

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ім. адмірала Макарова
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОЛОГІЇ МОРЯ

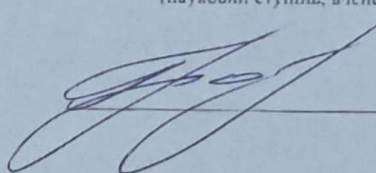
КАФЕДРА ФІНАНСІВ



«ДОПУЩЕНИЙ ДО ЗАХИСТУ»

завідувач кафедру

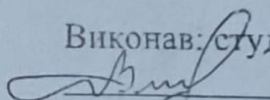
професор, д.е.н. Рогов Г.К.
(науковий ступінь, вчене звання, П.І.Б. за кафедрою)

 «24» грудня 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»

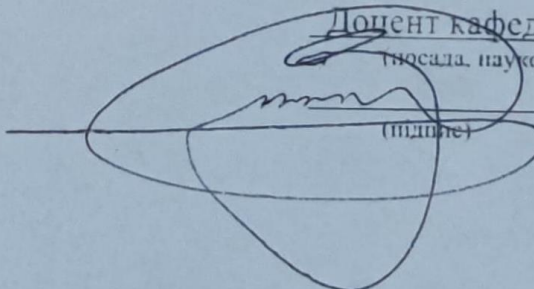
на тему: Фінансовий потенціал державно-приватного партнерства у
повоснному відновленні економіки України

Виконав: студент групи 644 Імз

 Єфименко О.В.
(підпис)

Керівник роботи:

Доцент кафедри фінансів, к.е.н.
(посада, науковий ступінь, вчене звання)

 Зінченко А. І.
(підпис)

Миколаїв – 2025 р.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ ІМЕНІ
АДМІРАЛА МАКАРОВА**

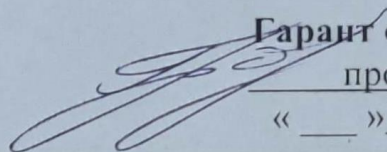
Факультет економіки та екології моря

Кафедра _____ фінансів
 Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
 Освітня програма «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми
 проф., д.е.н. Рогов Г.К.

« ____ » _____ 2025 року



**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»**

Студенту _____ Єфименко Олексій Васильович
 (прізвище, ім'я по батькові)

1. Тема роботи: Фінансовий потенціал державно-приватного партнерства у повоєнному відновленні економіки України

Керівник роботи к.е.н., доцент Зінченко А.І.
 (науковий ступень, вчене звання, прізвище, ім'я по батькові)

Затверджені наказом ректора № 1269уч від « 20 » жовтня 2025 року

2. Термін подачі роботи 12.12.2025р.

3. Вихідні дані по роботі: монографії, наукові статті у фахових виданнях, дані Державної служби статистики України і Міністерства економіки України, Інтернет-ресурси

4. Перелік питань, що належать до розробки:
Теоретичні та методологічні основи державного-приватного партнерства
Потенціал та перешкоди ДПП для відновлення економіки України
Фінансування проєктів ДПП: структура, вартість та шляхи оптимізації

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Характеристика кваліфікаційної роботи; Порівняльна характеристика механізмів взаємодії між державним та приватним секторами; Відповідність проектів критеріям ДПП відповідно до розподілу функцій між приватним партнером та державою; Потреби у відновленні секторів економіки України; Аналіз потреб у фінансуванні державних інвестиційних проектів; Обсяги фінансування та розмір дефіциту для проектів до 2025 року; Основні моделі генерування доходів у проектах ДПП: приклади, ризики та сфери застосування

6. Дата видачі завдання 5.05.2025

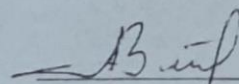
КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назви етапів роботи	Терміни виконання етапів роботи	Примітка
1	Систематизація інформації та складання розгорнутого змісту роботи, затвердження його науковим керівником	20.05.2025	
2	Розробка теоретичного розділу	20.06.2025	
3	Розробка аналітичного розділу	10.10.2025	
4	Розробка проектного розділу	11.11.2025	
5	Розробка вступу, висновків, списку використаної літератури та додатків	18.11.2025	
6	Розробка автореферату, презентації кваліфікаційної роботи та доповіді	28.11.2025	
7	Подання кваліфікаційної роботи на попередній захист	10.12.2025	
8	Подання на кафедру фінансів тексту остаточного варіанту роботи, підписаного її керівником, разом з заявою щодо самостійності виконання роботи та ідентичності друкованої та електронної версії роботи	12.12.2025	
9	Подання кваліфікаційної роботи рецензенту	20.12.2025	
10	Подання на кафедру фінансів електронних версій наступних документів у форматі pdf: кваліфікаційної роботи; файлу-опису кваліфікаційної роботи (згідно Додатку до наказу ректора НУК від 19.05.2020 р. за №287-уч); презентації доповіді	23.12.2025	
11	Подання на кафедру фінансів письмового відгуку та рецензії на кваліфікаційну роботу	23.12.2025	

Студент

Олексій ЄФИМЕНКО

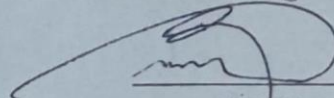
ім'я та прізвище


підпис

Науковий керівник

Андрій ЗІНЧЕНКО

ім'я та прізвище


підпис

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота присвячена комплексному дослідженню фінансового потенціалу державно-приватного партнерства (ДПП) як стратегічного інструмента повоєнного відновлення економіки України. Актуальність теми зумовлена безпрецедентними масштабами руйнування критичної та економічної інфраструктури, різким зростанням фінансових потреб держави та обмеженими можливостями бюджетного фінансування в умовах війни та післявоєнного відновлення. З огляду на це, ДПП розглядається як ключовий механізм мобілізації приватного капіталу, оптимізації державних витрат та забезпечення швидкого відновлення стратегічних секторів економіки.

У роботі здійснено систематизацію теоретичних підходів до сутності державно-приватного партнерства, розкрито його економічний зміст, еволюцію та форми реалізації в міжнародній практиці. Значну увагу приділено аналізу глобальних тенденцій розвитку інфраструктурних проєктів за участю держави та бізнесу, а також інституційним моделям ДПП, які продемонстрували ефективність у країнах із високим рівнем ризику та нестабільності.

Аналітична частина роботи ґрунтується на узагальненні статистичних матеріалів, звітів міжнародних фінансових організацій, оціночних даних щодо збитків української інфраструктури та оцінки інвестиційних потреб секторів економіки. Виявлено, що фінансові потреби повоєнної відбудови України значно перевищують можливості державного бюджету, що підсилює роль ДПП як джерела довгострокового капіталу. Проведено оцінку інвестиційної привабливості України у сфері відновлювальних проєктів, ідентифіковано ключові бар'єри – правові, фінансові, управлінські та репутаційні, – які стримують залучення приватних інвесторів.

У проектному розділі обґрунтовано підходи до формування ефективної структури фінансування проєктів ДПП, визначено фактори, що впливають на вартість капіталу та механізми зниження фінансових ризиків для держави та бізнесу. Запропоновано практичні шляхи оптимізації фінансово-економічної

моделі ДПП в Україні, включно з удосконаленням інституційного середовища, розширенням доступу до інструментів міжнародного фінансування, створенням гарантійних механізмів та розвитком спеціалізованих агенцій з управління проєктами відновлення.

Отримані результати дозволяють сформувати цілісне бачення того, як ДПП може стати фундаментом структурної перебудови української економіки, забезпечити модернізацію інфраструктури, зменшити навантаження на державні фінанси та прискорити інтеграцію України до європейського економічного простору.

Робота має теоретичне, прикладне та практичне значення: вона поглиблює наукове розуміння ролі державно-приватної взаємодії в умовах масштабних криз і пропонує конкретні підходи до формування ефективної фінансової політики відновлення.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, фінансування ДПП, відновлення економіки, інфраструктурні проєкти, приватні інвестиції, повоєнна реконструкція, інвестиційна привабливість, вартість капіталу, фінансові інструменти, державна політика.

ABSTRACT

The qualification thesis is devoted to a comprehensive analysis of the financial potential of public-private partnerships (PPP) as a strategic instrument for Ukraine's post-war economic recovery. The relevance of the study is driven by the unprecedented scale of destruction of critical and economic infrastructure, the sharp increase in state financial needs, and the limited capacity of budget financing during wartime and in the recovery period. In this context, PPPs are considered a key mechanism for mobilizing private capital, optimizing public expenditures, and ensuring the rapid restoration of strategic sectors of the economy.

The work systematizes theoretical approaches to the essence of public-private partnerships, reveals their economic nature, evolution and forms of implementation in international practice. Particular attention is paid to global trends in infrastructure

projects involving the state and business, as well as to institutional models of PPPs that have proven effective in countries operating under high-risk and unstable conditions.

The analytical part of the thesis is based on the generalization of statistical data, reports of international financial organizations, damage assessments of Ukrainian infrastructure, and estimates of investment needs across economic sectors. It is established that Ukraine's recovery financing needs considerably exceed the fiscal capacity of the state, thereby amplifying the role of PPPs as a source of long-term capital. The study evaluates Ukraine's investment attractiveness in the reconstruction sector and identifies key barriers – legal, financial, managerial, and reputational – that hinder private investor participation.

The project section substantiates approaches to forming an effective financing structure for PPP projects, identifies the factors influencing the cost of capital, and outlines mechanisms for mitigating financial risks for both the state and private sector. Practical measures are proposed to optimize the financial-economic model of PPPs in Ukraine, including improvements to the institutional environment, expansion of access to international financing instruments, development of guarantee mechanisms, and establishment of specialized agencies for managing reconstruction projects.

The results of the research form a holistic vision of how PPPs can become the foundation for the structural transformation of Ukraine's economy, modernize infrastructure, reduce pressure on public finances, and accelerate the country's integration into the European economic space.

The thesis has theoretical, applied, and practical significance: it deepens academic understanding of public-private cooperation under conditions of large-scale crises and offers concrete approaches to shaping an effective financial policy for national recovery.

Keywords: public-private partnership, PPP financing, economic recovery, infrastructure projects, private investment, post-war reconstruction, investment attractiveness, cost of capital, financial instruments, public policy.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	12
1.1. Еволюція концепції державно-приватного партнерства та її економічний зміст	12
1.2. Глобальні тенденції та міжнародний досвід розвитку державно-приватного партнерства.....	24
1.3. Моделі, форми та класифікація реалізації державно-приватного партнерства в міжнародній економіці.....	30
Висновки до розділу 1.	42
РОЗДІЛ 2 ПОТЕНЦІАЛ ТА ПЕРЕШКОДИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	44
2.1. Фінансові потреби та оцінка збитків інфраструктури України	44
2.2. Стан інвестиційної привабливості для відновлювальних проєктів.....	53
2.3. Перешкоди та уроки міжнародного досвіду для впровадження державно-приватного партнерства в Україні.....	63
Висновки до розділу 2.	74
РОЗДІЛ 3 ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: СТРУКТУРА, ВАРТІСТЬ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ	76
3.1. Джерела та інструменти фінансування державно-приватного партнерства в контексті України.....	76
3.2. Фактори формування вартості капіталу для проєктів ДПП.....	Помилка! Закладку не визначено.
3.3. Шляхи підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектору України	Помилка! Закладку не визначено.
Висновки до розділу 3.	95
ВИСНОВКИ.....	97
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	99

ВСТУП

Актуальність теми. Війна в Україні створила безпрецедентні економічні та соціальні виклики. Руйнування інфраструктури, втрата робочих місць, скорочення виробничих потужностей та значні потреби у фінансуванні є основними перешкодами для відновлення. У цьому контексті традиційні підходи до управління проектами та фінансування виявляються недостатніми. Тому пошук інноваційних рішень є надзвичайно важливим. Державно-приватне партнерство (ДПП) є одним із таких рішень. Воно дозволяє об'єднати ресурси, досвід та інновації державного та приватного секторів для досягнення спільних цілей.

Міжнародний досвід показує, що ДПП можуть бути ефективним механізмом реалізації інфраструктурних проектів, особливо у сферах, що мають важливе соціальне значення, таких як транспорт, енергетика, охорона здоров'я та освіта. Україна має приклади ДПП, але їх кількість та обсяг залишаються обмеженими через недосконалу правову базу, відсутність належної інституційної підтримки та низький рівень довіри між сторонами. Повоєнний період пропонує унікальну можливість для реалізації далекосяжних реформ у сфері державно-приватного партнерства (ДПП), які допоможуть вирішити багато системних проблем, пов'язаних з реконструкцією та модернізацією економіки. ДПП вважаються ефективним інструментом для вирішення питань, пов'язаних із залученням інвестицій, управлінням великими проектами та оптимізацією ризиків. Тисячі проектів ДПП були успішно реалізовані по всьому світу в транспортному, енергетичному, охороні здоров'я, освіті та комунальному секторах. Цей досвід може бути адаптований до українського контексту.

Необхідність вивчення державно-приватного партнерства для залучення інвестицій впливає з сучасної турбулентної економічної ситуації, яка створює значні перешкоди для держави, часто не в змозі самотійно фінансувати всі проекти реконструкції. Крім того, відновлення життєво важливої

інфраструктури, такої як дороги, мости, електростанції та лікарні, має вирішальне значення для належного функціонування суспільства. Державно-приватне партнерство (ДПП) може стати каталізатором економічного зростання шляхом інтеграції міжнародного управлінського досвіду та інноваційних фінансових підходів, тим самим значно знижуючи ризики та підвищуючи ефективність використання інвестицій.

Актуальність цієї теми дослідження підтверджується значною увагою, яку вона отримала з боку українських та міжнародних дослідників. В Україні теоретичні та практичні аспекти ДПП досліджували, серед інших, О. Мертенс, Б. Шулюк, К. Павлюк, С. Єрмілов, О. Солодовник, О. Ляхович, О. Никифоров, Л. Гриценко та Ф. Узунов. На міжнародному рівні значний внесок у розробку цієї концепції зробили Х. А. Гомес-Ібаньєс, Х. Р. Майєр, Г. Міллс, А. Боннафу, а також експерти Світового банку, ОЕСР, USAID та PPIAF. Незважаючи на наявність міцних теоретичних основ, повоєнний український контекст вимагає ґрунтовного аналізу предмета з урахуванням таких факторів, як вартість фінансування, доступність капіталу та макроекономічні ризики, що безпосередньо впливають на реалізацію проектів ДПП.

Метою кваліфікаційної роботи є демонстрація можливості використання державно-приватного партнерства як ефективного інструменту для залучення інвестицій, необхідних для відбудови України після війни.

Відповідно до поставленої мети визначено основні завдання дослідження, спрямовані на її досягнення:

1) Вивчити теоретичні та методологічні основи державно-приватного партнерства (ДПП) та проаналізувати основні економічні та інституційні теорії, що пояснюють їхню доцільність та механізми реалізації.

2) Проаналізувати основні методи оцінки ефективності проектів ДПП з фінансової, економічної та соціальної точки зору.

3) Вивчити міжнародний та український досвід застосування механізму ДПП до фінансування інфраструктурних проектів.

4) Проаналізувати українську законодавчу базу, що регулює ДПП, та порівняти її з міжнародною практикою.

5) Вивчити оцінку збитків та фінансових потреб для відновлення української інфраструктури, зокрема в секторах транспорту, енергетики та соціальної інфраструктури.

6) Вивчити структуру та вартість потенційних джерел фінансування проектів ДПП.

7) Провести емпіричний аналіз факторів, що впливають на вартість капіталу, та сформулювати рекомендації щодо оптимального вибору джерел фінансування.

Об'єктом дослідження є вивчення процесу залучення інвестицій для післявоєнної відбудови України.

Предметом дослідження є механізм державно-приватного партнерства (ДПП) як інструменті залучення інвестицій: його формах, ефективності, правовій базі та умовах застосування в контексті постконфліктної відбудови.

Методи дослідження: Були використані такі методи: аналіз та синтез для розробки теоретичних основ та узагальнення міжнародного досвіду; порівняльні методи для порівняння впровадження ДПП в Україні та за кордоном; індукція та дедукція для висновків зі спостережень та емпіричних даних; та емпіричний аналіз для вивчення статистичних даних, аналітичних звітів та макроекономічних показників. Для оцінки факторів, що впливають на вартість капіталу, було застосовано економетричне моделювання.

Інформаційну базу для цього дослідження склали закони та нормативні акти, аналітичні звіти Міністерства економіки, Міністерства фінансів, Державної служби статистики України, Національного банку України, документи міжнародних фінансових організацій (Світового банку, ЄІБ, ЄБРР), результати досліджень національних та міжнародних вчених, статистичні бази даних та офіційні ресурси Prozorro.

Наукова новизна отриманих результатів: У цій роботі розроблено методологію оцінки ефективності ДПП (державно-приватного партнерства) з

урахуванням макроекономічного контексту. Емпірично продемонстровано вплив таких факторів, як інфляція, ВВП, заощадження та демографічні показники, на вартість фінансування проектів ДПП. Запропоновано підхід до вибору джерел капіталу на основі чутливості до ризику, доступності та цін на ресурси.

Практичні результати: Результати цього дослідження можуть бути корисними для розробки стратегії державної політики щодо ДПП у контексті постконфліктної відбудови. Сформульовані аналітичні рекомендації можуть бути корисними для розробки законодавчих ініціатив, визначення пріоритетних секторів для залучення приватного капіталу та впровадження механізмів вибору оптимальних джерел фінансування проектів.

Апробація результатів магістерської дисертації та публікації. Основні положення магістерської роботи обговорювались на Наукових економічних читаннях «Сталий розвиток в умовах цифрової трансформації економіки» (м. Миколаїв, 1-2 грудня 2025р.), а також були опубліковані в Збірнику матеріалів наукових економічних читань.

Структура магістерської роботи: Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновку, бібліографії та додатків. У першому розділі розглядаються теоретичні та методологічні основи державно-приватного партнерства (ДПП), включаючи їх економічну сутність, класифікацію їх форм, моделі реалізації, інституційні аспекти в Україні та країнах ЄС, а також методи оцінки ефективності проектів. У другому розділі аналізується потенціал та перешкоди використання ДПП у відбудові повоєнної України, зосереджуючись на оцінці збитків, стані інвестицій, законодавчій базі та міжнародному досвіді. У третьому розділі аналізується структура та джерела фінансування проектів ДПП, оцінюється вартість капіталу, моделюються фактори, що впливають на фінансові умови, та формулюються практичні рекомендації щодо залучення інвестицій. Обсяг роботи становить 113 стор. тексту, який містить 15 таблиць і 21 рисунок. Список використаної літератури налічує 127 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1. Еволюція концепції державно-приватного партнерства та її економічний зміст

Сучасні економічні та соціальні виклики, обмежені бюджетні ресурси та зростаючі соціальні потреби спонукали до пошуку нових підходів до державного управління, зокрема, для розвитку інфраструктури та надання державних послуг. У цьому контексті державно-приватне партнерство (ДПП) стало інструментом об'єднання сильних сторін держави та приватного сектору для досягнення спільних цілей. Його поява та поширення зумовлені еволюцією управлінських концепцій, переходом від неоліберальних ідей мінімізації втручання до моделей, що передбачають активну координацію держави та створення нормативно-правової бази, що сприяє реалізації спільних проектів.

З точки зору економічної історії, поняття державно-приватного партнерства є відносно новим. Його наукова парадигма все ще перебуває в стадії розробки, але ідеї, що лежать в основі цієї концепції, можна знайти в роботах представників різних шкіл економічної думки. Взаємодія між державою та приватним сектором, а також питання державного регулювання економіки, були предметом наукових дискусій протягом століть.

Теоретичні та методологічні основи співпраці між державою та бізнесом були спочатку закладені представниками меркантилістської школи. Меркантилісти, як ранні (В. Стаффорд, Г. Скаруффі), так і пізніші (Т. Мен, А. Монкретьєн, А. Сьєрра), обґрунтовували необхідність активної державної економічної політики. Вони пов'язували економічне зростання та національний добробут з активним втручанням держави в економічне життя, при цьому уявлення щодо форми та ступеня цього втручання еволюціонували [1, с. 16-18].

Зокрема, Ж. Кольбер вважав, що державні інвестиції в розвиток структурно ключових галузей промисловості можуть сприяти появі нових суміжних та допоміжних галузей промисловості [2, с. 12]. Г. К. Кері пропонував використовувати державні інвестиції для стимулювання розвитку науки та винахідництва [3]. А. Монкретьєн стверджував, що державний розвиток основних секторів економічної інфраструктури активно сприятиме покращенню торгівлі, що, у свою чергу, генеруватиме багатство, процвітання та державну незалежність [4]. Наприкінці XVII століття французький уряд Жана-Батиста Кольбера фінансував інфраструктурні проекти, включаючи будівництво доріг та каналів, на основі партнерства між державою та бізнесом. Це спрощувало та зменшувало витрати на відносини між виробниками та споживачами, сприяло об'єднанню провінцій та сприяло промислому розвитку [5, с. 36].

На відміну від меркантилістів, фізіократи виступали проти державного втручання в економіку. Вони розглядали економічну свободу та недоторканність приватної власності як основу природного порядку [6, с. 161]. Фізіократи розробили концепцію економічного лібералізму та вважали, що держава повинна обмежувати сферу своїх дій, обмежувати своє втручання в економічне життя суспільства, гарантувати повну свободу конкуренції та забезпечувати недоторканність приватної власності [7, с. 2]. Розвитку фізіократичних ідей сприяли кілька економічних факторів: економічне зростання, викликане меркантилізмом, розквіт ринкових відносин, англійська промислова революція, початок накопичення капіталу, а також певні негативні прояви державного втручання в приватний сектор: привілеї, корупція та низька ефективність. На цьому фундаменті виникла ліберальна школа, прихильники якої розглядали економічну роль держави як гарантування «справедливого партнерства» між державою та приватним сектором, забезпечуючи таким чином захист інтересів обох сторін [5, с. 37]. Фізіократичні концепції та ідеї економічного лібералізму були розроблені Адамом Смітом, прихильником невтручання держави в економіку, але який вважав, що держава повинна

створювати та утримувати громадські будівлі та установи, гарантувати зовнішню безпеку країни та підтримувати галузі соціального значення, навіть якщо вони не генерують доходу для окремих осіб [8, с. 199]. Один з фіналістів класичної школи, Джон Вільям Мілль, визнавав пріоритет саморегулювання ринку, водночас виступаючи за активну участь держави в економіці: фінансування та розвиток науки, створення виробничої та соціальної інфраструктури, реалізацію соціальної політики та контроль за секторами охорони здоров'я та освіти [5; 9]. Подібні погляди поділяли Фрідріх Ліст та представники американської «національної школи», які вважали за необхідне, щоб держава захищала ключові сектори економіки.

Подальша еволюція економічної думки щодо взаємодії між державою та бізнесом була позначена кейнсіанською теорією. Праця Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей» революціонізувала концепцію саморегулювання ринкової економіки, демонструючи, що лише активне державне втручання може підтримувати економіку та гарантувати її подальше зростання. Класичне кейнсіанство передбачало використання непрямих методів державного регулювання економічної системи через фіскальну та монетарну політику. [11] Кейнсіанці також виступали за ефективну систему співпраці між державою та приватним сектором, що виходить за рамки інфраструктури, пов'язуючи соціальне забезпечення та соціальний захист з діями економічної політики держави. [12]

Прихильники некейнсіанства стверджували, що співпраця між державою та приватним сектором повинна зосереджуватися на розвитку інфраструктури, яка визначала б стан пов'язаних секторів економіки та рівень інвестицій, що виділяються на них. Кризи кейнсіанської та монетарної теорій сприяли появі концепції змішаної економіки, яка поєднує елементи некейнсіанської та неокласичної економіки. Згідно з цією інноваційною концепцією, компроміс, що узгоджує інтереси держави та бізнесу, полягає в поєднанні ефективного впливу держави на економіку зі свободою

підприємництва [5, с. 39]. Це призводить до концепції, яка дуже нагадує сучасну концепцію державно-приватного партнерства (ДПП).

Таким чином, загальні теоретичні основи впровадження ДПП були закладені видатними економістами, такими як Дж. М. Кейнс, Ф. Ліст, А. Маршалл, Дж. С. Мілл, Ф. Найт, Д. Норт, В. Ойкен, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Г. Ходж та інші.

