego. URL : <http://www.ppp.gov.pl/>

16. Raport "Partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce w latach 2009 – 2011". Warszawa, 2012. 199 s.
17. Biuletyn Zamówień Publicznych. *Urząd Zamówień Publicznych*. URL : <https://bzp.uzp.gov.pl/>
18. Mysiorski B. Potrzebujemy więcej partnerstwa publiczno-prywatnego. *Forbes*. URL: <https://www.forbes.pl/opinie/partnerstwo-publiczno-prywatne-w-polsce/x63pzs9>.

### **Питання на залік з курсу «Фінанси публічно приватного партнерства»**

1. Структура фінансової системи України та роль у ній фінансів публічно-приватного партнерства.
2. Визначення фінансів публічно-приватного партнерства.
3. Функції фінансів публічно-приватного партнерства.
4. Визначення суб'єктів фінансів публічно-приватного партнерства.
5. Види публічно-приватного партнерства та їх розвиток в сучасних умовах.
6. Соціальне підприємництво як перспективний вид публічно-приватного партнерства.
7. Періодизація публічно-приватного партнерства в Україні.
8. Форми публічно-приватного партнерства.
9. Особливості концесії як форми публічно-приватного партнерства.
10. Особливості тарифоутворення при концесії.
11. Використання оренди як засобу привласнення державної чи комунальної власності.
12. Фінансові проблеми здачі об'єктів державної власності в управління приватним структурам.
13. Недоліки в роботі Агентства з розшуку та менеджменту активів та їх причини.
14. Фінансові проблеми здачі об'єктів комунальної власності в управління

приватним структурам.

15. Необхідність дотримання принципів публічно-приватного партнерства в Україні.

16. Форми використання публічно-приватного партнерства в зарубіжних країнах.

17. Специфіка використання фінансів публічно-приватного партнерства у демократичних країнах: досвід для України.

18. Особливості використання фінансів публічно-приватного партнерства у Польщі.

19. Особливості використання фінансів публічно-приватного партнерства у країнах, що розвиваються.

20. Вузлові проблеми фінансування проєктів публічно-приватного партнерства в країнах світу.

21. Специфіка вибору об'єктів публічно-приватного партнерства при оренді.

22. Особливості вибору об'єктів публічно-приватного партнерства при концесії.

23. Нові об'єкти публічно-приватного партнерства при їх виборі в умовах війни та відбудови.

24. Врахування ризиків при виборі форм та об'єктів публічно-приватного партнерства.

25. Нове в законодавстві України про механізм публічно-приватного партнерства.

26. Необхідність змін у державному регулюванні концесії.

27. Національна стратегія доходів України та її можливий негативний вплив на розвиток публічно-приватного партнерства.

28. Особливості розвитку публічно-приватного партнерства в окремих сферах України.

29. Необхідність прискореного розвитку публічно-приватного партнерства в оборонній сфері.

30. Особливості розвитку публічно-приватного партнерства в соціальній сфері.

31. Особливості розвитку публічно-приватного партнерства в охороні здоров'я.

32. Особливості розвитку публічно-приватного партнерства в освіті.

33. Необхідність та особливості розвитку публічно-приватного партнерства в житлово-комунальному господарстві.

34. Особливості розвитку публічно-приватного партнерства у розвитку автодорожньої інфраструктури.

35. Особливості розвитку публічно-приватного партнерства в енергетиці.

36. Особливості розвитку публічно-приватного партнерства в житловому будівництві.

37. Особливості фінансування проєктів публічно-приватного партнерства в Україні в екології.

38. Використання шефства країн-донорів України в публічно-приватному партнерстві при відбудові територіальних громад.

39. Правила планування розвитку територіальних громад для залучення інвестицій для їх відбудови.

40. Використання державно-міжмуніципально-приватного партнерства для вирішення еколого-енергетичних проблем громад.

41. Роль органів місцевого самоврядування при створенні індустріальних парків.

42. Необхідність та форми залучення зарубіжних інвестицій при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.

43. Необхідність та форми залучення зарубіжних інвестицій при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.

44. Запровадження механізму інвестиційних «нянь» як дискусійна форма залучення інвестицій при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.

45. Необхідність та проблеми шефства країн-партнерів над окремими регіонами України як нова форма публічно-приватного партнерства.

46. Основні проблеми фінансування проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.

47. Проблеми використання публічних фінансів при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.

48. Проблеми використання фінансів органів місцевого самоврядування при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.

41. Причини незадовільного стану залучення приватного сектору до фінансування проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.

49. Причини неефективності реалізації окремих проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.

50. Форми відповідальності за порушення умов при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.

Навчально-методичне видання

**Карлін Микола Іванович**

Фінанси публічно-приватного партнерства: конспект лекцій.

**Електронне видання**