Аналіз еволюції економічної думки щодо необхідності та ступеня державного втручання в економічні процеси, а також фінансової співпраці між державним та приватним секторами, виявляє різноманітність підходів, прийнятих різними школами думки. Водночас, саме ця історична еволюція концепцій, їх апробація в різні періоди суспільного та економічного розвитку, призвела до появи нових фінансових форм, методів та різноманітних інструментів механізму державно-приватного партнерства (ДПП).

Поняття «державно-приватне партнерство» є відносно новим явищем у контексті економічної історії, а його наукова парадигма все ще розвивається, що пояснює зростаючий науковий інтерес, який воно викликає. Однак, враховуючи широке розмаїття форм і видів ДПП, важко надати універсальне та вичерпне визначення.

Питання становлення та розвитку, методологічні принципи та характеристики ДПП розглядалися в роботах російських та зарубіжних дослідників: А. Акінтої [13], Дж. Аллана [14], В. Варнавського [15], Д. Грімсі [16], М. Джеррарда [17], Л. Афанасьєва [18], Н. Безбаха [19], О. Кузьміна [20] та інших. Організаційні, економічні, інституційні та методологічні аспекти партнерства були предметом досліджень, проведених Н. Боднар [21], І. Брайловським [22], С. Гревом [23], О. Длугопольським [24], Л. Дмитриченко [25], Т. Єфименко [26], В. Жуком [27], О. Ляховичем [28], О. Никифоруком [29] та іншими дослідниками. Методологію формування та розвитку ДПП в Україні, зокрема, досліджують А. Гриценко [30], С. Єрмілов [31], В. Павлов [32], О. Солодовник [33], О. Тофанюк [34], В. Узунов [35] та інші відомі українські фахівці.

Наукове розуміння взаємодії держави та приватного сектору сприяло появі концепції «державно-приватного партнерства». Використання цього терміна датується початком 1990-х років [36, с. 6]. У вітчизняній економіко-правовій літературі для опису цього явища використовується кілька синонімічних термінів, що виникли шляхом перекладу, зокрема: державно-приватне партнерство, державно-приватне партнерство, муніципально-приватне партнерство, державно-приватна співпраця та державно-приватне партнерство [37, с. 16].

Враховуючи його здатність найкраще відображати зміст поняття та сутність взаємовідносин, вираз «державно-приватне партнерство» є найбільш доречним, оскільки в зарубіжній практиці в ролі державних партнерів часто виступають не лише органи державної влади, а й органи місцевого самоврядування, великі державні організації та благодійні фонди [36, с. 7]. Однак у роботах українських науковців, а також в українському законодавстві та практичних документах перевага надається поняттю «державно-приватне партнерство», оскільки воно краще відображає сприйняття державно-приватного партнерства.

Суть державно-приватного партнерства (ДПП) полягає в наявності двох сторін, пов'язаних певними відносинами. Одним партнером є держава (або державний сектор), загальний термін, що охоплює органи державної влади на різних рівнях: національному, регіональному чи муніципальному. Держава відіграє ключову роль у ДПП, оскільки вона ініціює більшість цих проектів, є головним учасником, а проекти ДПП реалізуються разом з державними активами. Основний інтерес держави в ДПП полягає в забезпеченні потреб суспільства в суспільних благах, підтримці її повноважень та функцій, а також у розвитку нових, соціально важливих функцій. Іншим партнером є приватний сектор, основною мотивацією якого є отримання прибутку [38].

Наукова література, законодавство та практичні документи пропонують різні визначення ДПП, але загалом їх можна тлумачити як форму співпраці між державою та приватним сектором, спрямовану на виконання соціально

важливих місій. У цьому контексті використання терміна «партнерство» іноді викликає критику. Дійсно, на думку деяких дослідників, партнери повинні мати спільні цілі. Однак, у ДПП метою державного сектору є реалізація соціально значущих проектів для прискорення або підтримки економічного розвитку та покращення якості життя населення, тоді як метою корпорації завжди є отримання прибутку. Для вирішення цих суперечностей пропонується ширше визначення «партнерства». Згідно з цим визначенням, навіть якщо партнери мають різні цілі, вони можуть координувати їх таким чином, щоб досягнення цілей одного партнера сприяло досягненню цілей іншого. У ДПП приватний партнер отримує прибуток від ефективного та результативного надання послуг, що одночасно дозволяє державі досягати своїх цілей щодо надання послуг. [45, 52] Важливо розрізняти поняття ДПП та приватизації, оскільки процес створення партнерства іноді плутають з приватизацією в академічних та практичних колах. Однак ці процеси мають принципові відмінності. Приватизація передбачає повний або частковий вихід держави з певних секторів економіки шляхом передачі підприємств або активів приватним структурам. У цьому випадку держава, як правило, не бере участі у визначенні результатів діяльності приватизованих компаній, залишаючи їм повну свободу дій, спрямовану на максимізацію прибутку. І навпаки, створення державно-приватного партнерства (ДПП) передбачає передачу приватному сектору лише частини економічних, організаційних та управлінських функцій, пов'язаних з державною або муніципальною інфраструктурою, які залишаються власністю держави або місцевих органів влади. У рамках ДПП держава визначає не лише обсяг, а й якість послуг, що надаються, та погоджує з приватним партнером ціну на ці послуги під час укладання договору. Приватна компанія прагне отримати максимальний прибуток за цією узгодженою ціною. Детальне порівняння цих механізмів представлено в табл. 1.1. [45, с. 16; 39, с. 22].

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика механізмів взаємодії між державним та
приватним секторами

Категорія порівняння	Традиційні державні закупівлі	ДПП	Приватизація
Механізм взаємодії	Держава безпосередньо закуповує товари або послуги, будуючи інфраструктурні активи для компаній	Держава закуповує послуги через партнерство з компанією. Джерела створення активів відрізняються	Повна передача функцій та/або активів приватному сектору
Розподіл ризиків	Усі ризики несе держава	Розподіл ризиків між партнерами	Усі ризики несе приватний сектор
Джерела фінансування	Бюджетні кошти	Часткове/повне фінансування приватним сектором	Повне фінансування приватним сектором
Контроль та відповідальність	Державний контроль за якістю та умовами	Приватний партнер відповідає за умови та якість	Контроль та відповідальність повністю бере на себе приватний сектор
Управління об'єктами	Держава будує та експлуатує об'єкти	Експлуатацію може забезпечити приватний партнер	Приватний сектор повністю управляє об'єктами

Джерело: Складено автором за [91]

У науковій літературі поняття державно-приватного партнерства (ДПП) тлумачиться як вузько, так і широко (Табл. 1.2).

I. Брайловський визначає три основні напрямки для категоризації підходів до визначення сутності ДПП: правова сфера, зосереджена на законодавчому регулюванні та формах юридичного оформлення співпраці; функціональна сфера, яка вивчає зміст та ефективність проєктів, що реалізуються в рамках ДПП; та мікроекономічна сфера, яка аналізує рівень виробництва та ефективність партнерства в межах окремих економічних одиниць [42]. На думку автора, сама потреба у визначенні поняття ДПП виникла з необхідності інституційного регулювання відносин між державним та приватним секторами та встановлення чіткого розподілу власності, функцій,

прав, обов'язків та ризиків між сторонами, що беруть участь у реалізації спільних проєктів.

Таблиця 1.2

Вузьке та широке тлумачення ДПП: порівняльна характеристика

Поняття ДПП у широкому сенсі	Поняття ДПП у вузькому сенсі
ДПП – це система відносин між державою та бізнесом, що широко використовується як інструмент економічного та соціального розвитку на національному, міжнародному, регіональному, місцевому та муніципальному рівнях [39, с. 12].	ДПП – це конкретні проєкти, що реалізуються спільно державними органами та приватними компаніями на державних та муніципальних активах [39, с. 12].
ДПП охоплюють усі форми співпраці між державою та приватним сектором на перетині вирішення завдань, що традиційно належать до компетенції держави, та приватизації [41].	ДПП – це механізм державної економічної політики, який дозволяє мобілізувати позабюджетні джерела фінансування, а також інтелектуальні, технологічні, управлінські та інші ресурси приватного сектору для здійснення соціально значущих інвестицій. [40]
ДПП – це конструктивна взаємодія між державою, приватним сектором та цивільними інституціями в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності. [43]	ДПП – це довгострокова співпраця між державою та приватним сектором на основі контрактів для виконання завдань, що становлять суспільний інтерес, що охоплює весь життєвий цикл відповідного проєкту: від планування до експлуатації, включаючи технічне обслуговування. [40]

Джерело: Складено автором за [39-41, 43]

Л. Гриценко, досліджуючи економічну сутність державно-приватного партнерства, розглядає його з чотирьох точок зору: як форму, як співпрацю, як інститут та як угоду. Автор наголошує, що комплексне визначення ДПП має охоплювати ці чотири складові, які в сукупності відображають багатовимірність та гнучкість цього явища [30].

К.В. Павлюк та С.М. Павлюк наголошує на недостатності досліджень конструктивної взаємодії держави та бізнесу в політичній сфері. Вони пропонують розглядати ДПП як державно-приватне партнерство, яке визначається як конструктивна співпраця між державою, бізнесом та

інститутами громадянського суспільства в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах з метою реалізації проектів, що становлять суспільний інтерес. Ця співпраця базується на пріоритезації інтересів держави, її політичній підтримці, консолідації ресурсів сторін, ефективному розподілі ризиків, рівності та прозорості у відносинах з метою гарантування поступового розвитку суспільства [43].

Леонтьєвський центр міжнародних соціально-економічних досліджень визначає ДПП як довгострокове, взаємовигідне поєднання матеріальних та нематеріальних ресурсів суспільства та приватного сектору, спрямоване на виробництво суспільних благ або надання комунальних послуг [52].

Окрім наукових підходів, визначення державно-приватного партнерства також зустрічаються в практичних посібниках, розроблених міжнародними організаціями (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Визначення концепції ДПП у документах міжнародних організацій, консалтингових фірм та національних нормативно-правових джерелах

Джерело	Визначення
Міжнародні організації	
Світовий банк	ДПП – це довгостроковий контракт між приватною організацією та державним органом на надання суспільних благ або послуг. Приватна організація бере на себе значну відповідальність за ризик та управління, а її винагорода залежить від результатів. [44]
ОЕСР	ДПП – це угода між урядом та одним або кількома приватними партнерами (включаючи операторів та фінансистів), за якою приватні партнери надають послугу таким чином, що цілі уряду щодо надання послуг узгоджуються з цілями прибутку приватних партнерів. Ефективність цієї узгодженості залежить від достатнього розподілу ризиків на користь приватних партнерів. [45]
МВФ	ДПП – це угода, за якою приватний сектор надає інфраструктуру та послуги, які традиційно надаються державою. Окрім приватного впровадження та фінансування державних інвестицій, ДПП мають ще дві важливі характеристики: зосередженість на наданні послуг, а не лише на інвестиціях, та значну передачу ризику від держави до

	приватного сектору. ДПП використовуються в широкому спектрі проектів соціальної та економічної інфраструктури, але найчастіше вони застосовуються для будівництва та експлуатації лікарень, шкіл, в'язниць, доріг, мостів і тунелів, трамвайних мереж, систем управління повітряним рухом, а також водоочисних та стічних вод.[46]
ЄС	ДПП – це угоди між двома або більше сторонами, які домовилися співпрацювати для досягнення спільних та/або взаємовигідних цілей, що передбачають розподіл повноважень та відповідальності, розподіл інвестицій, розподіл відповідальності або ризиків та взаємну вигоду. [47]
ЄІБ	ДПП– це угоди, укладені між органом державної влади та приватним партнером для реалізації інфраструктурного проекту та надання послуг за довгостроковим контрактом. За цим контрактом приватний партнер бере на себе значні управлінські ризики та відповідальність. ДПП відрізняється від традиційних публічних закупівель кількома аспектами. [48]
Консалтингові фірми	
S&P	ДПП це будь-яка середньострокова та довгострокова взаємодія між державним та приватним секторами, що передбачає розподіл ризиків та вигод, пов'язаних з навичками, досвідом та багатосекторальним фінансуванням для досягнення бажаних політичних цілей. [45]
PwC	ДПП це механізм управління, що включає короткострокові та довгострокові угоди між державним та приватним секторами для вирішення значних соціальних проблем на взаємовигідних умовах. ДПП – це партнерство в контексті державної інфраструктури, спрямоване на збільшення внеску приватного сектору в інвестиції в інфраструктуру, зменшення тиску на державні фінанси та підвищення ефективності державних послуг та об'єктів. [49]
Законодавство/організації ДПП у різних країнах	
Сполучене Королівство (перша країна у світі, яка розробила концепцію ДПП для проектів державних послуг)	Термін ДПП загалом стосується партнерств, що охоплюють усі види діяльності, від експлуатації інфраструктури та надання послуг від імені уряду до гнучких методів фінансування цих послуг. Ініціатива приватного фінансування (ІПФ) – це специфічний метод фінансування інвестицій, який вимагає від приватного сектору проектування, будівництва, фінансування та експлуатації певної інфраструктури. [50]
Національна рада з питань державно-приватного партнерства США	ДПП визначається як договірна угода між державним органом та приватним комерційним підприємством, що передбачає спільний розподіл ресурсів та ризиків для надання державних послуг або розвитку державної інфраструктури.

	Метою ДПП є використання економічного потенціалу приватного сектору для більш ефективного надання послуг або розвитку інфраструктури. Це може включати аутсорсинг контракту на експлуатацію та управління або повну приватизацію (тобто передачу активів від державного до приватного сектору). [68]
Канадська рада з питань державно-приватного партнерства	ДПП це партнерські відносини між державним та приватним секторами, які використовують досвід кожного партнера та найкраще задовольняють чітко визначені державні потреби шляхом належного розподілу ресурсів, ризиків та вигод. Рада не вважає простий аутсорсинг (передача певних функцій приватним підрядникам) справжньою формою ДПП. [69]

Джерело: Систематизовано автором за [44-50, 68-69]

Європейська Комісія зазначає, що за відсутності єдиного загальноєвропейського визначення ДПП, вона визначає характеристики, які визначають проект як такий. До них належать тривалий період співпраці між державними та приватними партнерами; фінансування, яке поєднує державні та приватні кошти, іноді за участю складних фінансових структур; активна участь приватного оператора на різних етапах проекту, від планування до реалізації; визначення державним партнером цілей проекту, якості послуг та цінової політики; а також розподіл ризиків між сторонами на основі їхньої здатності ефективно ними керувати [51].

Паралельно, В.П. Жук, окрім вищезазначених характеристик, виділяє інші специфічні риси ДПП, наголошуючи на соціальній важливості проектів, що реалізуються в цих рамках. Держава, стурбована задоволенням суспільних потреб, шукає більш ефективних форм співпраці з бізнесом. Саме тому партнерські проекти часто реалізуються в таких сферах, як житлово-комунальні послуги, транспорт, охорона навколишнього середовища, міське планування, освіта та охорона здоров'я. Крім того, ДПП мають перевагу в тому, що вони узгоджені та доповнюють цілі партнерів, а також зменшують навантаження на державний бюджет. [55] Згідно із Законом України від 19 липня 2025 року «Про публічно-приватне партнерство», державно-приватне партнерство визначається як співпраця між Українською державою, Автономною

Республікою Крим, місцевими органами влади, представленими компетентними державними органами, які управляють державним майном відповідно до Закону України «Про управління державним майном», місцевими органами влади, Національною академією наук України, національними галузевими академіями наук та приватними юридичними особами, за умови, що вони не є державними чи комунальними підприємствами, установами чи організаціями. Ця співпраця здійснюється на основі угоди, укладеної у порядку, встановленому законом, та відповідає критеріям, визначеним у цьому законі. [62]

Закон України про Про публічно-приватне партнерство визначає такі характеристики ДПП:

1. Створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкція, реставрація, капітальний ремонт та технічне переоснащення) інфраструктури шляхом державно-приватного партнерства та/або управління (використання, експлуатація, обслуговування) такої інфраструктури;

2. Довгостроковий характер відносин (від 5 до 50 років);

3. Передача приватному партнеру частини ризиків, пов'язаних з реалізацією державно-приватного партнерства;

4. Інвестування приватним партнером в інфраструктуру державно-приватного партнерства. [62] Отже, з огляду на аналіз вищезазначених джерел, доцільно визначити державно-приватне партнерство як економічну категорію, інституціоналізовану форму довгострокової взаємодії між державним та приватним секторами. Це партнерство базується на договірних умовах, передбачає об'єднання ресурсів та навичок, а також розподіл завдань, відповідальності та ризиків з метою реалізації проектів соціального значення, надання державних послуг та досягнення стратегічних цілей сталого розвитку. Підсумовуючи, теоретичні підходи до тлумачення ДПП дозволяють визначити їх ключові елементи: співпраця між державним та приватним секторами для реалізації конкретних проектів та вирішення соціальних проблем; координація та поєднання інтересів партнерів зі збереженням відмінностей у мотивації;

синтез фінансових, матеріальних, технологічних, людських та управлінських ресурсів; розподіл ризиків та відповідальності; а також стратегічний та довгостроковий характер партнерства, спрямований на досягнення загальних цілей.

1.2. Глобальні тенденції та міжнародний досвід розвитку державно-приватного партнерства

Механізм державно-приватного партнерства (ДПП) має давні історичні традиції, що відображаються у взаємодії держави та приватного сектору на різних етапах розвитку суспільства. Історично фінансова система держави значною мірою спиралася на податки та збори, що перешкоджало як внутрішній конкуренції, так і довгостроковому плануванню. Це призводило до постійного зростання витрат, які несли наступні покоління. Тому механізм ДПП, як форма співпраці між державою та окремими особами, виник для вирішення проблеми обмежених фінансових ресурсів держави та забезпечення реалізації великих інфраструктурних та соціальних проектів.

Найдавніші письмові записи про правове регулювання взаємодії між державою та окремими особами знаходяться в Законах Хаммурапі, що датуються 18 століттям до нашої ери, в яких згадуються такі поняття, як оренда, позики та певні концесійні угоди [53]. У Стародавній Греції та Римі також були присутні елементи державно-приватного партнерства (ДПП), зокрема у формі оренди державних земель заможним аристократам, які наймали рабів [54]. За часів Римської імперії виник механізм передачі важливої інфраструктури, такої як ринки, лазні та порти, приватним особам для управління.

Держава прагнула залучити приватні інвестиції для реалізації проектів, оскільки податкові надходження не покривали всіх витрат. У Середньовіччі, в епоху Великих географічних відкриттів, концесії набули поширення в таких

країнах, як Франція, Іспанія та Англія, де приватним особам було надано право управління державними ресурсами.

Сучасна епоха характеризується диверсифікацією сфер суспільного життя, що є результатом співпраці між державною владою та приватним сектором. Одним із прикладів є ініціатива Петра I, який у 1698 році розпочав експлуатацію уральських родовищ корисних копалин та ініціював будівництво державних заводів, залучаючи приватні кошти великих російських купців та промисловців [55].

У XVIII та XIX століттях концесійні угоди на будівництво доріг, мостів, каналів та дамб отримали широкий розвиток у Європі. Досвід, отриманий у результаті реалізації великих інфраструктурних проєктів, таких як Суецький та Панамський канали, демонструє ефективність ДПП у забезпеченні фінансування масштабних ініціатив [56]. Ейфелева вежа також є одним із найвідоміших проєктів, реалізованих за концесійною угодою між А. Г. Ейфелем та містом Париж. У той час водопостачання, електрифікація та телефонний зв'язок розвивалися в Англії завдяки залученню приватних інвестицій. Ця співпраця дозволяла окремим особам отримувати дохід від використання інфраструктури. В Англії обслуговування доріг здійснювалося приватно фінансованими дорожньо-будівельними компаніями, які отримували прибуток від збору плати за проїзд [57].

У 20 столітті механізм ДПП пережив відродження, особливо в умовах обмеженого капіталу та бюджетних обмежень. У 1950-х та 1960-х роках політичний та економічний клімат не сприяв розвитку ДПП у Сполучених Штатах та Європі, оскільки великі державні бюджети дозволяли значне втручання держави в економічну та соціальну сфери. Однак у 1970-х та 1980-х роках через рецесію та бюджетні обмеження можливості держави надавати традиційні послуги значно скоротилися, що сприяло поширенню механізмів ДПП як важливого інструменту забезпечення фінансування соціально значущих проєктів.

Одним із факторів, що пояснює зростаючу популярність державно-приватних партнерств (ДПП), є визнання недоліків програм структурної перебудови, що реалізуються Світовим банком та Міжнародним валютним фондом з 1980 року. Ці програми, спрямовані на зменшення державного втручання в економіку та розвиток конкурентних ринків, не досягли своїх цілей, що викликало критику через їхній негативний вплив на соціальний сектор та нерівність, яку вони породжували. Багато країн були змушені погодитися на суворі умови для отримання фінансової допомоги, що призвело до протестів та політичної нестабільності. Відповідно, принципи програм структурної перебудови були переглянуті в рамках Вашингтонського консенсусу, який сприяв більш відповідальному використанню державних коштів. Таким чином, партнерство між урядом, приватними компаніями та організаціями розвитку виникло як новий підхід, що пропонує більш ефективні та стійкі рішення для досягнення соціального прогресу поряд з економічними реформами.

ДПП стали важливим інструментом не лише для країн, що розвиваються, але й для промислово розвинених країн. У Сполученому Королівстві ДПП вперше були використані в 1992 році з впровадженням «Ініціативи приватного фінансування», яка дозволила приватним компаніям брати участь у фінансуванні, реконструкції та експлуатації державної інфраструктури. У Португалії цей механізм використовується вже понад двадцять років; між 1999 і 2003 роками приблизно 20% державних інвестицій було здійснено через ДПП [58].

У Латинській Америці та Карибському басейні, зокрема в Чилі та Мексиці, механізм ДПП почав активно впроваджуватися ще в 1990-х роках у відповідь на низьку ефективність систем державного управління, корупцію в стратегічних секторах інфраструктури та неефективну цінову політику. Між 1990 і 2001 роками програми, спрямовані на залучення приватного сектору до розвитку стратегічної економічної інфраструктури, були реалізовані в понад 130 країнах з низьким і середнім рівнем доходу [5, с. 42].

Сучасний розвиток ДПП характеризується значною участю приватного капіталу в реалізації соціально значущих проектів. У багатьох країнах світу, зокрема в США, Великій Британії та Франції, були створені спеціалізовані організації для координації проектів державно-приватного партнерства (ДПП), що демонструє зрілість цього механізму в цих країнах.

Загалом, історичну еволюцію механізмів державно-приватного партнерства можна поділити на кілька основних етапів (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Етапи розвитку ДПП та їх характеристики

Етапи розвитку	Період	Основні характеристики ДПП
I	13 століття, зокрема 1256 рік, дата першої відомої концесії в Іспанії, - до 1761 року	Характеризується безсистемним та неформальним застосуванням ДПП, переважно у формі концесій, без законодавчої бази
II	1761 рік, дата прийняття типового королівського указу в Іспанії; у більшості європейських країн цей процес розпочався на початку 19 століття. - 1960-ті роки	Характеризується фрагментарним використанням ДПП, які вже мали переваги законодавчого регулювання. Основними формами взаємодії між державою та компаніями залишалися концесії, а також виконання громадських робіт
III	1960-1990 роки. Відзначений зростаючим інтересом до механізмів співпраці між державним та приватним секторами. У цей період у різних країнах світу було прийнято численні законодавчі тексти, що регулюють ДПП, та реалізовано відповідні проекти. IV Початок 2000-х – дотепер	Характеризується значним зростанням складності та розширенням моделей ДПП, що сприяє їхній структурній та функціональній еволюції

Складено автором за [57]

Одним із наслідків швидкого розвитку інфраструктурних ДПП є існування значних відмінностей між країнами в їхньому розумінні та оволодінні інноваційними моделями партнерства. Кожна країна, а також регіони та муніципалітети, розвиває ДПП за власною траєкторією. На реалізацію цих процесів впливають численні фактори, включаючи географічні характеристики, політичний контекст, рівень розвитку фінансових ринків, фактори, що сприяють створенню партнерств, та умови, що сприяють їх реалізації. У світовому масштабі можна виділити три основні стадії зрілості ДПП (табл. 1.5). [59]

Таблиця 1.5

Основні етапи розвитку ДПП

	Крок 1. Закладання основ	Крок 2. Інституціоналізація	Крок 3. Зрілість та масштабування
Ключові характеристики	Визначення широких орієнтирів політики ДПП	Розробка нормативно-правової бази	Створення функціонуючої системи ДПП
	Оцінка юридичної доцільності та життєздатності	Підготовка та публікація практичних посібників	Усунення правових бар'єрів для розвитку ДПП
	Визначення пілотних проектів	Створення організаційних структур для ДПП	Вдосконалення та масштабування моделей ДПП
	Навчання та розробка фундаментальних концепцій та принципів	Розвиток ринку послуг ДПП	Активне укладання договорів ДПП
	Впровадження досвіду, набутого у взаємодії держави з іншими секторами економіки	Розширення кола проектів, що охоплюють нові сектори економіки	Досягнення сталого політичного консенсусу
	Створення основ ринку послуг ДПП	Залучення додаткових джерел фінансування	Використання широкого спектру фінансових механізмів
			Коло інвесторів розширюється, включаючи

			приватних фонди, страхові компанії та інші
			Державні службовці здобувають високий рівень знань та навичок для ефективного впровадження механізмів ДПП
Характеристика країн, що знаходяться на відповідних етапах розвитку ДПП	Країни, які тільки починають розвивати ДПП, з фрагментованим законодавством або відсутністю правил гри для приватного сектору в державних проектах	Країни з розвинуеною нормативно- правовою базою та створеними інституціями для розвитку ДПП, але які ще не досягли стабільного потоку угод або сильної здатності залучати інвесторів	Розвинені країни з ефективною системою ДПП, великим інвестиційним ринком та механізмами для залучення приватного капіталу
Приклади країн	Більшість африканських країн (Чад, Сомалі, Центральноафриканська Республіка) Деякі азійські країни (Афганістан, Таджикистан) Країни з нестабільною економікою (Венесуела, Північна Корея)	Україна – нормативно-правова база оновлюється, реалізуються перші масштабні проекти ДПП, але ринок все ще розвивається Казахстан – уряд активно розробляє можливості для приватних інвестицій Індія – реалізуються масштабні проекти, але бюрократичні перешкоди зберігаються Країни Латинської Америци (наприклад, Колумбія, Перу) Деякі країни Східної Європи (наприклад, Сербія, Грузія)	Сполучені Штати – тривалий досвід впровадження ДПП у різних секторах (транспорт, енергетика, медицина) Велика Британія – усталена практика приватного фінансування державної інфраструктури Німеччина – ефективні механізми співпраці між державою та бізнесом Канада, Австралія – ринок для стабільного ДПП з надійним правовим регулюванням

Складено автором за [59]

Аналіз міжнародної практики допомагає визначити певні умови, необхідні для успішного розвитку ДПП у рамках сучасної системи економічних відносин:

1. Подолання суперечностей між державними та приватними інтересами. Взаємодія держави та бізнесу неминує створює конфлікт між наданням суспільних благ та прагненням до прибутку. Те, як вирішується ця суперечність, визначає соціально-економічні наслідки партнерства, а також рівень довіри до ДПП.

2. Створення відповідного інституційного середовища. Розробка ефективної нормативно-правової бази для ДПП – це довгостроковий процес, який вимагає систематичних зусиль з боку держави.

3. Збереження провідної ролі держави. Незважаючи на привабливість приватного капіталу, ключові рішення щодо розвитку інфраструктури, надання державних послуг та регулювання стратегічних галузей промисловості повинні залишатися відповідальністю державних органів.

Таким чином, можна зробити висновок, що розвиток теорії ДПП впливає з еволюції економічної думки щодо ролі держави та ринку у наданні суспільних благ. Саме поєднання підходів класичної, кейнсіанської, інституційної та неоліберальної шкіл дозволяє нам дійти цілісного розуміння концепції державно-приватного партнерства як гібридної форми економічної співпраці.

1.3. Моделі, форми та класифікація реалізації державно-приватного партнерства в міжнародній економіці

Як і різні тлумачення визначення ДПП, підходи до класифікації цих проектів значно різняться серед науковців, країн та міжнародних організацій. Типологію проектів ДПП можна встановити за різними критеріями, але важко створити вичерпну. Більше того, один проект може належати до кількох

категорій, залежно від аспекту його реалізації, що розглядається. На практиці використовується набагато ширший перелік класифікаційних характеристик.

У табл. 1.6 систематизовано найпоширеніші класифікаційні характеристики проектів ДПП у літературі, за винятком способів реалізації, які будуть розглянуті більш детально пізніше.

Таблиця 1.6

Класифікаційні характеристики проектів ДПП

Класифікаційна характеристика	Підгрупа
1) За типом договору:	• Господарські договори (передбачають створення юридичної особи або спільного підприємства) • Договірні договори (передбачають використання договорів: концесії, аутсорсингу тощо). [60, с. 105]
2) За джерелом фінансування:	• Виключно державне фінансування • Виключно приватне фінансування • Змішане фінансування [61, с. 171]
3) За об'єктом:	• Відтворення існуючих об'єктів • Створення або придбання нових об'єктів [62, стаття 7]
4) За сферою втручання:	• Житлове будівництво • Гірничодобувна промисловість • Охорона здоров'я • Транспортна інфраструктура: порти, дороги, тунелі, метро, залізниці тощо. • Надання соціальних послуг тощо
5) За кількістю залучених приватних партнерів:	• Окремі проекти: одна приватна структура • Кілька проектів: кілька приватних структур однакового розміру або основна структура та доповнюючі структури [63]
6) За рівнем державного управління:	• Національний • Регіональний • Муніципальний
7) За формою взаємовідносин між державою та бізнесом (правові механізми):	• На основі оренди державних та муніципальних активів; • На основі державного контракту; • За концесійною угодою; • За спеціальними економічними зонами; • За комплексними інвестиційними проектами та програмами; • За угодою про розподіл продукції; • За спільними підприємствами (акціонерними товариствами); • За спільними підприємствами;

	• За довгостроковими інвестиційними угодами; • За договорами на надання послуг; • у контексті аутсорсингу. [64]
--	---

Складено автором за [60-65]

Крім того, залежно від їхнього обсягу, проекти ДПП поділяються на інфраструктурні проекти та проекти у сфері послуг.

Інфраструктурні проекти можна класифікувати таким чином:

- Будівництво та модернізація муніципальної інфраструктури (аеропорти, автомагістралі, залізниці, мости, телекомунікації);
- Будівництво та модернізація об'єктів нерухомості (лікарні, школи, житло, пам'ятки архітектури, музеї);
- Будівництво та модернізація муніципальних об'єктів (водопостачання, електропостачання та газопостачання, санітарія, управління відходами).

Проекти у сфері послуг поділяються на кілька категорій:

- Підтримка малозабезпечених верств населення (організація харчування та дозвілля, створення фондів фінансової допомоги);
- Освіта та створення робочих місць (працевлаштування молоді, професійне навчання, організація дозвілля та стажування);
- Покращення іміджу регіону (маркетинг та позиціонування, підвищення його привабливості). [66]

Паралельно, проекти ДПП можна класифікувати за різними іншими характеристиками, такими як стадія пошуку приватного партнера, інноваційна орієнтація, склад партнерів, рівень ризику, рівень завершеності проекту, стадія реалізації, способи реалізації, обсяги фінансування тощо.

Класифікацію проектів ДПП за формами та моделями реалізації, які часто визначаються економістами-практиками, слід розглядати окремо.

ДПП не базуються на єдиній стандартизованій формі; існує широке розмаїття структур та концепцій, які дозволяють розподіляти ризики та відповідальність між державним та приватним секторами. Це пояснює безліч варіантів співпраці. З одного боку, деякі ДПП базуються виключно на

договірній співпраці між державою та приватним сектором; з іншого боку, інші, інституційного характеру, передбачають міжгалузеву співпрацю в рамках єдиного суб'єкта власності.

На практиці в першу чергу розрізняють такі моделі ДПП:

- Договори між місцевими органами влади та приватним сектором на здійснення діяльності, що становить суспільний інтерес;
- Оренда, яка може включати придбання державних активів;
- Концесії, які надають приватній організації протягом певного періоду можливість виконувати функції, передбачені договором, з правом приватного партнера забезпечувати найефективніше функціонування концесії; після закінчення терміну дії концесії актив повертається державі, а право власності на продукцію залишається за приватною організацією;
- Угоди про розподіл продукції, які передбачають розподіл виробленої продукції (наприклад, корисних копалин) між державою та приватним інвестором;
- Угоди про спільне підприємство, де держава володіє часткою в акціонерному капіталі компанії та бере участь в її операційній та інвестиційній діяльності. [72] Однією з найповніших класифікацій моделей ДПП є запропонована Світовим банком. Вона охоплює не лише найпоширеніші моделі ДПП у сфері інфраструктурних проектів, але й визначає ключові принципи розподілу ризиків між державним та приватним секторами (табл. 1.7). Світовий банк класифікує ДПП за трьома основними параметрами: типом задіяного активу, функціями, за які відповідає приватний партнер, та механізмом винагороди за останній.

Таблиця 1.7

Класифікація моделей ДПП за методологією Світового банку

Категорія договору	Модель ДПП	Опис моделі	Тип активу	Функції, передані приватному партнеру	Тривалість договору
Договори на управління та оренду: Приватний партнер управляє державною інфраструктурою протягом певного періоду	Договір на управління	Приватний партнер управляє державною інфраструктурою та несе відповідальність за її належне функціонування. Капітальні витрати та фінансування залишаються відповідальністю державного сектору. Операційні ризики залишаються відповідальністю державного сектору	Існуючий актив	Експлуатація та технічне обслуговування	Від 3 до 5 років
	Договір оренди	Подібний до договору на управління, але операційні ризики несе приватний партнер			Від 8 до 15 років
	Договір на експлуатацію та технічне обслуговування	Приватний партнер експлуатує державний актив протягом певного періоду. Ці договори класифікуються як ДПП, коли вони є довгостроковими, заснованими на результатах діяльності та передбачають значні приватні інвестиції			
Концесії Приватний партнер бере на себе відповідальність за	Реконструкція, експлуатація та передача	Приватний партнер відповідає за реконструкцію об'єкта, а потім за його експлуатацію протягом визначеного періоду, беручи на себе всі пов'язані з	Нова або існуюча інфраструктура	Проектування, реконструкція, розширення або будівництво,	Від 20 до 30 років

управління державними активами та значні інвестиційні ризики протягом певного періоду		цим ризики. Після закінчення цього періоду приватний партнер повертає об'єкт державі		фінансування, обслуговування та експлуатація	Більше 30 років
	Реконструкція, оренда та передача	Приватний інвестор реконструює актив, здає його в оренду, експлуатує, а потім передає державі			
	Будівництво, реконструкція, експлуатація та передача	Приватний партнер будує нову інфраструктуру, експлуатує її, а потім передає державі			
Проекти з нуля. Приватний партнер або спільне державно-приватне підприємство здійснюють будівництво та експлуатацію нового об'єкта. Потім об'єкт передається державі	Будівництво, оренда та передача	Приватний партнер будує об'єкт, беручи на себе пов'язані з цим ризики, передає завершений об'єкт державі, а потім здає його в оренду та експлуатує, та бере на себе всі ризики до закінчення терміну оренди	Нові об'єкти	Як зазначено в назві договору, типовий підхід, який відповідає за проектування, будівництво, фінансування, обслуговування та часткову або повну експлуатацію об'єкта	Від 20 до 30+
	Будівництво, експлуатація та передача	Приватний партнер будує об'єкт, бере на себе пов'язані з цим ризики та передає завершений об'єкт державі. Приватний партнер може володіти новими активами протягом терміну дії договору			
	Будівництво, володіння та експлуатація	Приватний партнер будує та експлуатує об'єкти (або надає державні послуги) без передачі права власності державному сектору, беручи на себе всі ризики			
	Будівництво, володіння,	Приватному сектору надається концесія на фінансування,			

	експлуатація та передача	проектування, будівництво та експлуатацію об'єкта протягом певного періоду. Після закінчення цього періоду право власності повертається до держави			
	Будівництво, передача та експлуатація	Приватний інвестор будує об'єкт, після завершення передає його державній установі, а потім отримує право на його комерційну експлуатацію протягом певного періоду			
	Будівництво, оренда та придбання	Приватний інвестор будує новий об'єкт, беручи на себе більшу частину ризику, передає право власності державі, здає об'єкт в оренду назад державі та експлуатує його на свій страх і ризик. Після закінчення терміну концесії інвестор стає повним власником.			
	Будівництво, оренда, експлуатація та передача	Приватному сектору надається концесія на фінансування, проектування, будівництво та експлуатацію орендованого об'єкта протягом певного періоду. Орендні платежі сплачуються за графіком			
	Проектування, будівництво, фінансування, експлуатація	Приватний партнер проектує, будує, фінансує та експлуатує об'єкт, беручи на себе всі ризики			

	Проектування, будівництво, фінансування, експлуатація	Приватний партнер забезпечує довгострокову експлуатацію та технічне обслуговування об'єкта			
	Проектування, будівництво, управління, фінансування	Приватний партнер фінансує, будує або модернізує об'єкт відповідно до вимог державного органу або державного клієнта. Після завершення будівництва проєкт передається в оренду клієнту, але передача права власності не є обов'язковою після певного періоду			
	Треjder	Приватний інвестор будує новий об'єкт у лібералізованому ринковому середовищі, де держава не гарантує доходів або платежів. Усі ризики, пов'язані з реалізацією проєкту, включаючи будівництво, експлуатацію та коливання ринку, несе приватний партнер			

Джерело: Складено автором за [70,71]

Залежно від типу активу, проєкти ДПП можна класифікувати відповідно до попереднього використання ділянки, на якій планується реалізувати проєкт. З інвестиційної точки зору розрізняють такі категорії:

1. Проєкти «з нуля» (проєкти «з нуля»): інвестиційні проєкти, що підпадають під модель DBFOM (проєктування, будівництво, фінансування, експлуатація та обслуговування) та які нещодавно отримали дозвіл на реалізацію або перебувають на етапі будівництва.

2. Проєкти «з нуля»: інвестиції в існуючу інфраструктуру на момент придбання або в інфраструктуру, яка була предметом проєктів «з нуля», але вже працює на момент інвестування.

3. Проєкти «з нуля» (другорядна фаза): державно-приватні партнерства, що передбачають модернізацію, реконструкцію або значне розширення існуючої інфраструктури.

Ключовою характеристикою проєктів ДПП є поєднання кількох фаз або функцій в рамках однієї угоди. Найпоширеніша класифікація проєктів ДПП базується на ступені відповідальності приватного партнера. Типові функції, які можуть бути доручені приватному партнеру, включають:

- Проєктування – розробка проєкту, від початкової концепції та визначення вимог до підготовки специфікацій для будівництва.

- Будівництво або реконструкція – якщо проєкт передбачає створення нової інфраструктури, приватний партнер відповідає за її будівництво та встановлення необхідного обладнання.

- Фінансування – у разі будівництва або реконструкції активів приватний партнер, як правило, фінансує всі або частину необхідних інвестиційних витрат.

- Технічне обслуговування – приватний партнер відповідає за підтримання інфраструктури відповідно до заданих стандартів протягом терміну дії договору.

- Експлуатація – обсяг операційної діяльності приватного партнера може змінюватися залежно від специфіки активу та наданих послуг. Наприклад, приватний партнер може відповідати за технічну експлуатацію об'єкта та

надання послуг державному органу або безпосередньо споживачам. Він також може надавати допоміжні послуги, залишаючи державному партнеру відповідальність за основну державну послугу. [70] Deloitte оцінює відповідність проектів критеріям ДПП, враховуючи розподіл функцій між державним та приватним секторами. Визначальним фактором є обсяг зобов'язань, взятих на себе приватним сектором, та рівень участі держави у реалізації проекту (рис. 1.1). [73]

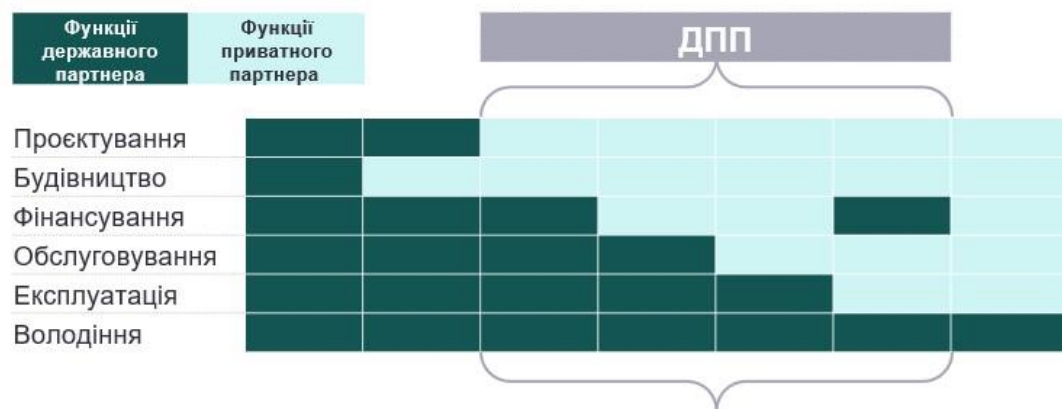


Рисунок 1.1. Відповідність проектів критеріям ДПП відповідно до розподілу функцій між приватним партнером та державою

Складено автором за [73]

Залежно від характеру послуги та механізму винагороди приватного партнера можна виділити дві основні категорії проектів ДПП:

1. Платіж на основі користувачів: традиційна система оплати в рамках концесійної моделі, що передбачає пряму взаємодію між приватним партнером та кінцевими користувачами. У цьому випадку приватний сектор надає послугу населенню та отримує право стягувати плату за її використання.

2. Платіж на основі доступності (або платіж державою): модель приватної фінансової ініціативи (ПФІ), що широко використовується у Великій Британії. У цьому випадку приватний партнер створює та управляє інфраструктурою від імені державного сектору, а його дохід надходить не від плати за використання, а від періодичних платежів від держави, залежно від рівня наданих послуг.

Ці категорії тісно пов'язані з типами інфраструктури, що фінансується за моделлю ДПП. Економічна інфраструктура (дороги, аеропорти, телекомунікації) зазвичай працює за моделлю оплати за використанням. На противагу цьому, соціальна інфраструктура (школи, лікарні, соціальне житло), для якої виставлення рахунків користувачами неможливе, впроваджується на основі оплати за використання. [67]

Деякі міжнародні дослідники та посібники з питань державно-приватного партнерства (ДПП) включають приватизацію (передача, приватизація) до числа його форм. Однак приватизація відрізняється від ДПП кількома фундаментальними аспектами, що виключає її з цієї класифікації для цілей цієї роботи.

Класифікація основних форм ДПП та пов'язаних з ними типів контрактів, представлена на рис. 1.2, враховує розподіл відповідальності між державними та приватними партнерами, а також тип задіяних активів.

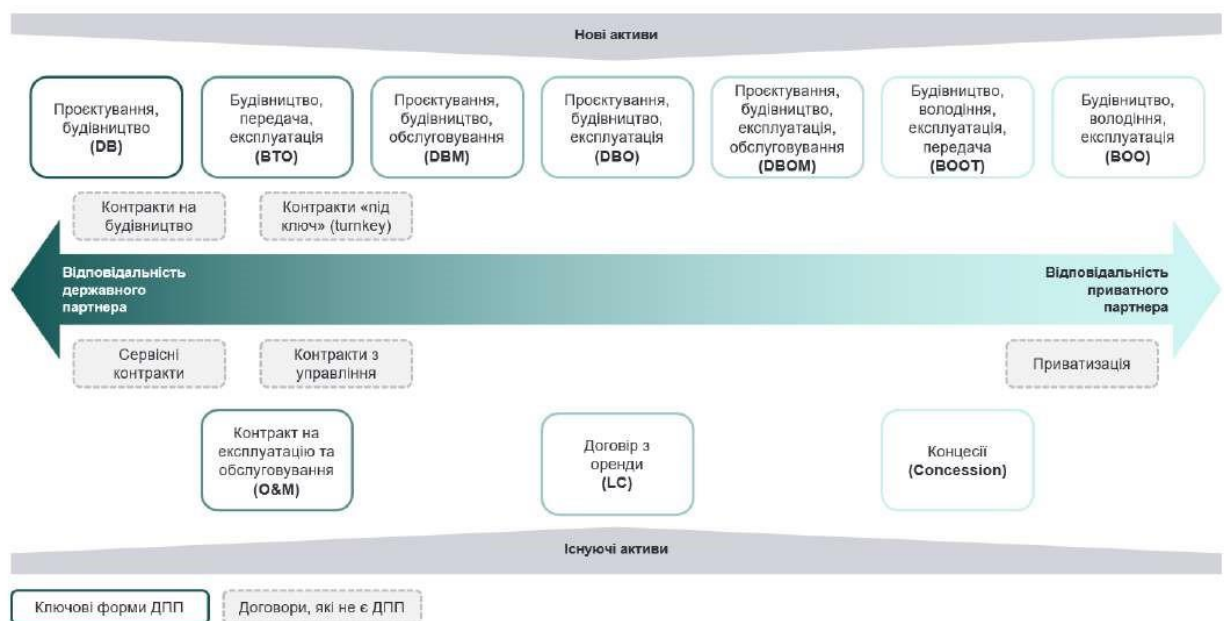


Рис. 1.2. Класифікація основних форм ДПП та інших пов'язаних з ними угод
Джерело: Складено автором за [59, 74]

Загалом, незважаючи на широке розмаїття форм, моделей та структур ДПП, можна виділити кілька спільних характеристик, властивих усім типам:

- ДПП – це довгострокова контрактна угода (зазвичай від 10 до 30 років) з регуляторним компонентом, який дозволяє державному партнеру контролювати виконання зобов'язань приватного партнера.

- ДПП зазвичай не передбачає повного продажу активу; державний партнер зберігає право власності або контроль над інфраструктурою після закінчення терміну дії контракту.

- ДПП має на меті забезпечити економічно ефективне управління ресурсами завдяки досвіду приватного партнера або оптимізувати витрати державного сектору, зокрема шляхом зменшення бюджетного навантаження.

- ДПП передбачає передачу ризиків та відповідальності, пов'язаних з різними фазами проекту (проектування, будівництво, фінансування, технічне обслуговування та експлуатація), приватному сектору.

- Держава зберігає стратегічний контроль над наданням послуг, залишається основним регулятором та контролює якість послуг. Вона бере на себе певні ризики, якими може керувати ефективніше, та компенсує приватному партнеру понесені витрати через механізм оплати на основі результатів. Відповідно, форми та умови ДПП різняться залежно від контексту, параметрів, обмежень проекту, рівня внеску кожного партнера, ступеня передачі ризиків, суми інвестицій та очікуваних результатів. Іноді різниця між формами ДПП має юридичний характер, і кожна з них має свої переваги та недоліки. Тому структурування проекту ДПП має бути скоординованим та узгодженим з пріоритетними потребами сектору та цілями проекту.

Державно-приватне партнерство не є універсальним рішенням усіх проблем, з якими стикаються національні, регіональні та муніципальні органи влади.

Однак ДПП можна ефективно використовувати за таких обставин:

- Якщо матеріальних або людських ресурсів та досвіду муніципальних органів влади недостатньо для надання послуг або реалізації певного проекту;

- Якщо якість послуг, що надаються приватним оператором, може бути значно вищою, ніж якість послуг, що надаються державним органом;

- Якщо проект може бути реалізований швидше за допомогою приватного оператора;
- Якщо проект або послуга створюють можливості для інновацій;
- Якщо є можливості для прискорення економічного розвитку;
- Якщо існує відповідна законодавча база.

Таким чином, різноманітність форм ДПП дозволяє адаптувати механізми партнерства до конкретних потреб сектору, рівня ризику та характеристик проекту. Розуміння методів класифікації є важливим для вибору найбільш підходящої моделі реалізації партнерства.

Висновки до розділу 1.

Теоретико-методологічний аналіз сутності, еволюції та ключових характеристик механізму державно-приватного партнерства (ДПП) дозволив встановити, що поява та розвиток ДПП відповідали зростаючій потребі у фінансуванні інфраструктурних проектів в умовах обмежених бюджетних ресурсів та зростаючому попиту на ефективні державні послуги. У рамках цього дослідження державно-приватне партнерство визначається як інституціоналізована форма довгострокової взаємодії між державним та приватним секторами, що базується на договірних умовах, що передбачає об'єднання ресурсів та навичок, а також розподіл завдань, відповідальності та ризиків з метою реалізації проектів соціального значення, надання державних послуг та досягнення стратегічних цілей сталого розвитку. Історична еволюція економічної думки підкреслила існування міцної концептуальної основи для формування цієї моделі, яка поєднує інструменти державного втручання та ринкові механізми.

Розвиток ДПП у світовій практиці демонструє багатогранність форм та моделей реалізації партнерства, які різняться залежно від ступеня передачі функцій приватному сектору, механізму фінансування, характеру проекту та виду наданих послуг. У цьому документі узагальнено сучасні підходи до

класифікації ДПП та проаналізовано міжнародні стандарти та національні нормативно-правові бази, що визначають можливості та обмеження реалізації таких проектів. Особлива увага приділяється порівнянні підходів до інституційної підтримки ДПП у країнах ЄС та Україні, що визначає пріоритетні напрямки для вдосконалення державної політики у цій сфері.

ДПП може генерувати значні фінансові, операційні та стратегічні переваги для держави, приватного сектору та суспільства в цілому. Однак ефективність цього механізму значною мірою залежить від інституційного середовища, якості нормативних актів, довіри між партнерами та їхньої здатності справедливо розподіляти ризики. У цьому контексті особливе значення має питання оцінки ефективності проектів ДПП, яка має базуватися на комплексному підході, що враховує фінансові, економічні, соціальні та екологічні критерії.

Макроекономічна стабільність країни, рівень інфляції, кредитні рейтинги та інвестиційний ризик безпосередньо впливають на вартість фінансування інфраструктурних проектів, обсяг залученого приватного капіталу та прибутковість цих проектів. Отже, створення сприятливого середовища для розвитку ДПП вимагає не лише інституційних та правових змін, а й загальної стабілізації економічної ситуації в країні.

РОЗДІЛ 2

ПОТЕНЦІАЛ ТА ПЕРЕШКОДИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

2.1. Фінансові потреби та оцінка збитків інфраструктури України

На сучасному етапі розвитку Україна стикається з двома основними інфраструктурними викликами. По-перше, внаслідок масштабної збройної агресії значна частина її інфраструктури пошкоджена або навіть зруйнована. По-друге, через хронічне та тривале недофінансування, що передувало початку конфлікту, значна частина інфраструктури, що залишилася, застаріла, як матеріально, так і соціально, і більше не відповідає сучасним вимогам сталого розвитку, енергоефективності та безпеки. Сукупний вплив цих факторів значно знижує привабливість країни для інвестицій, обмежуючи тим самим перспективи економічного відновлення та довгострокового зростання.

У цьому контексті стратегічним пріоритетом державної політики є чітке визначення пріоритетних секторів інфраструктури, які потребують термінового відновлення, модернізації та розвитку. Це не лише допоможе подолати наслідки руйнувань, але й створить сприятливий інвестиційний клімат, прискорить економічну інтеграцію України у світові ринки та покращить добробут населення. Відповідно до положень Національної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки, затвердженої Постановою Ради Міністрів України від 5 серпня 2020 року № 695 [100], ключовими завданнями є відновлення та розвиток інфраструктури, зокрема мереж електронного зв'язку, на основі принципів прозорості, підзвітності, інклюзивності, енергоефективності, адаптації до зміни клімату, сталої безпеки та економічної життєздатності. Стратегія також передбачає сприяння регіональному економічному розвитку шляхом залучення інвестицій для реалізації інноваційних проектів, а також відновлення та розвиток системи надання соціальних послуг на регіональному та місцевому рівнях.

Пріоритетними напрямками регіонального розвитку, згідно зі стратегією, є стимулювання територіального розвитку, реінтеграція ненаселених територій, захист та відновлення природного середовища, покращення якості освітніх, соціальних, культурних та медичних послуг, побудова інклюзивного суспільства та національної ідентичності, а також розвиток цифрової, транспортної та енергетичної інфраструктури. Крім того, завдання включають створення робочих місць, активізацію підприємницької діяльності, залучення інвестицій та стимулювання розвитку туристичного сектору.

Одним з інструментів досягнення цих цілей є механізм державно-приватного партнерства (ДПП). Однак його ефективна реалізація вимагає вдосконалення нормативно-правової бази, оптимізації процедур та зміцнення інституційних можливостей як державних органів, так і приватних партнерів. У цьому контексті та відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів України про затвердження плану дій щодо реалізації Дорожньої карти реформування управління державними інвестиціями на період 2024-2028 років [101] було визначено кілька завдань:

1. Розробка проекту закону України про внесення змін до Бюджетного кодексу України з метою покращення середньострокового бюджетного планування державних інвестицій, зокрема щодо визначення та обліку умовних зобов'язань, які можуть виникнути під час реалізації ДПП, а також посилення управління фінансовими ризиками, пов'язаними з державними інвестиціями, особливо щодо державних (місцевих) гарантій та реалізації проектів ДПП.

2. Удосконалення методології оцінки бюджетних ризиків, пов'язаних з державними інвестиціями, зокрема щодо гарантій та державно-приватного партнерства (ДПП) протягом усього інвестиційного циклу.

3. Створення міжвідомчої комісії до складу якої входять представники Міністерств фінансів, економіки та інфраструктури, завданням якої буде щорічно відбирати проекти державних інвестицій, що мають право на бюджетне фінансування та державну підтримку (державні гарантії, ДПП), у межах державного бюджету України.

Незадовільний стан інфраструктури вже давно гальмує економічний розвиток України, значно знижуючи її інвестиційну привабливість. За даними Державної служби статистики України [102], у 2023 році середній рівень амортизації матеріальних основних засобів у різних секторах економіки становив 56 відсотків. Найвищі показники амортизації зафіксовано у металургійному виробництві (83 відсотки), виробництві автомобілів (85–88 відсотків) та виробництві коксу та нафтопродуктів (68 відсотків). Такий стан основних засобів має численні негативні наслідки: зниження продуктивності праці, підвищення енергоємності виробництва, вищі витрати на обслуговування, підвищення ризику надзвичайних ситуацій та загальне погіршення конкурентоспроможності економіки. Рівень амортизації основних засобів, що перевищує 50 відсотків, є попереджувальним сигналом про нагальну потребу в масштабному оновленні. Відсутність такого довгострокового оновлення суттєво обмежить потенціал економічного зростання країни. Згідно з Глобальним індексом інновацій за період 2018–2024 років, стан інфраструктури в Україні демонструє як позитивні зрушення, так і постійні проблеми, що потребують подальших інвестицій та системних реформ (рис. 2.1).

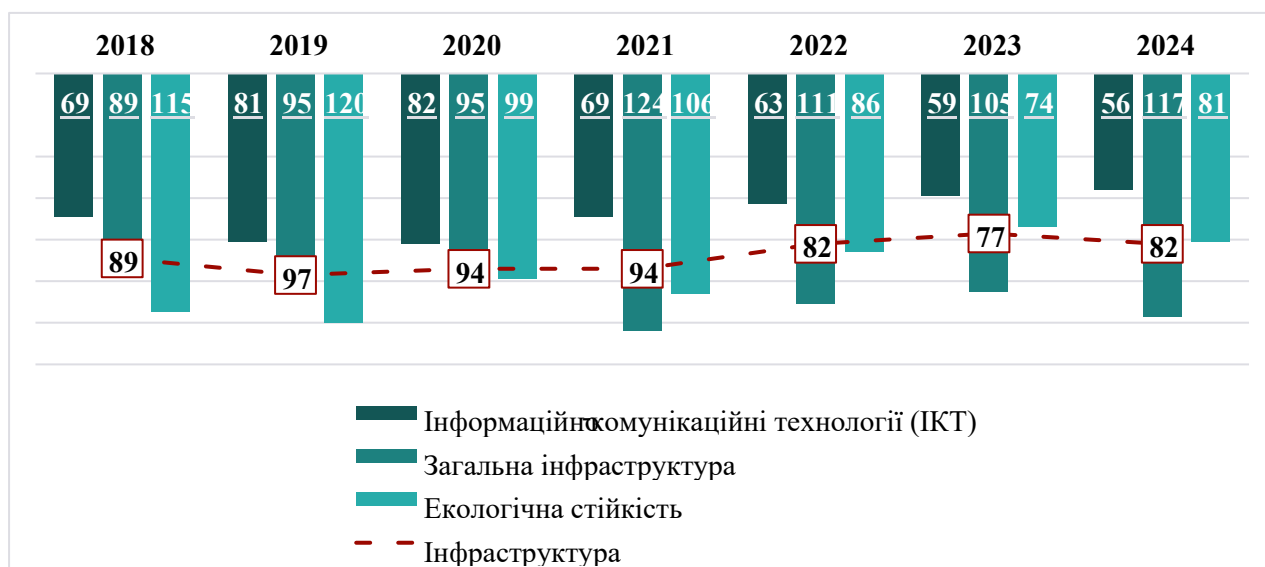


Рис. 2.1. Рейтинг України у Глобальному індексі інновацій (ГІІ), показники розвитку інфраструктури, 2018–2024.

Джерело: Розроблено автором за [103–109]

Загальний бал за компонент «Інфраструктура» в Україні дещо коливався протягом аналізованого періоду: від 38 у 2018 році до 36 у 2024 році, що свідчить про стагнацію в цій сфері. Однак різні компоненти інфраструктури демонструють контрастні тенденції. Помітне покращення особливо помітне у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ): їхній субіндекс зріс з 58 балів у 2018 році до 76 балів у 2024 році. Найбільш динамічне зростання спостерігалось за показником доступу до ІКТ, бал якого збільшився з 66 до 88 балів. Онлайн-державні послуги також зазнали значного покращення, зросли з 59 до 80 балів, що відображає поступову цифровізацію державного управління. Загальний стан інфраструктури залишається нестабільним, про що свідчать постійно низькі показники цього субіндексу: від 31 бала у 2018 році до лише 14 балів у 2024 році. Динаміка валового нарахування основного капіталу (у відсотках від ВВП) є особливо негативною, знижуючись з 21% у 2018 році до 14% у 2024 році, що свідчить про скорочення інвестицій у фізичну інфраструктуру. Також спостерігається погіршення логістичної ефективності, яка в останні роки залишається на незадовільному рівні.

Україна досягла найбільших успіхів у розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та цифровізації державних послуг. Однак сектор інфраструктури загалом потребує значних інвестицій, реформ та програм модернізації.

Тим часом, збитки, завдані війною, продовжують погіршуватися. Четверте видання звіту «Оперативна оцінка збитків та потреб» (RDNA), що охоплює період з 24 лютого 2022 року по 31 грудня 2024 року [110], було проведено Світовим банком у співпраці з урядом України, Європейською Комісією та Організацією Об'єднаних Націй. Цей звіт містить комплексну оцінку масштабів збитків, економічних втрат та фінансових потреб для відновлення країни на основі міжнародно визнаних підходів та стандартів. Звіт включає підхід «Відбудуй краще» (BBB) та принципи зеленої, сталої та інклюзивної реконструкції.

Методологія оцінки RDNA4 базується на трьох основних концепціях. Збитки визначають як прямі матеріальні втрати, що виникли внаслідок руйнування або фізичного пошкодження майна та інфраструктури, розраховані на основі вартості відновлення за довоєнними цінами. Збитки включають зниження економічної активності через перебої в наданні послуг, збільшення експлуатаційних витрат, втрату доходів для підприємств та державних установ, а також інші непрямі наслідки війни. Потреби визначають обсяг фінансування, необхідного для відновлення та модернізації пошкоджених секторів економіки, враховуючи дисконтовані витрати на будівництво, інфляцію та коливання на страховому ринку.

За результатами RDNA 4, загальні прямі збитки в Україні до кінця 2024 року оцінюються приблизно в 176 мільярдів доларів США (рис. 2.2). Найбільше постраждалими секторами є житло, транспортна інфраструктура, енергетика та гірничодобувна промисловість, а також торгівля та промисловість. Порівняно з попередньою оцінкою в RDNA 3, це являє собою збільшення збитків майже на 24 мільярди доларів США (або 15,5%).

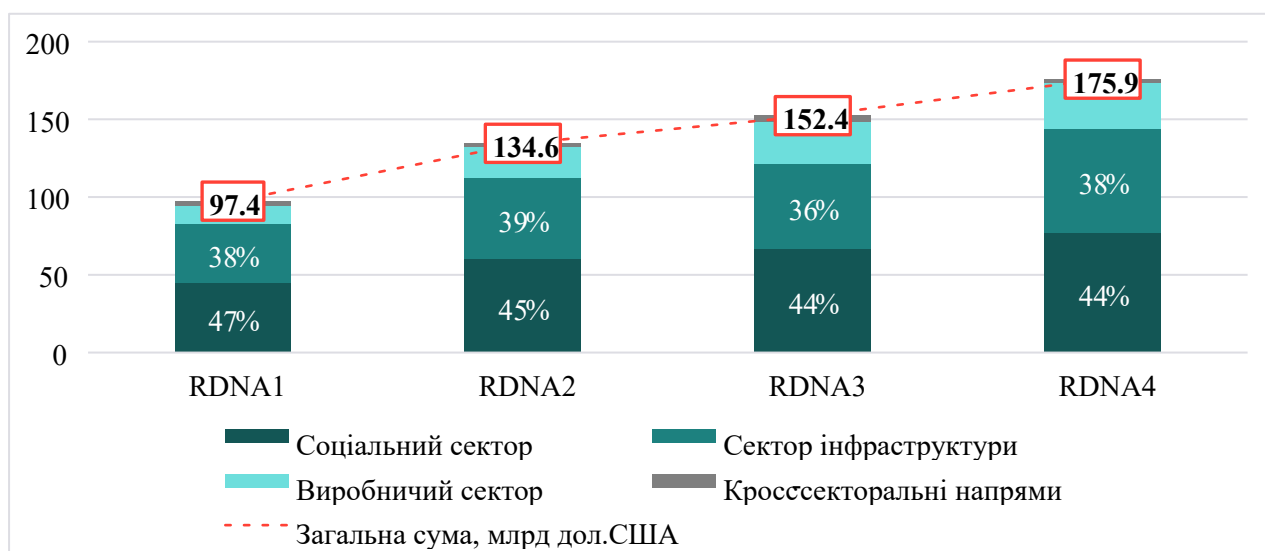


Рис. 2.2. Збитки, завдані секторам економіки України з 24.02.2022 по 31.12.2024 (у мільярдах доларів США)

Джерело: Розроблено автором за [110]

Збитки в енергетичному секторі зросли на 94% через масовані атаки на енергетичну інфраструктуру, в секторі освіти та науки – на 141%, а в секторі соціального забезпечення – на 81%. Територіально найбільших руйнувань зазнали Донецька, Харківська, Луганська, Запорізька та Херсонська області, на які припадає понад 66% від загального прямого збитку.

Оцінка збитків показує їхні ще більші масштаби: загальні економічні та соціальні втрати України становлять приблизно 589 мільярдів доларів США (рис. 2.3). Основними секторами, які найбільше постраждали, є торгівля та промисловість, сільське господарство, енергетика та транспорт. У середньому збитки зросли на 18 відсотків порівняно з попередньою оцінкою. Найбільше зростання збитків зафіксовано в секторі торгівлі та промисловості (збільшення на 41 мільярд доларів США), енергетичному секторі (18 мільярдів доларів США), а також у секторах культури та туризму, освіти та досліджень, юстиції та державного управління. Більше того, збитки розподілені по території України більш рівномірно, ніж прямі збитки. Найбільше зростання збитків спостерігається в Запорізькій, Київській та Дніпропетровській областях.

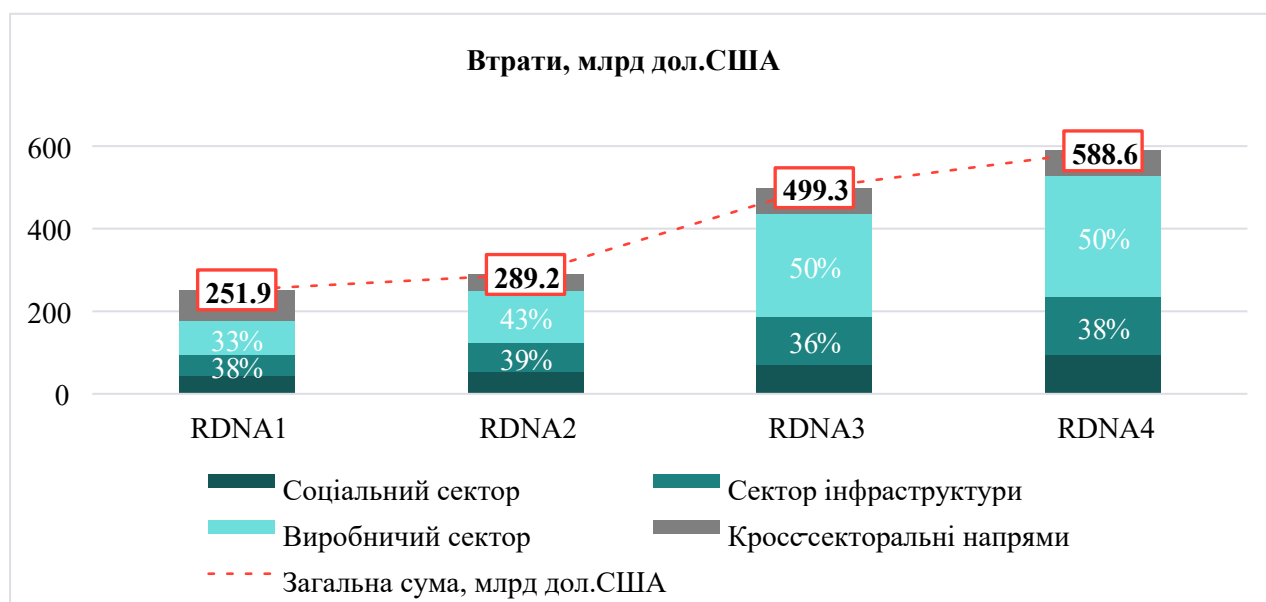


Рис. 2.3. Втрати в економічних секторах України з 24.02.2022 по 31.12.2024 (у мільярдах доларів США)

Джерело: Розроблено автором за [110]

Потреби України у відбудові на наступне десятиліття оцінюються приблизно в 524 мільярди доларів США (рис. 2.4). Найбільш вимогливими до фінансових ресурсів є сектори житлового будівництва, транспорту, енергетики, торгівлі, промисловості та сільського господарства (рис. 2.5). Порівняно зі сценарієм RDNA 3, ці потреби зросли більш ніж на 37 мільярдів доларів США, що становить зростання на 7,7%. Це збільшення в першу чергу пов'язане зі серйозним погіршенням стану енергетичної інфраструктури, спричиненим масованими ракетними обстрілами, та збільшенням потреб в освіті та дослідженнях після руйнування шкільних приміщень. Територіально найбільш помітне зростання потреб у відбудові спостерігалось в Запорізькій, Харківській, Донецькій та Одеській областях.

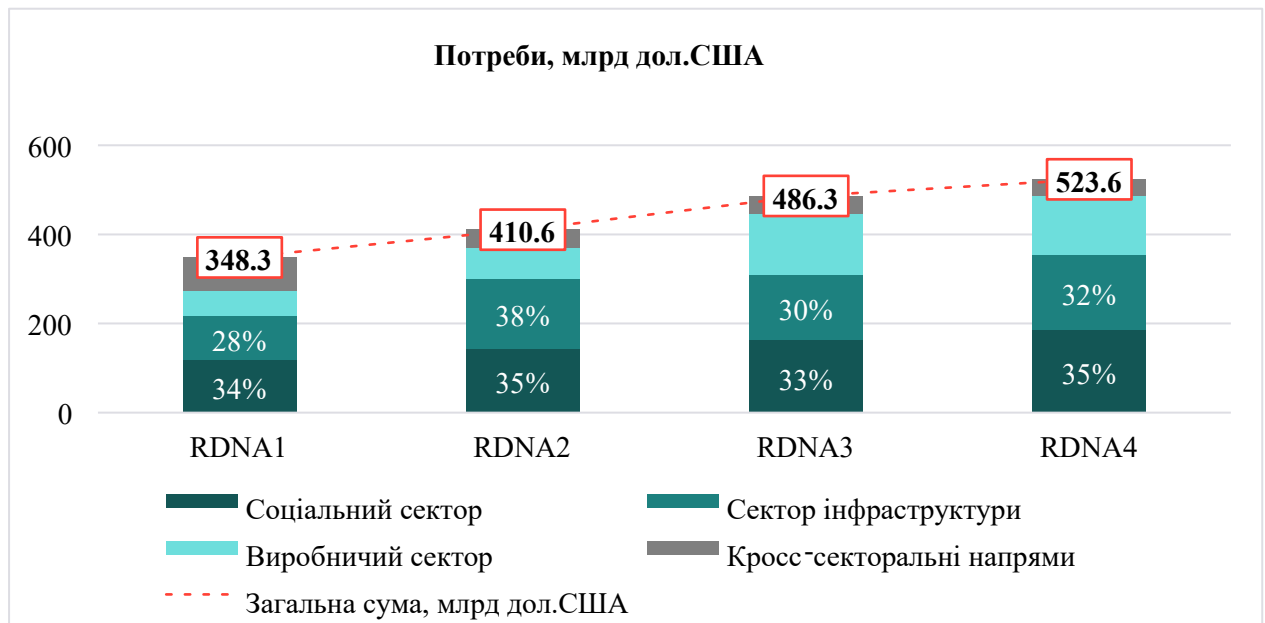


Рис. 2.4. Потреби у відновленні секторів економіки України

Джерело: Розроблено автором за [110]

Інститут KSE також оцінює прямі збитки, завдані українській інфраструктурі внаслідок масштабного російського вторгнення. Згідно зі звітом, опублікованим у листопаді 2024 року [111], загальна сума прямих матеріальних збитків становить майже 170 мільярдів доларів, що на 12,6 мільярда доларів більше, ніж у початку 2024 року. Аналіз за секторами показує, що найбільше постраждав житловий сектор, де прямі збитки оцінюються в 60

мільярдів доларів. Станом на листопад 2024 року було пошкоджено або зруйновано 236 000 житлових будинків. Найбільш значні збитки зафіксовано в Донецькій, Харківській, Луганській, Київській, Чернігівській та Херсонській областях. Додаткові збитки в житлово-комунальному секторі оцінюються в 3,5 мільярда доларів.



Рис. 2.5. Потреби у стимулюванні за секторами (у млрд. доларів США)

Джерело: Розроблено автором за [110]

Транспортна інфраструктура зазнала значних збитків, загальні втрати склали 38,5 мільярда доларів США. Пошкоджено понад 26 000 кілометрів доріг, залізниць, портів та аеропортів. Збитки приватного пасажирського транспорту оцінюються в 2,2 мільярда доларів США, приблизно 260 000 транспортних засобів пошкоджено або знищено.

Енергетичний сектор зазнав прямих збитків у розмірі 14,6 мільярда доларів США. Ключові об'єкти, такі як Каховська та Дніпровська гідроелектростанції, Трипільська та Зміївська теплові електростанції, а також значна частина інших генеруючих потужностей, високовольтних підстанцій та нафтогазової інфраструктури, були повністю зруйновані.

Промисловий, будівельний та сервісний сектори зазнали збитків у розмірі 14,4 мільярда доларів США: станом на листопад 2024 року майже 500 великих та середніх підприємств, як приватних, так і державних, були серйозно пошкоджені або знищені.

Сільськогосподарський сектор також зазнав значних збитків, які склали 10,3 мільярда доларів США. Понад 130 000 одиниць сільськогосподарської техніки, 4 мільйони тонн зерносховищ та 16 000 гектарів багаторічних культур були пошкоджені або знищені. Крім того, 298 000 гектарів лісу було спустошено внаслідок бойових дій та пожеж, що призвело до збитків, за оцінками, на суму 4,5 мільярда доларів США.

Освітня інфраструктура зазнала збитків, за оцінками, на суму 7,3 мільярда доларів США: понад 4000 шкіл було пошкоджено або зруйновано. Сектор охорони здоров'я втратив 4,3 мільярда доларів США через пошкодження або знищення 1554 медичних закладів.

Сектор цифрової інфраструктури та телекомунікацій зазнав прямих збитків у розмірі 1,2 мільярда доларів США. Інтернет-мережі, мережі мобільного радіозв'язку та магістральні лінії на неокупованих територіях зазнали особливо серйозних пошкоджень, іноді до 100%, а тисячі мобільних базових станцій були знищені. [111]

Таблиця 2.1

Порівняння оцінок загального збитку, завданого різним секторам економіки України з 24 лютого 2022 року по 31 грудня 2024 року

Сектори економіки	RDNA4	KSE
Загальна сума збитків, млрд.дол.США	176	170
Соціальний сектор	77	76
Інфраструктура	67	61
Виробничий сектор	29	28
Кросс-секторальні напрями	3	5

Джерело: Складено автором за [110, 111]

Таким чином, аналіз оцінок загальних збитків та втрат, завданих економіці України у 2022–2024 роках (табл. 2.1), свідчить про те, що найбільш масштабного відновлення потребують житловий сектор, транспортна інфраструктура, енергетика, торгівля та промисловість, а також сільське господарство.

2.2. Стан інвестиційної привабливості для відновлювальних проєктів

Розробка ефективної системи державних інвестицій є ключовим фактором забезпечення сталого економічного зростання, покращення якості людського капіталу та задоволення попиту на державні послуги. Інвестування в розвиток економічної та соціальної інфраструктури значною мірою сприяє підвищенню продуктивності та конкурентоспроможності, зменшенню регіональних дисбалансів, а також стимулює створення нових економічних секторів та робочих місць.

Для забезпечення ефективності процесів реконструкції та відновлення в Україні необхідно було створити комплексну систему залучення та управління приватними інвестиціями. З метою модернізації економіки та розробки стратегії сталого розвитку уряд України здійснив реформу системи управління державними інвестиціями (УДІ) [112]. Впровадження цієї реформи має дозволити ефективніше розподіляти обмежені фінансові ресурси, зосереджуючи їх на виконанні ключових проєктів, що відповідають пріоритетним цілям відновлення та поточним потребам українського суспільства.

Реформа системи управління державними інвестиціями (УДІ) передбачає впровадження єдиного, стандартизованого циклу планування та реалізації проєктів, що інтегрує стратегічне бачення розвитку та середньострокове бюджетне планування. Планування інвестиційних проєктів здійснюватиметься на основі стратегічних пріоритетів та в рамках середньострокового бюджету,

що забезпечить відповідність фінансування довгостроковим цілям державної політики. Реформа передбачає максимальну інтеграцію інвестиційних проектів у бюджетний процес, розробку єдиних підходів до підготовки, оцінки та визначення пріоритетів державних інвестиційних проектів, цифровізацію процесів та створення центрів експертизи [113]. Міністерство фінансів, Міністерство економіки та Міністерство розвитку громад та територій України відповідають за координацію та нагляд.

Для забезпечення ефективного стратегічного планування державних інвестицій уряд України створив Раду стратегічних інвестицій – тимчасовий дорадчий орган при Кабінеті Міністрів. Її головною місією є визначення стратегічних пріоритетів для реалізації інвестиційних проектів, що фінансуються за рахунок державних ресурсів та коштів міжнародних партнерів. Детальний розподіл ролей та функцій у системі управління державними інвестиціями наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Розподіл ролей у системі управління державними інвестиціями

Учасники	Ключові функції
Рада зі стратегічних інвестицій при Кабінеті Міністрів України	• Координація стратегічних пріоритетів державних інвестицій; затвердження єдиного портфеля проектів
Міністерство економіки України	• Координація національної системи стратегічного планування; розробка національного документа довгострокового розвитку та середньострокового плану пріоритетних державних інвестицій; методологічна підтримка підготовки, визначення пріоритетів, оцінки, відбору та реалізації державних інвестиційних проектів; • Моніторинг прогресу реалізації єдиного портфеля проектів; • Розробка політики державних закупівель та забезпечення належного функціонування електронної системи закупівель Prozorro
Міністерство фінансів України	• Визначення ресурсної бази для державних інвестицій; методологічна підтримка бюджетного планування державних інвестицій; • Оцінка доцільності залучення державних інвестицій та забезпечення вибору оптимального механізму фінансування;

	• Оцінка фінансових ризиків, пов'язаних з державними інвестиціями; • Забезпечення того, щоб бюджетні асигнування або надання державної підтримки резервувалися виключно для проектів, які пройшли встановлені процедури оцінки та відбору
Міністерство інфраструктури	• Координація стратегічного планування регіонального розвитку. Розробка секторальних стратегій у сферах транспорту та транспортної інфраструктури, житлової політики, житлово-комунальних послуг та енергоефективності, а також визначення критеріїв пріоритетності секторів на основі цих стратегій; • Розробка секторального портфеля проектів та пропозицій до середньострокового плану пріоритетних державних інвестицій, а також координація та моніторинг реалізації проектів у цих сферах; • Розробка та впровадження Єдиної цифрової екосистеми відповідального управління реконструкцією (DREAM)
Галузеві міністерства	• Розробка секторальних стратегій; Визначення критеріїв пріоритетності секторів на основі цього; розробка секторального портфеля проектів та пропозицій до середньострокового плану пріоритетних державних інвестицій; а також координація та моніторинг реалізації проектів у відповідних сферах державної політики
Державне агентство з питань відновлення та розвитку інфраструктури України	• Розробка та реалізація масштабних інфраструктурних проектів відповідно до середньострокового плану пріоритетних державних інвестицій; • Підтримка місцевого самоврядування у розробці та реалізації інфраструктурних проектів
Міське самоврядування	• Розробка планів відновлення та розвитку відповідних територій; розробка, визначення пріоритетів та реалізація державних інвестиційних проектів на основі цих планів. Ключові функції учасників
Аудиторська служба	• Проведення фінансового та ефективного аудиту відповідних програм та витрат; • Розробка пропозицій та рекомендацій щодо виправлення та запобігання порушень та недоліків; • Розробка рекомендацій щодо вдосконалення відповідного законодавства
Державна аудиторська служба	• Аналіз та перевірка законності та ефективності реалізації інвестиційних проектів, що фінансуються за рахунок державного та місцевих бюджетів, державної допомоги та державних та/або місцевих гарантій; аналіз та перевірка досягнення показників ефективності, управління інвестиціями (коштами) та їх використання

Джерело: Складено автором за [115]

Згідно з RDNA4, загальна вартість реконструкції та відновлення в Україні становитиме 524 мільярди доларів США протягом наступних десяти років. Згідно із заявами прем'єр-міністра України Дениса Шмигала, пріоритетними секторами для реконструкції є житло, енергетика та життєво важлива інфраструктура [116].

Для оцінки інвестиційних потреб було створено єдиний портфель державних інвестиційних проектів. Цей портфель, який станом на квітень 2025 року складався з 789 проектів, що відповідають критеріям зовнішнього фінансування та мають право на включення до державного бюджету, розподілений між десятима секторами економіки:

- 1) Водопостачання, санітарія та управління відходами
- 2) Державне управління
- 3) Енергетика та гірничодобувна промисловість
- 4) Зв'язок та інформаційні технології
- 5) Освіта
- 6) Охорона здоров'я
- 7) Промисловість, торгівля та послуги
- 8) Сільське, лісове та рибне господарство
- 9) Соціальний захист
- 10) Транспорт. [117]

Відповідно до Дорожньої карти реформування системи управління державними інвестиціями, проект державних інвестицій можна визначити як комплекс заходів, розроблених на основі стратегічних документів та спрямованих на розвиток бізнес-секторів, галузей промисловості, регіонів або надання державних послуг. Ці заходи реалізуються шляхом державних інвестицій. Державні інвестиції можуть мати форму традиційних інфраструктурних проектів або державно-приватного партнерства. Якщо проекти переслідують спільну мету та необхідна послідовність у їх реалізації, їх можна об'єднати в програми.

Загальна вартість (сума інвестицій та операційних витрат) визначених проектів становить приблизно 2 600 мільярдів гривень, з яких 180 мільярдів фактично профінансовано. Таким чином, потреба у фінансуванні перевищує 2 400 мільярдів гривень.

У табл. 2.3 представлено результати секторального аналізу всіх проектів Єдиного портфеля державних інвестиційних проектів.

Таблиця 2.3

Аналіз потреб у фінансуванні державних інвестиційних проектів

Сектор	Кількість проектів	Загальний бюджет проектів, млрд. грн.	Фактично профінансовано, млрд. грн.	Потреба у фінансуванні, млрд. грн.	Ступінь забезпеченості фінансуванням, %	CAPEX, млрд. грн.	Капіталоемісність проектів
Вода, санітарія та управління відходами	69	139.5	6.5	133.1	5%	123	88%
Державне управління	65	103.2	23.8	79.4	23%	81	78%
Енергія та видобуток	75	1,392.5	87.9	1,304.7	6%	1,286	92%
Комунікації та ІТ	16	1.3	0.0	1.3	0%	1	67%
Освіта	115	196.7	7.1	189.7	4%	191	97%
Охорона здоров'я	153	170.5	16.7	153.8	10%	156	92%
Промисловість, торгівля та послуги	72	179.0	19.6	159.3	11%	164	91%
Сільське, лісове, рибне господарство	13	0.8	0.0	0.8	0%	1	100%
Соціальний захист	78	101.8	5.4	96.4	5%	79	77%
Транспортні послуги	133	313.4	10.0	303.5	3%	292	93%
Разом	789	2,598.7	176.9	2,421.8	7%	2,372	91%

Джерело: Розраховано автором за [117]

Більшість проектів складають сектори охорони здоров'я (86% проектів, підсектор медичних закладів та будівництва), транспорт (38% проектів, підсектор сільських та міжміських доріг) та освіта (70% проектів, підсектор загальної середньої освіти).

Найбільше інвестицій потребує енергетичний та гірничодобувний сектори. Середня вартість проекту в цьому секторі перевищує 18 млрд гривень, тоді як для інших секторів вона не перевищує 2,5 млрд гривень. Водночас

загальна сума проєктів, що фінансуються в цьому секторі, є найвищою та становить приблизно 88 млрд гривень.

Щодо ставок фінансування (співвідношення фактичного фінансування до загального бюджету), сектор державного управління має найнижчий показник (23%). Найнижчі показники спостерігаються в сільському господарстві (0%) та транспортних послугах (3%).

Залежно від статусу розробки проєктів, 31% перебувають на стадії ідеї, 11% – на стадії попереднього техніко-економічного обґрунтування (PFS) або техніко-економічного обґрунтування, 39% підготували проектно-кошторисний розрахунок (DCE) або готові до закупівель, і лише 19% перебувають на стадії реалізації (з них 13% готові на 50%). Розподіл проєктів за секторами проілюстровано на рис. 2.6.

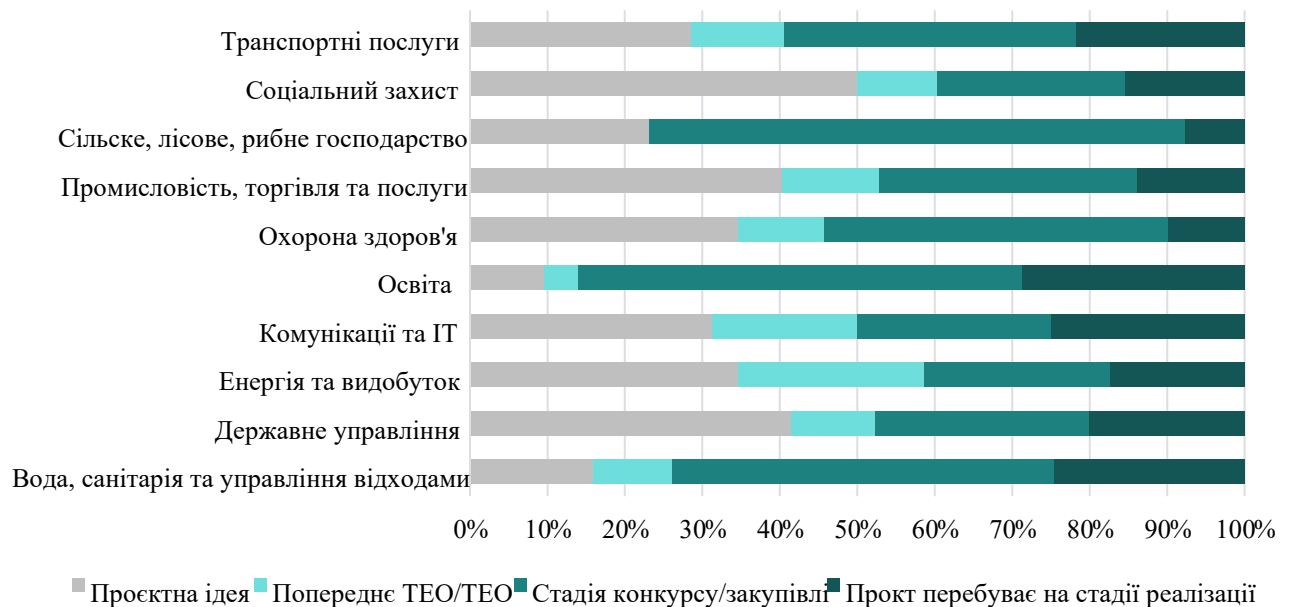


Рис. 2.6. Етапи реалізації державних інвестиційних проєктів

Джерело: Розраховано автором за [117]

У таких секторах, як освіта, зв'язок та інформаційні технології, а також водопостачання, санітарія та управління відходами, понад 25% проєктів вже перебувають на стадії реалізації. І навпаки, у таких секторах, як соціальний захист, державне управління та промисловість, понад 40% проєктів перебувають на стадії ідеї або проектування.

У 2025 році з єдиного портфеля проектів було відібрано 92 проекти на загальну суму понад 620 мільярдів гривень, з яких 224 мільярди фінансуються державним бюджетом на 2025 рік. Ці проекти, що мають важливе стратегічне значення для суспільства, були оцінені за критеріями економічної доцільності та технічної зрілості.

Проекти, відібрані на 2025 рік, розподілені по дев'яти секторах економіки (за винятком проектів у секторах зв'язку та інформаційних технологій). На рисунку 2.8 показано розподіл проектів за секторами. Приблизно 25% проектів зосереджені в секторі охорони здоров'я, 20% - у транспортному секторі та 15% - в енергетичному та гірничодобувному секторах.

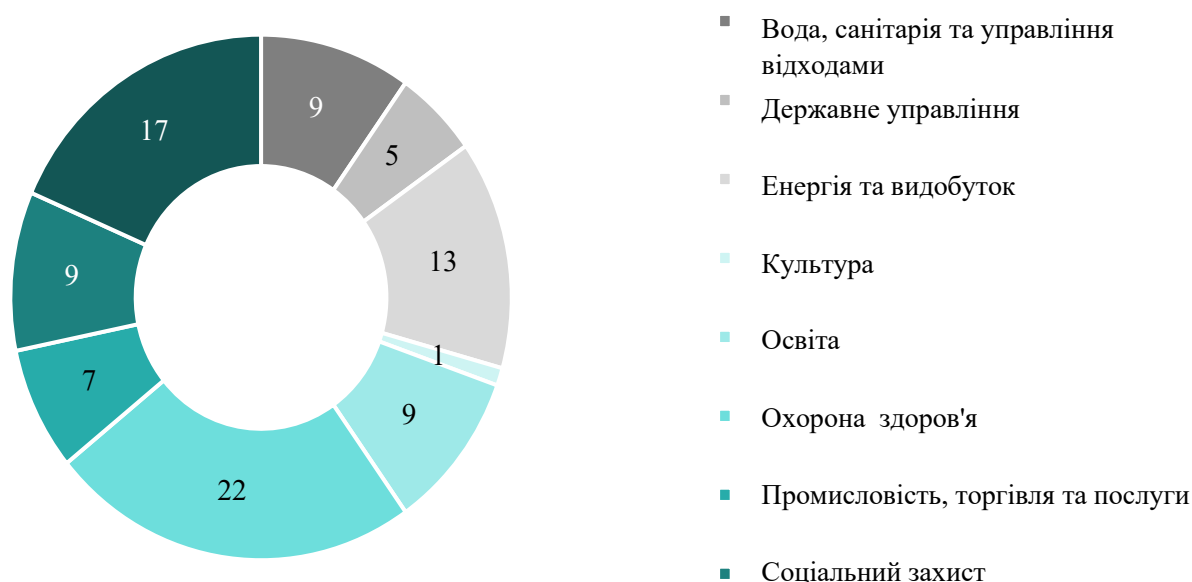


Рис. 2.7. Розподіл проектів, відібраних на 2025 рік, за секторами
Джерело: Побудовано автором за [118]

Необхідні суми фінансування показано на рис. 2.8. Найбільша частка фінансування виділяється на проекти в транспортному секторі (приблизно 57% від загального фінансування), далі йдуть енергетичний та гірничодобувний сектори (53% фінансування) та сектори водопостачання, санітарії та управління відходами (44% фінансування). Найбільші потреби у фінансуванні спостерігаються в секторі соціального захисту (87% дефіциту), секторі охорони здоров'я (86%) та секторі освіти (81%).



Рис. 2.8. Обсяги фінансування та розмір дефіциту для проектів до 2025 року
Джерело: Побудовано автором за [118].

З виділених 220,7 млрд гривень 50% фінансування буде забезпечено державними гарантіями на основі міжнародних угод, 29% - кредитами, позиками та грантами від міжнародних фінансових організацій, 17% - коштами державного бюджету, а решта 3% - коштами іноземних урядів.

Розподіл обсягів фінансування за джерелами показано на рис. 2.9.

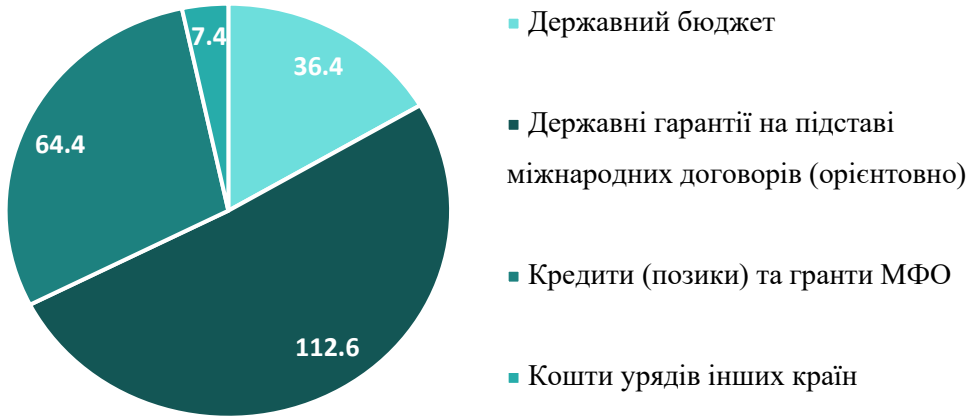


Рис. 2.9. Обсяги фінансування проектів за джерелами фінансування (у мільярдах АНУ)

Джерело: Побудовано автором за [118]

Слід зазначити, що для проектів (13 проектів), що фінансуються державними гарантіями, це фінансування не гарантоване. Ця сума являє собою

зобов'язання держави гарантувати позики, а не пряме фінансування. Фактичне отримання коштів залежить від готовності інвесторів фінансувати ці проекти. Отже, відсутність фінансових партнерів може посилити загальний дефіцит фінансування. [110]

Серед ключових кредиторів та партнерів є такі міжнародні організації, як Європейський інвестиційний банк, Міжнародний та Європейський банки реконструкції та розвитку, Кредитна лінія для реконструкції та розвитку, Північна корпорація з фінансування навколишнього середовища, а також уряди таких країн, як Франція, Польща, Корея, Сполучені Штати та Японія.

За типом фінансування очікується, що 51% обсягу буде профінансовано за рахунок гарантованих урядом позик, 26% - за рахунок інших позик, 17% - за рахунок прямого бюджетного фінансування та 7% - за рахунок грантів.

Таким чином, згідно з попереднім аналізом, для подолання 64% дефіциту фінансування необхідно мобілізувати нові джерела приватного капіталу.

Інтеграція приватного фінансування в українську систему управління державними інвестиціями є важливою для вирішення проблеми обмежень бюджетних ресурсів та донорського фінансування. Пріоритет слід надавати розвитку державно-приватного партнерства в ключових секторах, зміцненню інституційного потенціалу та впровадженню інноваційних механізмів зменшення ризиків.

Український приватний капітал продемонстрував стійкість перед обличчям військових викликів і повинен відігравати ключову роль у відновленні та реконструкції. Наразі комерційні сектори (сільське господарство, торгівля, банківська справа) мають найбільші шанси залучити приватні інвестиції. Це саме ті сектори, в які приватні суб'єкти інвестували до початку масштабного вторгнення. Поглиблення реформ та інтеграція в ринки ЄС можуть значно підвищити роль бізнесу у реконструкції інфраструктури та соціального сектору (водопостачання, охорона здоров'я, освіта).

Поточна система управління державними інвестиціями (УДІ) лише частково інтегрує приватний сектор, але очікується, що вона розвиватиметься з

більшою корпоративною участю на всіх етапах життєвого циклу проекту. Приватні інвестори можуть брати участь у техніко-економічних обґрунтуваннях, початковому фінансуванні, будівництві та експлуатації інфраструктури. У звіті «Можливості приватного сектору для зеленої та сталої реконструкції», підготовленому Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) та Світовим банком у співпраці з урядом України, оцінюється частка потреб у відновленні, які можуть бути профінансовані за рахунок приватних коштів: за сценарієм без реформ та за сценарієм з посиленими реформами, змінами в секторальному регулюванні та посиленням європейської інтеграції. [119] У 2023 році можливості фінансування для приватного сектору становили 71,5 млрд доларів США за першим сценарієм та 128 млрд доларів США за другим. Таким чином, приватний сектор може покрити від 14% до 24% потреб у реконструкції та відновленні.

Тому впровадження ефективної системи управління державними інвестиціями має першорядне значення для відновлення та реконструкції України. Визнаючи це, Україна провела реформу своєї системи державних інвестицій, щоб підвищити її ефективність, прозорість та здатність залучати додаткові ресурси. Міжнародні організації оцінюють, що загальна сума, необхідна для відновлення України, становить приблизно 520 мільярдів доларів США. Фінансування проєктів державних інвестицій вимагає мобілізації понад 2 трильйони гривень, з яких приблизно 400 мільярдів потрібно до 2025 року для реалізації критично важливих проєктів. Враховуючи обмежені ресурси державного бюджету та донорської допомоги, очікується, що приватний сектор стане основним джерелом фінансування поточного дефіциту бюджету.

Пріоритетними секторами для залучення приватних інвестицій є інфраструктура, зокрема енергетика (з особливим акцентом на відновлювані джерела енергії), транспорт (дороги, порти, аеропортова та залізнична інфраструктура) та житлове будівництво. Водночас значний інвестиційний потенціал існує також у сферах логістики, сільськогосподарського виробництва, банківської справи та комерційної діяльності. У

середньостроковій перспективі, за умови впровадження необхідних реформ, приватний капітал може більше залучатися до розвитку соціальної інфраструктури: водопостачання, санітарії, охорони здоров'я та освіти.

2.3. Перешкоди та уроки міжнародного досвіду для впровадження державно-приватного партнерства в Україні

Зіткнувшись з нагальною потребою в інвестиціях в інфраструктуру та обмеженими державними ресурсами, державно-приватне партнерство (ДПП) стає дедалі привабливішим способом вирішення проблеми інфраструктурного розриву. Щоб зрозуміти потенціал ДПП в Україні, необхідно проаналізувати міжнародний досвід у цій галузі, визначити світові тенденції та зробити висновки, що стосуються українського контексту.

Аналіз проектів ДПП має на меті оцінити їхню роль у розвитку інфраструктури, визначити сектори, де їх застосування є найбільш поширеним, та визначити найбільш підходящі моделі партнерства. Особлива увага приділяється країнам з низьким та середнім рівнем доходу, а також країнам Європейського Союзу, регіонам, де використання ДПП особливо поширене. Досвід Сполучених Штатів у цьому дослідженні не розглядається через відносну нерозвиненість ринку інфраструктурного ДПП у США. У базі даних Світового банку щодо участі приватного сектору в інфраструктурі (ДПП) [120] наведено понад 11 200 інфраструктурних проектів, реалізованих у 131 країні з низьким та середнім рівнем доходу між 1990 та 2023 роками. Загальний обсяг інвестиційних зобов'язань у рамках державно-приватного партнерства (ДПП) за цей період перевищив 2,2 трильйона доларів США (рис. 2.10).

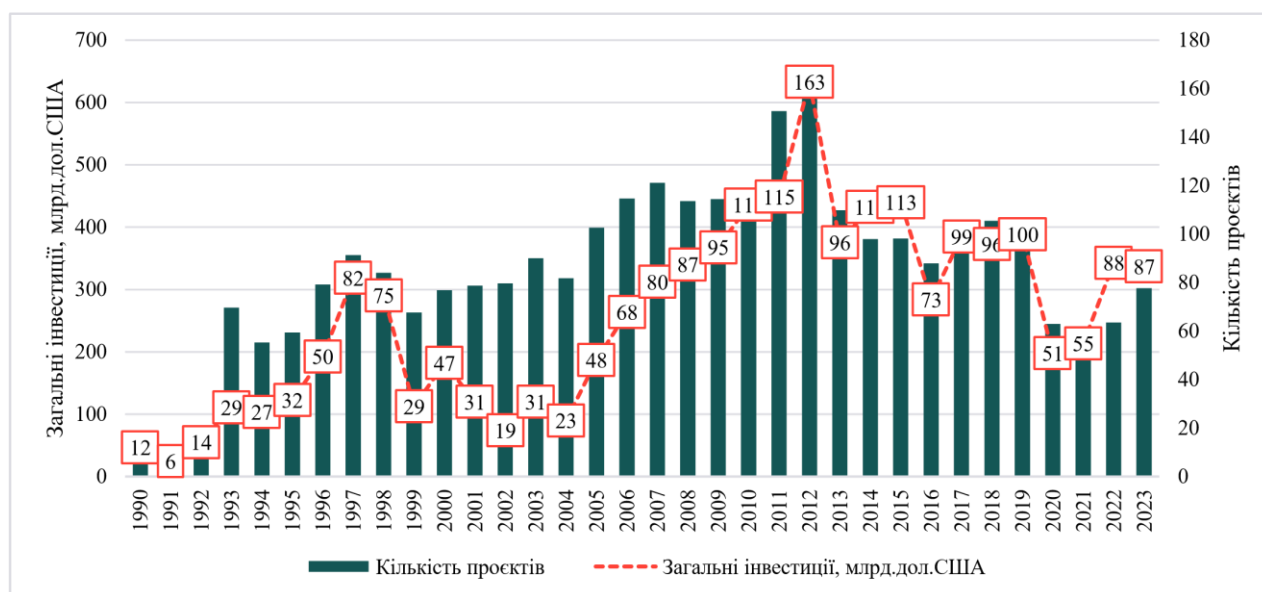


Рис. 2.10. Загальний обсяг інвестицій та кількість проектів ДПП у країнах з низьким та середнім рівнем доходу (1990-2023 рр.)

Джерело: Складене автором за [120]

Згідно з даними, представленими на рис. 2.12, пік популярності проектів ДПП був досягнутий у 2012 році, коли загальний обсяг інвестиційних зобов'язань становив 163 мільярди доларів США. Наступні роки ознаменувалися спадом активності, особливо посилившись пандемією COVID-19 в умовах світової економічної кризи. Однак, починаючи з 2021 року, спостерігається тенденція до зростання як обсягів інвестицій, так і кількості проектів ДПП у країнах, що розвиваються.

За даними Світового банку [121], у 2023 році регіон Близького Сходу та Північної Африки спостерігав найсильніше зростання кількості проектів та обсягів інвестицій – на 104% порівняно з попереднім роком та на 37% порівняно із середнім показником за п'ять років. Регіон Східної Азії та Тихоокеанського регіону зазнав другого за величиною зростання – на 28% порівняно з попереднім роком та на 47% порівняно із середнім показником за п'ять років. Тим часом найбільш значне зниження спостерігалось в Південній Азії – обсяги зменшилися на 40% порівняно з попереднім роком та на 32% порівняно із середнім показником за п'ять років.

Найбільша частка проектів ДПП була реалізована в енергетичному (56%) та транспортному (23%) секторах (рис. 2.11). У 2023 році на енергетичний сектор припадало майже три чверті загального обсягу світових інвестицій у ДПП. Водночас, 97% проектів з виробництва електроенергії було реалізовано з використанням відновлюваних джерел енергії, порівняно з 94% у 2022 році та середнім показником за п'ять років 93%.

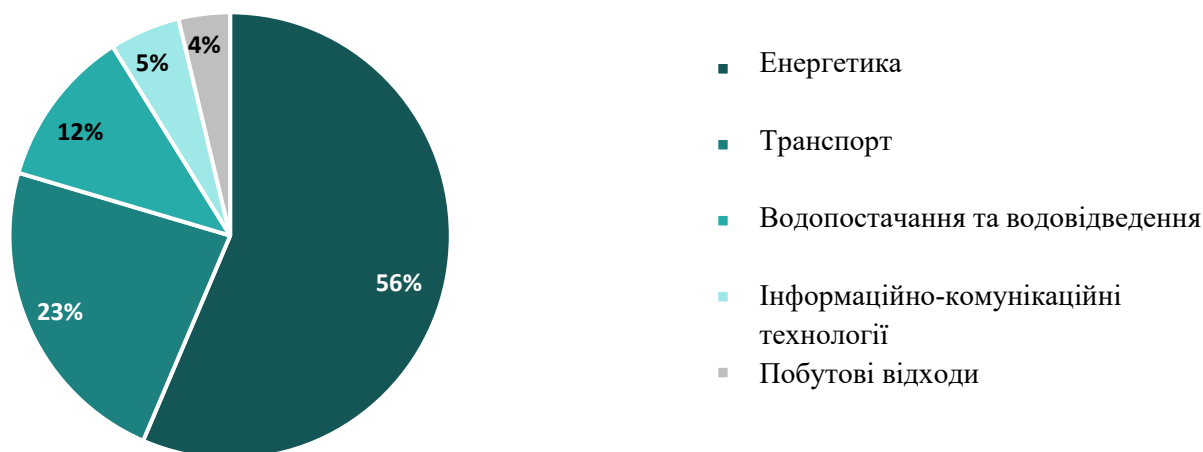


Рис. 2.11. Розподіл проектів за основними секторами (1990-2023)

Джерело: Побудовано автором за [120]

П'ятьма країнами з найвищими рівнями інвестицій у 2023 році (у відсотках від ВВП) були Кабо-Верде (7,4% ВВП, виділених на ДПП), Лаосська Народно-Демократична Республіка (6,2%) та Боснія і Герцеговина (2,0%). В абсолютному вираженні найбільші обсяги інвестицій у ДПП у 2023 році були зафіксовані Китаєм, Бразилією, Філіппінами, Індією та Перу. Разом ці п'ять країн залучили 66 мільярдів доларів США, що становить майже 77% усіх світових інвестицій у проекти ДПП.

Варто також зазначити, що найпоширенішими типами проектів, відповідно до способу їх реалізації, є такі:

- Будівництво, експлуатація та передача (BOT) – 2900 проектів (26% від загальної кількості);
- Будівництво, володіння та експлуатація (BOO) – 2400 проектів (22%);

• Будівництво, реконструкція, експлуатація та передача (BROT) – 2000 проектів (20%).

Щодо джерел фінансування проектів ДПП, приблизно 67% коштів у 2023 році надійшло з приватного сектору, 20% – з джерел розвитку та 13% – з державного бюджету. Порівняно з 2022 роком, частка приватних інвестицій зросла на 18 процентних пунктів (з 50% до 67%), тоді як державне фінансування зменшилося на 22 процентні пункти (з 35% до 13%).

Аналіз проектів державно-приватного партнерства в країнах Європейського Союзу базувався на даних, опублікованих на порталі Європейського експертного центру з питань ДПП (ЕРЕС) [121]. Цей центр пропонує публікації, аналітичні інструменти, ринкову статистику та ресурси для сприяння обміну досвідом та передовим практикам у реалізації проектів ДПП. База даних ЕРЕС охоплює операції, які досягли фінансової зрілості у 27 країнах ЄС, а також у Великій Британії, Туреччині та країнах Західних Балкан (Албанія, Боснія і Герцеговина, Північна Македонія, Косово, Чорногорія та Сербія). Як показано на рис. 2.12, між 1990 і 2020 роками проекти державної інфраструктури загальною вартістю майже 400 мільярдів євро було профінансовано через ДПП, що в середньому становило близько 13 мільярдів євро на рік. Загалом у 28 країнах ЄС було реалізовано понад 1900 проектів.

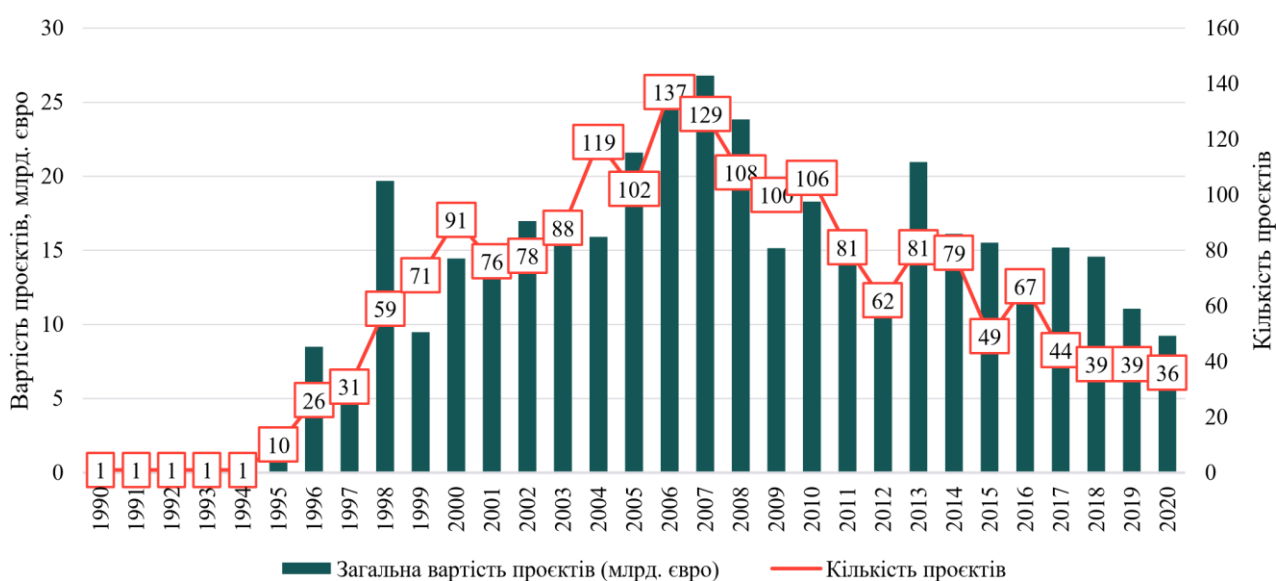


Рис. 2.12. Загальна вартість та кількість проектів ДПП в ЄС (1990-2020)

Джерело: Побудовано автором за [122]

Аналізуючи розподіл проектів за секторами (рис. 2.13), можна побачити, що найбільша частка припадає на освіту (24% від загальної кількості), транспорт (21%) та охорону здоров'я (також 21%).

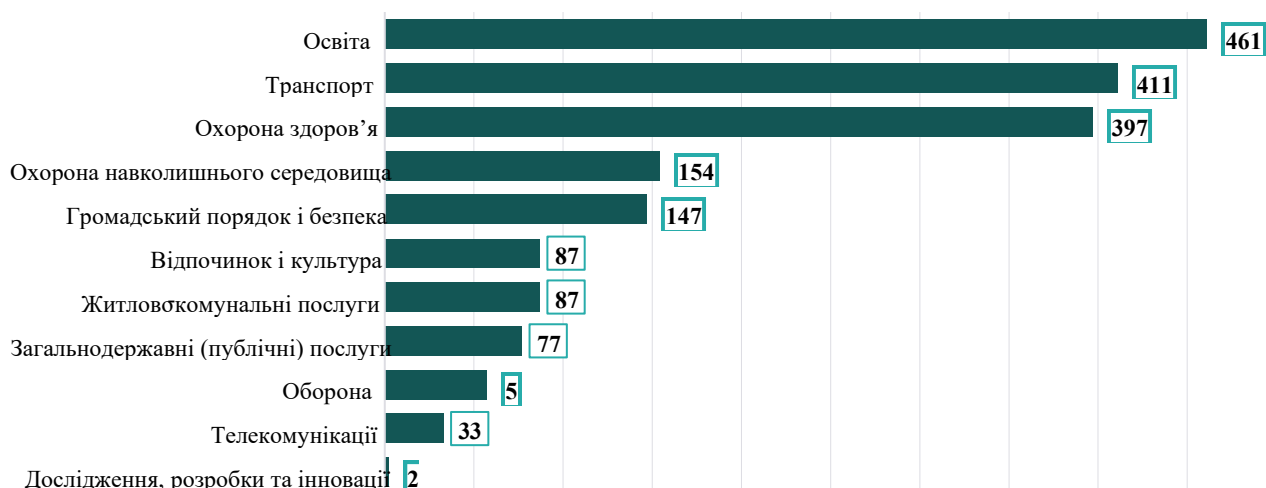


Рис. 2.13. Кількість проектів ДПП у країнах ЄС за секторами (1990–2020)

Джерело: Побудовано автором за [122]

У 2024 році ринок ДПП ЄС продемонстрував помірну активність: було завершено 39 транзакцій на загальний обсяг фінансування 11,47 мільярда євро. Незважаючи на незначне збільшення кількості реалізованих проектів (на 2,6% порівняно з 2023 роком, коли їх було 38), загальна ринкова вартість зменшилася на 17%. Греція стала провідною країною за обсягом фінансування, тоді як Бельгія реалізувала найбільшу кількість проектів. Найбільша частка фінансування була виділена на транспортний сектор, тоді як сектор освіти домінував за кількістю проектів. Важливо, що понад 61% укладених угод мали форму державно-приватних партнерств (ДПП), що демонструє постійну активну роль державного сектору у фінансуванні ключових інфраструктурних ініціатив. [123]

У 2024 році модель ДПП у країнах ЄС демонструє чітку тенденцію до диверсифікації, як географічно, так і секторально. Спостерігається поступовий зсув пріоритетів з традиційно домінуючих сфер – зокрема, транспорту та навколишнього середовища – до секторів із соціальною спрямованістю, таких

як освіта, житлово-комунальні послуги, дозвілля та культура. Якщо у 2022 році транспорт та охорона навколишнього середовища разом становили 58% проектів, які отримали фінансування, то їхня частка зменшилася до 23% у 2024 році. Водночас, у секторах освіти та культури майже вдвічі збільшилася кількість реалізованих проектів порівняно з попереднім роком, що відображає підвищений попит на ініціативи, які є менш капіталомісткими, але мають сильний соціальний вплив.

Також спостерігається збільшення частки менших проектів: 20 з 39 проектів, нагороджених у 2024 році, мали вартість менше 100 мільйонів євро, причому більшість з них були зосереджені у сферах культури, освіти, житлово-комунального господарства та державних послуг. Це свідчить про зниження бар'єрів для входу для країн, які раніше не демонстрували активної участі у впровадженні ДПП. Зокрема, Польща та Литва реалізували невеликі проекти у сферах культури, житлового будівництва та громадських послуг, тоді як Бельгія, відносно пасивна в останні роки, завершила дев'ять проектів, сім з яких стосувалися шкільної інфраструктури. Тим часом Греція, незважаючи на укладення лише однієї угоди, домінувала на ринку за вартістю завдяки масштабному тендеру на реконструкцію кільцевої дороги Афін (3,3 млрд євро). Італія, зі свого боку, відзначилася інноваційним підходом, запустивши проект національної стратегічної платформи даних вартістю 331 млн євро – перший проект такого роду в галузі цифрової інфраструктури в рамках державно-приватного партнерства (ДПП) [123].

В умовах зростання геополітичних загроз та необхідності зміцнення обороноздатності ЄС модель ДПП набуває дедалі більшого значення в секторі безпеки та оборони. Зіткнувшись з новими викликами, Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) посилює свою діяльність у цій сфері, зокрема, шляхом запуску Європейської стратегічної ініціативи безпеки (ESSI) та створення спеціального Управління безпеки та оборони у 2024 році. Завдяки оновленим підходам та новим правилам фінансування ЄІБ підтримує реалізацію проектів, спрямованих на зміцнення критичної інфраструктури, кібербезпеку, захист

кордонів та розвиток військових навчальних центрів, лікарень, складів та транспортної інфраструктури.

Серед основних переваг державно-приватного партнерства (ДПП) в оборонному секторі є ефективніша реалізація проектів, зниження тиску на національні бюджети, стимулювання інновацій приватного сектору та забезпечення сталого обслуговування інфраструктури. Модель ДПП особливо приваблива для менших держав-членів ЄС, які не мають сильної національної оборонної промисловості, оскільки дозволяє їм використовувати міжнародний досвід та фінансові ресурси. Крім того, завдяки механізму розподілу ризиків, властивому ДПП, держави можуть швидко впроваджувати необхідні інфраструктурні рішення, не втрачаючи контролю над своїми стратегічними функціями. З огляду на відсутність лімітів фінансування таких проектів у новому стратегічному плані ЄІБ на 2024-2027 роки, можна очікувати значного посилення ролі ДПП у реалізації оборонних ініціатив у Європі.

За даними Європейського центру експертизи з питань ДПП, між 2000 і 2023 роками в регіоні було реалізовано 44 проекти у сфері безпеки та оборони на загальну суму 18,9 млрд євро, з яких 4,6 млрд євро було виплачено безпосередньо державам-членам ЄС. Середня вартість проекту становила приблизно 429,5 млн євро. Хоча обсяг цих проектів зменшився протягом другого десятиліття (5,5 млрд євро між 2010 і 2023 роками порівняно з 13,4 млрд євро між 2000 і 2010 роками), поточний геополітичний контекст, і зокрема війна в Україні, сприяв відновленню інтересу до цього інструменту. Переважна більшість проектів реалізується за моделлю «проектування-будівництво-фінансування-обслуговування», що дозволяє державі зберегти контроль над стратегічною функцією, делегуючи відповідальність за будівництво, фінансування та обслуговування приватному партнеру в довгостроковій перспективі. Ці контракти часто стосуються розвитку інфраструктури: військових баз, навчальних центрів, готелів тощо.

Прикладами є будівництво нової бази для Данської військової розвідки в Копенгагені (вартість: 397 мільйонів євро, 30-річний контракт) та штаб-

квартири Центру кібербезпеки Великої Британії (GCHQ), обидва також побудовані як державно-приватне партнерство (ДПП).

Найактивнішими країнами, що використовують ДПП в оборонному секторі, є Велика Британія (інвестиції приблизно 5,4 мільярда євро), а також Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Литва та Нідерланди. Більшість проектів зосереджені в цих країнах і охоплюють широкий спектр сфер: від військової інфраструктури до технологічного обладнання (дронів, систем зв'язку, генераторів, військової техніки тощо). Незважаючи на значну участь комерційних кредитних установ, участь національних банків та страхових компаній у цих проектах залишається обмеженою. У таблиці 2.5 узагальнено досвід окремих країн з ДПП та висновки для України.

Таким чином, модель ДПП поступово стає важливим інструментом для забезпечення швидкого, ефективного та інноваційного розвитку оборонної інфраструктури в ЄС, що дозволяє мобілізувати додаткові ресурси та оптимізувати розподіл ризиків між державним та приватним секторами.

Таблиця 2.5

Досвід окремих країн з проектами ДПП та висновки для України

Країна	Приклади проектів ДПП	Ключові фактори, що сприяють впровадженню ДПП	Висновки для України
Туреччина	• Автомагістралі (Гебзе–Орхангазі–Ізмір, D-400) • Аеропорти (Новий аеропорт Стамбула: 23,4 млрд євро) • Мости та тунелі (Євразійський тунель: 1,25 млрд доларів США; • Третій Босфорський міст: 3 млрд доларів США;	1) Природні перешкоди та початково низька щільність дорожньої мережі зумовили необхідність швидкої модернізації. 2) Десятирічна державна інфраструктурна стратегія (інвестиції: 200 млрд доларів США). 3) Соціально прийнятні ставки	• В Україні механізми ДПП повинні використовуватися переважно для модернізації та розширення існуючої дорожньої мережі, а не виключно для створення нових маршрутів. • Необхідно розробити галузеве законодавство, яке регулюватиме концесії та захищатиме інтереси інвесторів через інтегровані механізми судового захисту та арбітражу. • Особливу увагу слід приділяти ціноутворенню: тарифи мають бути

	• Тунель Мармарай: 4,5 млрд доларів США)	плати за проїзд автомагістралями, що забезпечують значні переваги для населення. 4) Високий рівень захисту прав інвесторів	конкурентоспроможними, але достатніми для забезпечення окупності інвестицій. Це особливо актуально для туристичних коридорів (Крим, Карпати), де ДПП можуть створити мультиплікаційний ефект для регіональної економіки. • Для гарантування соціальної підтримки доцільно впроваджувати пільгові програми для вразливих груп населення
Іспанія	Високошвидкісні лінії AVE, стандартизація колій, інтеграція в TEN-T (інвестиції ЄС: 939,9 млн євро)	1) Відсутність високошвидкісних альтернатив (авіап перевезення, існуючі залізничні лінії) 2) Чітка нормативно-правова база та політична підтримка 3) Моделі концесій та співпраці між Renfe та приватними операторами. 4) Довгострокова регіональна стратегія	• Українські залізниці повинні наслідувати іспанський приклад у стандартизації та модернізації колій, запроваджуючи контракти ДПП з чіткими ключовими показниками ефективності (КРІ) та незалежними механізмами моніторингу. Водночас необхідна законодавча база, яка визначає зобов'язання концесіонера, критерії якості послуг та штрафи за невиконання вимог. Політична воля та міжінституційна співпраця мають лягти в основу національної стратегії розвитку високошвидкісної залізниці, враховуючи її інтеграцію в єдину європейську мережу
Велика Британія	• Проекти в галузі атомної енергетики (нові атомні електростанції, модернізація існуючих блоків) • Офшорні вітрові електростанції (механізми CFD)	1) Потреба в приватному капіталі для дорогих «зелених» проектів. 2) Стратегія декарбонізації енергетики. 3) Розроблені фінансові інструменти та	• В Україні можуть бути запроваджені інструменти, подібні до контрактів на різницю цін (CFD), для стимулювання інвестицій у відновлювану енергетику. • Це вимагає розробки довгострокової енергетичної стратегії з чітко визначеними цілями декарбонізації,

	• Інфраструктура відновлюваної енергетики	ринки управління ризиками	створення стабільної регуляторної бази та гарантій повернення інвестицій • Важливо залучати міжнародні фінансові установи через прозорі аукціонні процедури та державні гарантії, що зменшить ризики для приватних партнерів
Бразилія	• Лінія 4 метро Сан-Паулу • Шкільні комплекси (Баїя, Ріо-де-Жанейро) • Мережа лікарень (Сан-Паулу, Соуза Агіар) • Лікарня Субурбіо (32-річний контракт на ДПП)	1) Необхідність модернізації шкільної та медичної інфраструктури. 2) Мобілізація приватних ресурсів для покращення якості послуг. 3) Надання пріоритету соціально важливим проектам	• Для України бразильський досвід демонструє необхідність пов'язати ДПП з комплексними соціальними програмами. Законодавство повинно включати прозорі процедури вибору партнерів, суворі вимоги до звітності та механізми коригування контрактів без створення дисбалансу в ризиках. Модель ДПП повинна використовуватися для модернізації шкіл та лікарень, але підтримка вразливих громад повинна здійснюватися паралельно через цільові субсидії. • Термін дії контрактів має бути пов'язаний з періодом оцінки соціального впливу, щоб забезпечити сталість результатів
Нідерланди	Порт Роттердама (ECT Delta, APM Maasvlakte II, RWG, EMO, Vorak) Контейнерні, рідкі та насипні термінали	1) Фінансова структура ДПП. 2) Керівні принципи управління ризиками та оцінки звітів	• Україна має потенціал для застосування ДПП (державно-приватного партнерства) до портової інфраструктури, зокрема для модернізації портів Чорного моря та Дніпра. Важливо впровадити законодавчі стандарти ЄС щодо державних закупівель та концесій, встановити тести фінансової життєздатності для проектів та розробити методи аналізу витрат і вигод. Керівні

			органи повинні надати операторам чіткі керівні документи, що включають ключові показники ефективності (КРІ), та встановити незалежний нагляд. • Прозорі процедури концесій та рівний доступ до приватного капіталу стимулюватимуть інновації та підвищуватимуть конкурентоспроможність української портової інфраструктури на міжнародному ринку.
--	--	--	--

Джерело: Складене автором за [124]

Аналіз міжнародного досвіду ДПП (державно-приватного партнерства) свідчить про зростаючу важливість цього інструменту для розвитку інфраструктури в умовах обмежених бюджетних ресурсів. Дані Світового банку та Європейського центру експертизи з питань ДПП демонструють, що ДПП відіграють ключову роль у модернізації транспортної, енергетичної та соціальної інфраструктури, особливо в країнах з низьким та середнім рівнем доходу та в межах Європейського Союзу.

В останні роки спостерігається кілька важливих тенденцій:

- Географічна диверсифікація: Найбільш динамічне зростання інвестицій у 2023-2024 роках спостерігалось на Близькому Сході, у Північній Африці та Східній Азії, що відображає розширення ДПП за межі традиційно активних країн.

- Галузева трансформація: У ЄС відбувається зміщення акценту з традиційних, капіталомістких галузей (транспорт, екологія) на соціально важливі сфери – освіту, культуру, житло та державні послуги – що робить ДПП інструментом не лише для інфраструктури, а й для соціального розвитку.

- Зростаюча роль малих проектів: Зростаюча частка угод стосується проектів вартістю до 100 мільйонів євро, що сприяє участі найменш розвинених

країн та місцевих органів влади. • Активізація у сфері оборони та безпеки: Зіткнувшись із новими геополітичними загрозами (зокрема, війною в Україні), ДПП активно використовуються для розвитку стратегічної інфраструктури, кібербезпеки та військових об'єктів. Це особливо актуально для країн, які не мають розвиненої оборонної промисловості, але потребують швидкого зміцнення свого оборонного потенціалу.

- Еволюція фінансування: Приватний сектор відіграє дедалі важливішу роль у фінансуванні проектів, що відображає зростання довіри до механізмів ДПП та їхню привабливість для інвесторів.

Для України, яка переживає післявоєнну відбудову, ДПП можуть стати ключовим інструментом мобілізації приватного капіталу та інноваційних технологій. Однак їх ефективна реалізація вимагає розробки довгострокових стратегій у пріоритетних секторах (транспорт, енергетика, соціальна інфраструктура), створення передбачуваної та прозорої регуляторної бази, а також створення інституцій для моніторингу та оцінки проектів. Необхідно запровадити конкурентні процедури відбору партнерів з правом оскарження державних рішень, покращити захист інтересів інвесторів через судову та арбітражну систему, а також зміцнити можливості управління ризиками державних клієнтів.

Висновки до розділу 2.

Було проведено комплексний аналіз потенційних та існуючих перешкод для розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) в Україні в контексті її післявоєнної відбудови. Це дослідження базується на оцінці фактичних збитків, фінансових потреб, поточних інвестиційних потоків, міжнародного досвіду ДПП та національної практики реалізації аналогічних проектів.

На основі синтезу результатів оцінки збитків, проведеної в рамках дослідження RDNA4, а також даних інших установ, було визначено, що загальні фінансові потреби для відновлення інфраструктури України

перевищують 500 мільярдів доларів США. Найбільші інвестиції потрібні в житло, транспорт, енергетику, торгівлю та промисловість, що підкреслює масштаб проблем та необхідність залучення приватного капіталу, що є ключовим елементом стратегії відбудови. З огляду на обмежені бюджетні ресурси держави, державно-приватне партнерство (ДПП) видається одним з небагатьох інструментів, здатних фінансувати проекти критичної інфраструктури на основі розподілу ризиків та довгострокового партнерства. Оцінка поточної привабливості інвестицій показала, що Україна вживає послідовних кроків для побудови інституційної системи управління державними інвестиціями, включаючи реформування існуючої системи управління державними інвестиціями та запровадження єдиного проектного циклу. Однак ефективність цих механізмів залишається обмеженою слабкою інституційною спроможністю, фрагментованою регуляторною базою, нечіткими процедурами та відсутністю скоординованої довгострокової політики впровадження ДПП на всіх рівнях влади.

Проаналізований міжнародний досвід продемонстрував, що ДПП можуть бути успішно застосовані до широкого кола проектів – від будівництва доріг до модернізації систем охорони здоров'я та енергетики – за умови прозорого регуляторного середовища, передбачуваних правил гри та політичної стабільності. Головний висновок цього аналізу полягає в тому, що структурні характеристики українського інституційного середовища вимагають адаптації міжнародних моделей до національного контексту з акцентом на посилення бюджетної підзвітності, управління ризиками та прозорості у реалізації проектів.

РОЗДІЛ 3

ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: СТРУКТУРА, ВАРТІСТЬ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ

3.1. Джерела та інструменти фінансування державно-приватного партнерства в контексті України

Ефективне функціонування та розвиток конкурентоспроможної національної економіки неможливі без реалізації проєктів, що сприяють сталому економічному зростанню та покращенню добробуту громадян. В умовах економічної кризи, російської військової агресії, хронічного дефіциту бюджету, великої неформальної економіки та неефективного державного управління успіх цих проєктів значною мірою залежить від конструктивної співпраці між державними органами та бізнесом.

Фінансування державно-приватних партнерств (ДПП) є важливим для їхнього успіху, особливо в періоди обмежених державних ресурсів та високої невизначеності на фінансових ринках. Тому важливо розуміти природу та структуру фінансових потоків, що лежать в основі різних моделей ДПП, а також визначити джерела та механізми фінансування цих проєктів в Україні.

Для визначення необхідних джерел та інструментів фінансування ДПП необхідно спочатку дослідити потенційні структури доходів та механізми покриття витрат приватного партнера. На міжнародному рівні розрізняють три моделі: модель «користувач платить», модель «держава платить» та змішану модель. Отже, всі проєкти ДПП можна класифікувати на три категорії відповідно до структури доходів приватного партнера.

1) Проєкти, здатні генерувати дохід самостійно за рахунок платежів користувачів (модель «користувач платить») (рис. 3.1).

У цій моделі приватний партнер отримує дохід, стягуючи з кінцевих користувачів плату за надані послуги у формі тарифів, зборів або транспортних платежів. У такій структурі приватний партнер та його кредитори несуть весь

ризик попиту, тобто ризик того, що фактична кількість користувачів або обсяг використання інфраструктури будуть меншими за прогнозовані.

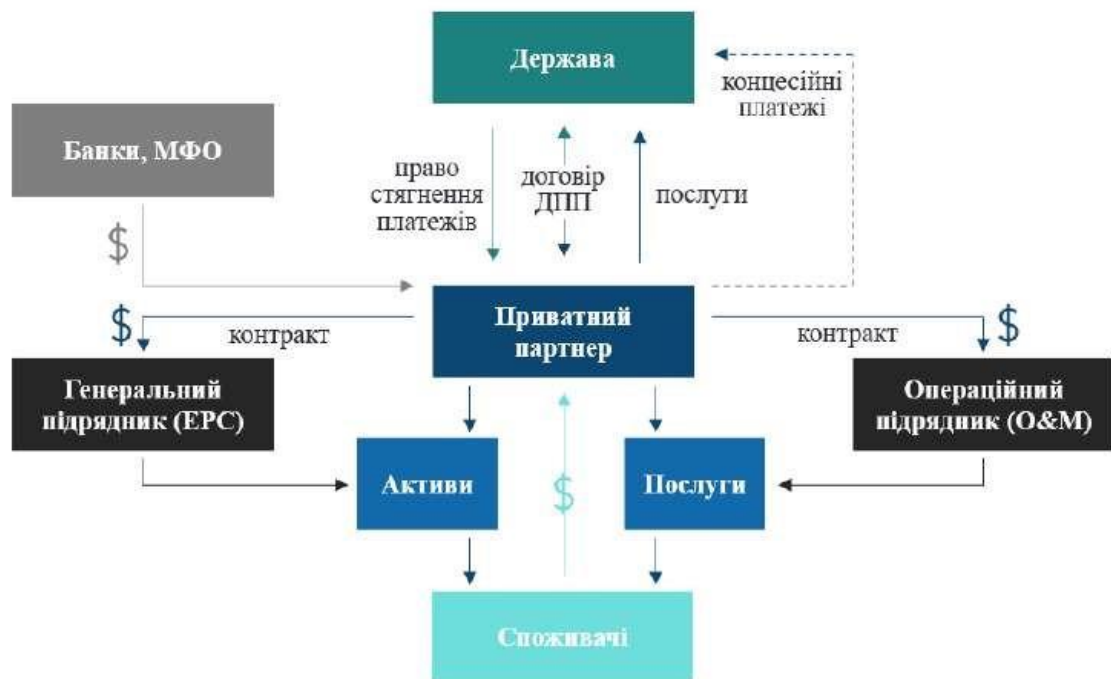


Рис. 3.1. Модель «споживач платить» для проектів ДПП

Джерело: Складено автором

Таким чином, зменшення попиту безпосередньо призводить до зменшення доходів приватного партнера. Водночас ці проекти є привабливими для держави через їх майже нейтральний вплив на бюджет, а також потенціал для поступок, коли доходи значно перевищують витрати приватного партнера.

Шляхом перенесення граничних витрат на користувачів інфраструктури створюються ефективні стимули, які перешкоджають надмірному використанню ресурсів та зменшують негативні зовнішні ефекти (наприклад, затори на платних автомагістралях). Роль держави в таких проектах обмежується визначенням умов проекту, наглядом за початковими етапами планування, наданням погоджень, оголошенням тендерів на участь у концесії та наданням процедурної допомоги шляхом видачі дозволів [129].

У цьому випадку основний фінансовий тягар лягає на приватного партнера, оскільки він забезпечує всі початкові інвестиції та несе ризик недостатнього попиту.

2) Проекти найчастіше стосуються соціальної інфраструктури (лікарні, школи, в'язниці), а також економічної інфраструктури без прямого ціноутворення (безплатні дороги), де державні платежі є єдиним джерелом доходу приватного партнера (модель «уряд платить») (рис. 3.2).

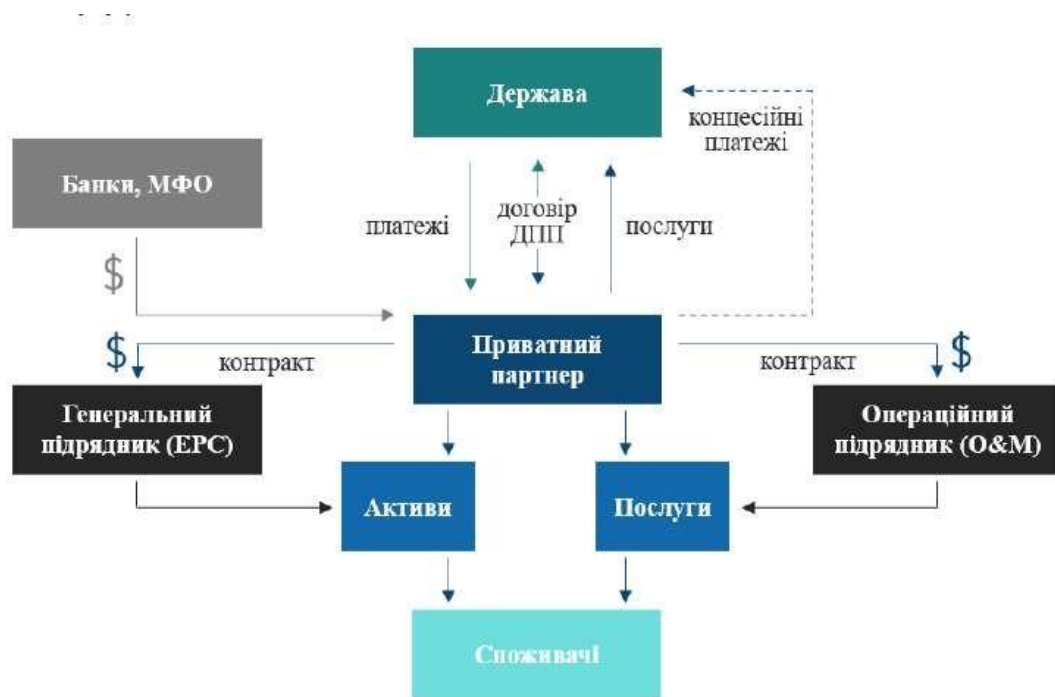


Рис. 3.2. Модель «державо-платник» для проектів ДПП

Джерело: Складено автором

У цій моделі приватний партнер отримує регулярні платежі від державного клієнта за умови, що інфраструктура або послуга надаються відповідно до показників якості, визначених у договорі. Оплата здійснюється урядом у формі плати за доступ або компенсації за надані послуги. У цьому випадку фактичний рівень використання інфраструктури не впливає на розмір платежів. Отже, ризик попиту залишається за урядом, а загальний дохід приватного партнера залишається незмінним, навіть якщо використання знижується. Ця модель створює довгострокові фінансові ризики та бюджетні

зобов'язання для уряду. Тому вона вимагає фінансування, при цьому держава зобов'язується виділити відповідні бюджетні витрати на відшкодування інвестицій.

3) Проекти, де надходження від плати за користування є недостатніми та необхідне фінансування від державного партнера (змішана модель).

Ця проектна модель використовується для інфраструктури з еластичним попитом, де незначне підвищення тарифів призводить до зменшення загальних доходів. У цих випадках уряд може надавати пряму фінансову підтримку у вигляді субсидій під час будівництва, регулярних платежів за доступність послуг протягом експлуатаційної фази або співфінансування. Уряд також може добровільно зменшити тарифне навантаження з політичних або соціальних причин та компенсувати дефіцит бюджетними асигнуваннями. [130,131] У цій моделі фінансування має надходити як від приватного партнера, так і від уряду, а ефективна реалізація таких проектів вимагає гнучких, змішаних механізмів мобілізації ресурсів. У табл. 3.1 представлено основні моделі генерування доходів у проектах ДПП.

Таблиця 3.1

Основні моделі генерування доходів у проектах ДПП: приклади, ризики та сфери застосування

	Оплата користувачем	Оплата державою	Змішана модель
Приклади	• Плата за проїзд • Збори портових або аеропортових компаній з обслуговування • Продаж електроенергії на ринках або через прямі договори • Надання послуг за фіксованими пакетами NHS (Національної служби охорони здоров'я) відповідно до загальних умов	• Школи побудовані та утримуються приватним партнером, але фінансуються з державного бюджету • Лікарні • В'язниці • Дороги без прямих зборів	• Приватний оператор громадського транспорту (автобуси, трамваї), який збирає дохід від пасажирів та муніципальні субсидії • Метро в країнах, де транспорт частково субсидується

Ризик, пов'язаний з попитом	На приватному партнеріві	На державі	Спільний між державою та приватним партнером
Форма участі держави (фінансова підтримка)	Мінімальна або відсутня	Повна оплата за контрактом	Субсидії, гранти на будівництво, платежі за доступність, гарантії доходів
Характеристики фінансування	Приваблює комерційних кредиторів та інвесторів, значна роль проектного фінансування	Стабільний грошовий потік від уряду, максимальна привабливість для банків, мінімальний ризик	Поєднання приватного боргу та власного капіталу з державною підтримкою (субсидії, гарантії), що зменшує вартість запозичень для інвесторів

Джерело: Складене автором

За даними Світового банку, серед приблизно 8000 проектів державної інфраструктури, реалізованих між 1999 і 2023 роками, залежно від основного джерела доходів, близько 54% використовували модель «держава платить», 34% - модель «користувач платить» та 12% - змішану модель фінансування.

Виходячи з наведених вище моделей генерування доходів, видно, що на всіх етапах реалізації проектів ДПП фінансування потребує як приватних, так і державних суб'єктів. Відповідно до статті 8 Закону України про Про публічно-приватне партнерство, проекти ДПП можуть фінансуватися з таких джерел:

- фінансові ресурси приватного партнера;
- позикові кошти, отримані у встановлених процедурах;
- кошти з державного та місцевих бюджетів;
- інші джерела, не заборонені законом. [55]

Отже, фінансування може здійснюватися як за рахунок власного капіталу, так і за рахунок боргових коштів. Для визначення оптимальної комбінації слід представити їх основні характеристики, переваги та потенційні недоліки (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Порівняння власного та боргового фінансування

Критерії	Власний капітал	Позиковий капітал
Спосіб фінансування	Випуск акцій, внесок коштів/активів до акціонерного капіталу	Зобов'язання позичальника щодо тимчасового користування з періодичними платежами (відсотки)
Погашення	Без погашення	Юридичне зобов'язання погасити основну суму боргу, часто з періодичними платежами відсотків
Контроль та власність	Акціонери не мають прямих прав на активи компанії, але мають право голосу та можуть впливати на управлінські рішення	Кредитори не мають права власності чи права голосу, але мають законні права на активи компанії та отримують періодичні платежі відсотків
Вартість капіталу	Альтернативні витрати, пов'язані з невикористанням капіталу в інших місцях	Вартість боргу включає відсотки та будь-які додаткові збори
Ризик	Інвестори несуть ризик переривання бізнесу та потенційних збитків	Борг створює фіксоване фінансове зобов'язання, а несплата може призвести до юридичних наслідків, включаючи банкрутство
Гнучкість	Фінансування за рахунок акцій часто є одноразовою операцією через свою юридичну та процедурну складність	Зазвичай фінансування здійснюється в різних обсягах від різних позичальників з відносною легкістю
Дата погашення	На відміну від власного капіталу, борг не має дати погашення	Борг має фіксовану дату, після якої основна сума має бути повністю погашена
Податкові наслідки	Акціонерний капітал не генерує відсоткових платежів і тому не пропонує податкових переваг	Сплата відсотків за боргом зменшує загальне податкове навантаження компанії

Джерело: Складене автором

Акціонерний капітал включає внески інвесторів, акціонерів або учасників проекту, які бажають отримати прибуток, пов'язаний з успіхом інвестицій. До них можуть належати приватні компанії, інфраструктурні або пенсійні фонди, або страхові компанії. Акціонерний капітал зазвичай становить від 10% до 30% від загального фінансування, а решта покривається борговими інструментами.

Джерела боргового фінансування включають банківські позики, інфраструктурні або проектні облігації, субординовані позики та інші форми облігацій. Переваги та недоліки акціонерного та боргового фінансування представлені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Переваги та недоліки акціонерного та боргового фінансування

Фінансування за рахунок власного капіталу	Фінансування за рахунок боргового капіталу
Переваги	
• Загалом, обсяг залученого капіталу більший, ніж при борговому фінансуванні • Іноді на позикові кошти можуть застосовуватися обмеження (наприклад, ковенанти); для власного капіталу ці обмеження, як правило, відсутні; • Боргове навантаження (зобов'язання) не збільшується	• Вплив на грошовий потік легко визначити; • Збереження структури власності та контролю; • Ефект «податкового щита»; • Платежі за обслуговування визначені заздалегідь та заплановані
Недоліки	
• Зміна структури власності та перерозподіл контролю; • Юридична та процедурна складність залучення цього капіталу; • Участь нових власників у розподілі прибутку	• Зобов'язання своєчасно сплачувати відсотки; • Ризик втрати забезпечення (для забезпеченого боргу); • Вартість кредиту може бути високою, особливо для стартапів, венчурних фірм тощо; • Періодичний вплив на прибутковість компанії через виплату відсотків та комісій

Джерело: Складене автором

Дослідження джерел та інструментів фінансування проектів державно-приватного партнерства засвідчує, що ефективність ДПП значною мірою визначається здатністю держави та приватного сектора формувати збалансовану модель фінансування, яка забезпечує сталий грошовий потік, оптимальний розподіл ризиків і передбачуваність бюджетних зобов'язань. Визначені міжнародною практикою моделі генерування доходів – користувач платить», «держава платить» та змішана – дозволяють сформувати прозору

структуру фінансових потоків та адаптувати механізм реалізації проекту до особливостей конкретної інфраструктурної сфери.

Аналіз показав, що моделі фінансування істотно відрізняються за рівнем залучення бюджетних ресурсів, розподілом ризиків попиту та можливостями мобілізації приватного капіталу. Модель «користувач платить» мінімізує фіскальне навантаження на державу, однак передбачає повне перенесення ризику попиту на приватного партнера. Модель «держава платить», навпаки, створює стабільний грошовий потік для приватного сектора, але водночас формує довгострокові бюджетні зобов'язання для держави. Змішана модель поєднує риси двох попередніх та застосовується у випадках, коли тарифні надходження недостатні для покриття інвестицій та операційних витрат, а інтереси держави вимагають підтримки проекту через субсидії, гранти або співфінансування.

У контексті України вибір моделі фінансування визначається особливостями інфраструктурного сектора, наявністю бюджетних ресурсів, станом фінансового ринку та інвестиційними ризиками, значну роль серед яких відіграють воєнні чинники, макроекономічна нестабільність і обмежений доступ до довгострокового капіталу. Законодавство України передбачає багатоканальне фінансування ДПП, що включає власні кошти приватного партнера, позиковий капітал, бюджетні ресурси та інші дозволені джерела, що узгоджується з міжнародною практикою.

Порівняння акціонерного та боргового фінансування виявило, що оптимальна структура капіталу має формуватися з урахуванням обсягів ризиків, вимог кредиторів, вартості ресурсів та очікуваної прибутковості проекту. Власний капітал забезпечує більшу гнучкість управління та зменшує боргове навантаження, але пов'язаний зі зміною структури власності та розподілом контролю. Боргове фінансування дає змогу зберегти контроль над проектом і зменшити податкове навантаження завдяки ефекту «податкового щита», проте створює фіксовані фінансові зобов'язання та підвищує ризики ліквідності.

Загалом, ефективне фінансування ДПП в Україні має ґрунтуватися на поєднанні акціонерного та боргового капіталу, застосуванні гнучких механізмів державної підтримки, а також на чіткій класифікації проектів відповідно до моделі генерування доходів. Це дозволяє збалансувати інтереси держави та приватних інвесторів, знизити інвестиційні ризики та забезпечити сталу реалізацію інфраструктурних проектів у довгостроковій перспективі.

3.2. Моделі фінансування проектів державно-приватного партнерства в Україні

У контексті фінансового структурування проектів ДПП вибір джерел фінансування нерозривно пов'язаний з механізмами залучення та інтеграції цих ресурсів у фінансову структуру проекту. Кожен механізм генерує певну модель грошових потоків між учасниками та визначає розподіл ризиків, джерела повернення інвестицій, вартість капіталу та фінансову привабливість проекту для кредиторів та інвесторів.

Серед можливих методів фінансування ми виділяємо: самофінансування, боргове фінансування, корпоративне фінансування, лізинг, державне фінансування та проектне фінансування. Найпоширенішими інструментами є державне фінансування, корпоративне фінансування та проектне фінансування.

Самофінансування передбачає, що промоутер проекту не вдаватиметься до запозичень або випуску нових акцій, а інвестуватиме лише власні кошти з внутрішніх джерел. Ці джерела можуть включати статутний капітал, чистий прибуток, амортизацію тощо. Самофінансування є одним з найпростіших та найпоширеніших методів серед українського бізнесу. За даними Державної служби статистики України, у 2024 році 71% капітальних інвестицій було здійснено за рахунок власного капіталу. На рис. 3.3 [135] показано більш детальну структуру джерел інвестування.

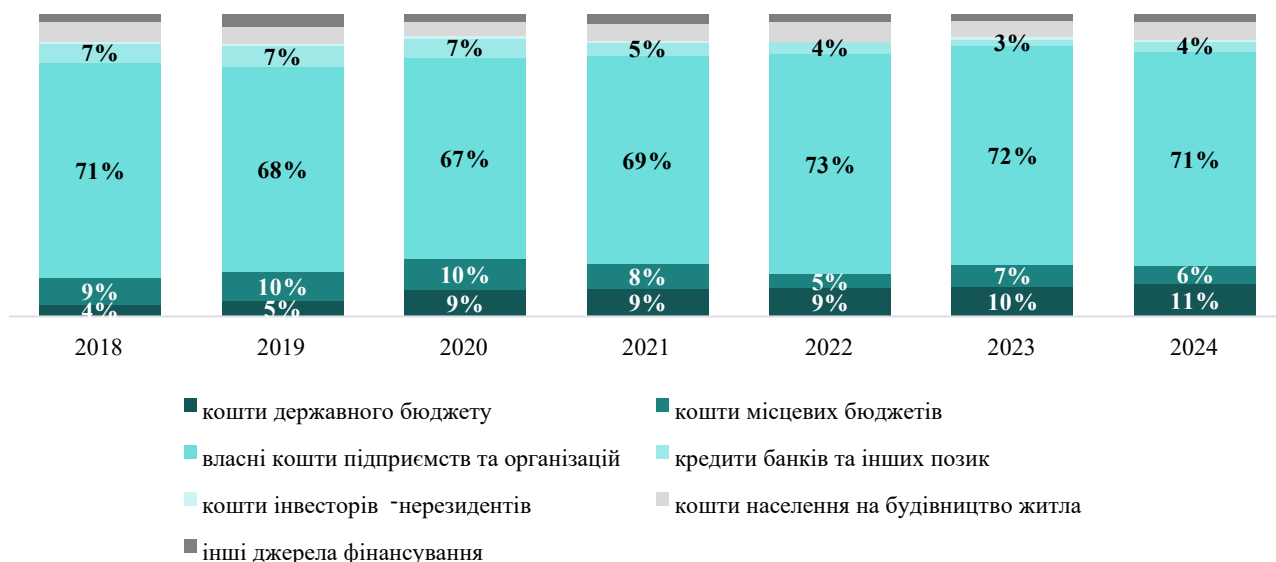


Рис. 3.3. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування в Україні (%)

Джерело: Розроблено автором за [135]

Однак, незважаючи на поширеність самофінансування серед українських компаній, цей метод не є оптимальним для проектів ДПП, оскільки:

1) Акціонерне фінансування є дорогим, враховуючи вартість акціонерного капіталу та рівень ризику, який приватний партнер, ймовірно, візьме на себе;

2) У більшості випадків проекти ДПП вимагають значних інвестицій, що значно перевищують наявні кошти українських компаній;

3) Довгостроковий характер проектів ДПП з їх значними початковими інвестиціями та тривалими термінами окупності не є привабливим для українських підприємців, які в сучасних умовах віддають перевагу коротшим часовим горизонтам.

Державне фінансування може мати кілька форм, залежно від наявності бюджетних коштів та цілей їх розподілу. Використання державного бюджету як основного джерела фінансування є одним з найбільш традиційних методів. Структура механізмів державного фінансування проектів ДПП показана на рис. 3.4.



Рис. 3.4. Схема державного фінансування проектів ДПП

Джерело: Складено автором

Серед різних форм державної підтримки можна виділити:

1) Пряма підтримка (гранти, допомога, інвестиції та позики до статутного капіталу, надання основних засобів та землі). Держава може надавати позики за рахунок позикових коштів, що є більш вигідним, оскільки органи державної влади, як найнадійніші позичальники, як правило, мають доступ до менш витратних кредитних ресурсів. Однак обсяг цих ресурсів обмежений параметрами річного бюджету та бюджетного кодексу, а також одночасною реалізацією численних проектів, що потребують цих коштів. Гранти доцільні, коли обсяг фінансування проекту державно-приватного партнерства (ДПП) перевищує кредитні можливості країни, або коли неможливо отримати кредитні кошти за ринковими ставками.

2) Непряма підтримка (держава може надавати гарантії за позиками, гарантії відшкодування збитків, страхування та умовні позики). Державні гарантії можуть значно знизити вартість боргового фінансування, вартість капіталу та полегшити доступ до фінансування в країнах, що використовують місцеву валюту. Держава може надавати гарантії за позиками, гарантії доходів,

гарантії обмінного курсу та гарантії своєчасного виконання договорів. 3) Фіскальна підтримка (звільнення від оподаткування підприємств, зниження податків, прискорена амортизація тощо).

За даними Світового банку, з приблизно 8000 проектів державної інфраструктури, завершених між 1999 і 2023 роками, 14% отримали пряму державну допомогу, а 11% – непряму державну допомогу. Детальні приклади прямої та непрямой державної підтримки наведено на рис. 3.5. [133]

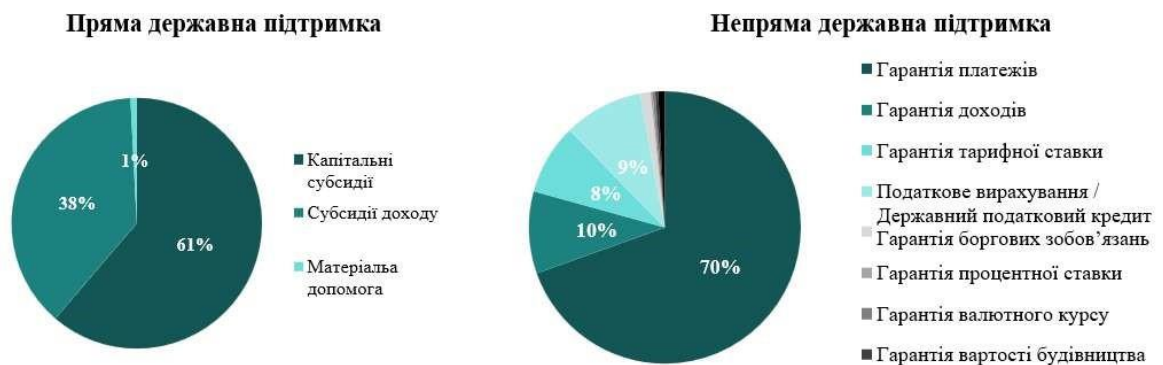


Рис. 3.5. Пряма та непряма державна підтримка проектів державної інфраструктури в усьому світі, 1999–2023 рр.

Джерело: Розроблено автором за [133]

Корпоративне фінансування спирається на незалежну мобілізацію фінансових ресурсів компанією-приватним партнером. Ця компанія використовує свою кредитну історію та активи для отримання позик для подальшого інвестування в проект. За такого методу приватний партнер стикається з обмеженим інвестиційним потенціалом інфраструктурних послуг та державних підприємств, а також з волатильністю зовнішніх ринків. Висока вартість позик та низька віддача від потенційних інвестицій можуть призвести до значного зростання вартості державних послуг або зниження їх якості. Тим не менш, цей механізм залишається застосовним, коли бюджетні можливості держави обмежені.



Рис. 3.6. Схема фінансування проектів ДПП компаніями

Джерело: Складено автором

Аналіз статистичних даних щодо наданих кредитів нефінансовим корпораціям у розрізі строків погашення (2005–2024 рр.) свідчить про низку тенденцій, які мають прямий вплив на спроможність приватних партнерів фінансувати свою участь у проєктах ДПП за рахунок боргового капіталу.

По-перше, переважна частка кредитів традиційно припадає на короткострокові позики (до 1 року). У 2023 році на такі кредити припадало понад 52 % від загальної суми (387 млрд грн із 735 млрд грн), у 2024 році – близько 50 % (391 млрд грн із 782 млрд грн). Це вказує на те, що банківський сектор продовжує орієнтуватися переважно на кредитування оборотного капіталу та операційної діяльності, а не інвестиційних довгострокових проєктів.

По-друге, обсяг кредитів із терміном понад 5 років залишається незначним. Протягом 2022-2024 років цей сегмент коливався в межах 104-113 млрд грн, що становить лише близько 13-14 % загального обсягу. Така структура свідчить про обмежену спроможність банків забезпечувати довгострокове фінансування проєктів, що є типовою потребою у реалізації більшості ініціатив ДПП.

По-третє, у поєднанні з високими середніми процентними ставками за короткостроковими кредитами, які, починаючи з 2022 року, перевищують ставки за довгостроковими (інверсія кривої дохідності), ситуація свідчить про фактичну нестачу "довгих грошей" на внутрішньому фінансовому ринку. Це значною мірою знижує доступність кредитного фінансування для приватних учасників ДПП, які зазвичай не мають можливості залучити кошти з альтернативних джерел у великих обсягах.

По-четверте, порівняння вартості кредитного фінансування з очікуваною нормою прибутковості інфраструктурних проектів ДПП виявляє потенційну економічну непридатність такого механізму фінансування. Середні процентні ставки за кредитами в національній валюті, які у 2023 році досягли від 15,6% до 17,6% залежно від терміну, перевищують або наближаються до середньої очікуваної внутрішньої норми прибутковості (IRR) для приватних інвесторів у ДПП, яка, за даними міжнародних досліджень, переважно становить від 10% до 15% [137, 138]. Такий дисбаланс між вартістю капіталу та очікуваною прибутковістю створює негативну інвестиційну маржу, що може зробити участь комерційного приватного сектору в проектах неможливою без додаткової державної підтримки або доступу до менш витратних альтернативних джерел фінансування.

Проектне фінансування є ключовим фінансовим механізмом для реалізації інфраструктурних проектів у рамках державно-приватного партнерства (ДПП). Воно передбачає фінансування конкретного проекту через спеціалізовану юридичну особу: спеціальну цільову компанію (СПЦ), яка є єдиним позичальником та виконавцем проекту. Кредити, надані за цією моделлю, підлягають обмеженому або безвідкличному регресу; іншими словами, кредитори не можуть вимагати повернення коштів від засновників СПЦ у разі дефолту, а кредит погашається виключно за рахунок майбутніх доходів, отриманих від впровадженої інфраструктури.

Фінансування базується на комбінації власного капіталу та боргового капіталу. Як правило, власний капітал становить від 10% до 30%, а решта

складається з довгострокових кредитів, наданих консорціумом банків або міжнародних фінансових установ. Кредит не відображається на балансах засновників, а безпосередньо на рахунках СПЦ, які ведуть окремий облік її активів та зобов'язань. Обслуговування боргу покривається грошовим потоком, що генерується в результаті діяльності проекту (наприклад, плата за користування або державні платежі за доступ до послуги).

Під час надання фінансування кредитори оцінюють комерційну життєздатність самого проекту, а не фінансовий стан його ініціаторів. Це допомагає залучати капітал до інноваційних або капіталомістких ініціатив, які в іншому випадку залишилися б на стадії проекту.

Ключові характеристики та переваги

Проектне фінансування має кілька характеристик, що відрізняють його від традиційного корпоративного фінансування:

- точне таргетування: фінансування виділяється виключно на конкретний проект через юридично незалежну структуру;
- високий леверидж: співвідношення боргу до власного капіталу може досягати від 70% до 90%, що мінімізує початкові інвестиції, необхідні від інвесторів;
- погашення боргу через грошовий потік проекту: майбутні доходи та активи проектної компанії (SPV) служать забезпеченням для кредиторів, а не зобов'язаннями забудовників;
- розподіл ризиків між усіма учасниками проекту: держава, інвестори, кредитори та будівельні компанії розподіляють ризики відповідно до принципу ефективного управління. Переваги проектного фінансування включають підвищену прозорість управління, стимул до ефективної реалізації проекту всіма зацікавленими сторонами та потенційно нижчу вартість капіталу завдяки конкуренції між джерелами фінансування та оптимізації структури фінансування.

- погашення боргу через грошовий потік проекту: майбутні доходи та активи проектної компанії (SPV) слугують забезпеченням для кредиторів, а не зобов'язаннями забудовників;

- розподіл ризиків між усіма учасниками проекту: держава, інвестори, кредитори та будівельні компанії розподіляють ризики відповідно до принципу ефективного управління. Переваги проектного фінансування включають підвищену прозорість управління, стимул до ефективної реалізації проекту всіма зацікавленими сторонами та потенційно нижчу вартість капіталу завдяки конкуренції між джерелами фінансування та оптимізації структури фінансування.

Незважаючи на значний потенціал, на сучасному етапі розвитку українського фінансового ринку застосування моделі проектного фінансування залишається обмеженим. Основні перешкоди такі:

- 1) Висока вартість позикового капіталу, що перевищує очікувану прибутковість більшості інфраструктурних проектів (у 2023 році середня процентна ставка за 5-річними кредитами перевищувала 15%, тоді як середня внутрішня норма прибутковості (IRR) для ДПП становила від 10% до 15%);

- 2) Обмежений доступ до довгострокового фінансування, необхідного для реалізації капіталомістких проектів, через короткострокову орієнтацію банківського сектору;

- 3) Обмежений досвід у впровадженні складних структур фінансування та відсутність відповідного інституційного потенціалу на рівні державних органів та приватних суб'єктів;

- 4) Правова та регуляторна невизначеність, зокрема щодо захисту прав інвесторів, механізмів безпеки платежів та управління ризиками. Водночас, існування базової нормативно-правової бази (Закон України Про публічно-приватне партнерств, Бюджетний кодекс України та методологія Міністерства фінансів щодо забезпечення фінансової безпеки інвестицій), мобілізація підтримки міжнародних донорів та розвиток професійного середовища

створюють передумови для поступового впровадження проектного фінансування як ефективного інструменту реалізації ДПП в Україні.

Таким чином, різноманітність існуючих джерел фінансування проектів ДПП дозволяє адаптувати фінансову архітектуру до конкретних потреб та умов реалізації. Однак в українському контексті важливо оцінити не лише вартість капіталу, але й доступність кожного інструменту, враховуючи рівень ризику, інституційний потенціал, регуляторні обмеження та макроекономічну нестабільність. Розумне поєднання кількох джерел, враховуючи їхню взаємодію, може забезпечити фінансову життєздатність проектів в умовах нестабільного економічного відновлення.

3.3. Стратегії зниження вартості капіталу та вдосконалення фінансових механізмів

Поточні умови для реалізації державно-приватних партнерств (ДПП) в Україні характеризуються значними структурними, регуляторними та макрофінансовими викликами, які безпосередньо впливають на доступність та вартість фінансування проектів. Аналіз теоретичних підходів та емпіричних даних підтвердив, що вартість капіталу в проектах ДПП визначається кількома макроекономічними факторами: висока інфляція та негативне зростання ВВП сприяють збільшенню витрат на фінансування.

Водночас, зберігаються інші перешкоди, такі як високе сприйняття ризику, нерозвинений фінансовий ринок, податкові обмеження, інституційна фрагментація, складна регуляторна база та недовіра громадськості до механізмів ДПП. Усі ці фактори мають мультиплікативний ефект на середньозважену вартість капіталу (WACC), тим самим знижуючи привабливість інвестицій в інфраструктурні проекти. Тому стратегія розвитку ДПП повинна не лише стимулювати фінансові потоки, але й впроваджувати

системні заходи для зниження вартості капіталу та створення стабільного інституційного середовища.

По-перше, триваюча війна та політична нестабільність породжують надзвичайно високу премію за ризик. Згідно з розрахунками Дамодарана, премія за ризик в Україні досягла 17,55%, що посилює ризик війни та значно збільшує вартість капіталу навіть для економічно вигідних проектів. Інвестори враховують цю премію в очікуваній нормі прибутковості, що часто робить реалізацію ДПП фінансово недоцільною.

Ще одним суттєвим обмеженням є нерозвиненість внутрішніх фондових та облігаційних ринків. Україні бракує розвиненої екосистеми фінансових посередників, здатних акумулювати довгострокові інвестиційні ресурси. Банки уникають фінансування проектів через високу регуляторну невизначеність, валютні ризики та відсутність належного забезпечення. Як наслідок, внутрішній капітал є дорогим, а іноземний – обмеженим, що об'єктивно збільшує вартість капіталу для всіх учасників.

Слабкість інституцій є не менш суттєвою перешкодою. В Україні існує державне агентство – «Агентство підтримки державно-приватного партнерства», яке за бюджетною програмою КПКВК 1201580 відповідає за визначення та підтримку проектів ДПП, надання консультаційних послуг, підготовку тендерної документації та проведення техніко-економічних обґрунтувань. Однак, Агентство не має статусу повноцінного фонду попередньої підготовки проектів та не забезпечує централізованого фінансування передінвестиційної фази. Відсутність такого механізму перешкоджає якісній підготовці багатьох ініціатив, знижує їхню привабливість для банків, а отже, збільшує премію за ризик.

Крім того, надмірна бюрократія, регуляторні невідповідності та низька передбачуваність державної політики призводять до вищих транзакційних витрат, юридичних спорів та затримок у впровадженні. Це створює додаткові нефінансові ризики, які інвестори враховують у своїх розрахунках через зростання вартості капіталу.

Для пом'якшення цих проблем доцільно створити незалежний Фонд підготовки до ДПП для фінансування технічної та економічної експертизи, юридичної допомоги та консультаційних послуг органам влади. Ця модель довела свою ефективність у Великій Британії, Португалії та Чилі, де початкові витрати компенсуються або подальшою участю інвесторів, або через централізований бюджетний механізм.

Розвиток внутрішнього ринку капіталу також відіграє вирішальну роль: необхідно запровадити інфраструктурні облігації, сек'юритизувати майбутні доходи, впровадити механізми покращення платоспроможності та навчити місцевих інвесторів. У цьому контексті роль Національного банку України (НБУ) має полягати у зниженні резервних вимог банків, які фінансують ДПП, створенні механізмів хеджування валютних ризиків та рефінансуванні довгострокових кредитів.

Активация механізмів страхування та гарантування також є ключовим фактором у зниженні середньозваженої вартості капіталу (WACC). Міжнародні ініціативи, такі як MIGA, DFC, українське ЕСА та ЄБРР, вже пропонують програми страхування від військових та політичних ризиків, які допомагають знизити премію за ризик у проектах ДПП. Розширення цих програм та забезпечення їх доступності для середніх проектів є стратегічно необхідним. Крім того, широке впровадження гарантій державних доходів та попиту забезпечує зниження ризиків для приватних інвесторів та знижує вартість боргового фінансування.

Особливу увагу слід приділити розробці механізмів змішаного фінансування. Структури, що поєднують державні кошти, пільгові кредити та приватний капітал, мають сильний мультиплікаційний ефект. Такі моделі активно впроваджуються в рамках Міжнародного фонду для України, фінансової ініціативи ЄС на суму 50 мільярдів євро, з яких понад 10 мільярдів євро вже виділено на гарантії та технічну допомогу. Приклади таких угод, реалізованих у партнерстві з ЄБРР, Міжнародною фінансовою корпорацією, Світовим банком та іншими установами, демонструють доцільність залучення

значного приватного капіталу для інфраструктури навіть у часи високої невизначеності.

Паралельно необхідно продовжувати гармонізацію законодавства з ЄС, зокрема щодо захисту інвесторів, корпоративного управління, фінансової звітності та вирішення спорів. Регуляторна передбачуваність безпосередньо впливає на сприйняття ризику та знижує необхідну норму прибутковості.

Разом ці заходи складають багаторівневу модель зниження вартості капіталу: від встановлення ефективного розподілу ризиків та використання змішаного фінансування до розвитку внутрішнього ринку капіталу, модернізації законодавства та підвищення прозорості. Такий підхід є єдиним життєздатним способом залучення значного приватного капіталу в контексті повоєнної відбудови України.

Висновки до розділу 3.

Систематизація джерел фінансування показала, що найпоширенішими формами мобілізації ресурсів для ДПП є позики від міжнародних фінансових установ, банківські кредити, облігації, інвестиції приватного капіталу, гарантійні механізми та спеціалізовані інструменти змішаного фінансування. Кожне джерело має свої специфічні характеристики з точки зору вартості капіталу, терміну погашення, доступності, рівня вимог та оцінки ризиків. Ресурси, отримані через міжнародні фінансові організації, мають найнижчу середню вартість, але їх придбання часто супроводжується тривалими процедурами затвердження та високими вимогами щодо інституційної якості управління проектами. На противагу цьому, банківські кредити та ринкові механізми фінансування є більш ефективними, але пов'язані з вищими витратами на запозичення та сильною залежністю від макроекономічних умов. Багатовимірне лінійне регресійне моделювання емпірично підтвердило статистично значущий вплив кількох макроекономічних змінних на середньозважену вартість капіталу для проектів ДПП. Зокрема, було виявлено, що зростання рівня інфляції сприяє збільшенню вартості фінансування, тоді як

вищі темпи зростання ВВП пов'язані зі зниженням. Накопичення (відносно ВВП) та чисельність населення мають обернену залежність від вартості капіталу, що свідчить про те, що економічна активність та розмір ринку позитивно впливають на умови отримання фінансування. Ці результати підтверджують необхідність врахування макроекономічного контексту під час розробки фінансової архітектури проектів ДПП.

Загалом зроблено аналітичні висновки щодо доцільності використання різних джерел фінансування в українському контексті. Зокрема, пропонується пріоритезувати поєднання інструментів державної допомоги, позик від міжнародних установ та гарантованого державою ринкового фінансування. Така модель дозволяє досягти компромісу між вартістю ресурсів та швидкістю їх мобілізації, що є вирішальним аспектом у контексті післявоєнної відбудови.

ВИСНОВКИ

Ця магістерська дисертація представляє поглиблене теоретичне та прикладне дослідження проблем залучення інвестицій для повоєнної відбудови України через державно-приватне партнерство (ДПП). Було проаналізовано наукові підходи, що використовуються для визначення та класифікації ДПП, досліджено інституційні моделі, міжнародний та національний досвід реалізації проектів у різних секторах, а також оцінено фактори, що впливають на витрати на фінансування цих ініціатив.

Дослідження показало, що ДПП являють собою складну, багаторівневу взаємодію між державним та приватним секторами, що базується на договірному механізмі розподілу ризиків, відповідальності та вигод. Теоретичні передумови для впровадження ДПП спираються на ідеї інституційної, кейнсіанської та неокласичної шкіл думки, що дозволяє вважати їх гібридним інструментом управління економікою. У сучасних умовах нестабільності державні фінанси самі по собі не можуть задовольнити потреби відбудови інфраструктури, що робить залучення приватного капіталу через партнерства необхідним.

Аналіз міжнародного досвіду показав, що ефективність проектів ДПП значною мірою залежить від стабільної правової бази, передбачуваного інституційного середовища, наявності стандартів оцінки ефективності та обґрунтованої державної політики. Тим часом, в Україні, незважаючи на прийняття фундаментальних нормативних актів, реалізація ДПП залишається обмеженою. Основними перешкодами є погана підготовка проектів, недостатній аналітичний потенціал, відсутність єдиної інституційної бази для підтримки ДПП та нестабільне макроекономічне середовище.

Дослідження потреб України у фінансовому стимулюванні показало, що потенційний обсяг інвестицій перевищує 500 мільярдів доларів США, причому пріоритетними секторами є транспорт, енергетика та соціальна інфраструктура. Було виявлено, що різні джерела фінансування суттєво відрізняються за

доступністю, вартістю капіталу та вимогами до позичальників. Кредити від міжнародних фінансових установ пропонують найнижчу вартість, тоді як ринкові інструменти, хоча й найгнучкіші, також є найдорожчими.

На основі цього аналізу сформульовано рекомендації щодо оптимального поєднання джерел фінансування, пріоритезації державної допомоги, державних гарантій, позик від міжнародних установ та вибіркової мобілізації приватного капіталу. Це допоможе збалансувати ризики, знизити вартість ресурсів та забезпечити стаке фінансування реконструкції.

Отримані результати можуть бути використані при розробці державної політики щодо державних інвестицій, для визначення секторальних стратегій, розробки моделей державно-приватного партнерства та прийняття рішень щодо вибору джерел фінансування в умовах обмежених бюджетних ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Пармаклі Д. М., Філіппова С. В., Добрянська Н. А. Історія економічних вчень : навч. посіб. / Д. М. Пармаклі, С. В. Філіппова, Н. А. Добрянська. Одеса, 2018. 113 с. DOI: 10.5281/zenodo.2600825.
2. Татаренко Н. О., Поручник А. М. Теорії інвестицій : навч. посіб. / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. Київ : КНЕУ, 2000. 160 с.
3. Morrison R. J. Henry C. Carey and American Economic Development / R. J. Morrison. Philadelphia : American Philosophical Society, 1986. 91 p.
4. Montchrestien A. de. Traité de l'économie politique / A. de Montchrestien ; éd. Marc Laudet. Paris : Classiques Garnier, 2017. 564 p. (Écrits sur l'économie ; 6).
5. Шулюк Б. С. Розвиток фінансового механізму державно-приватного партнерства в Україні : монографія. Тернопіль : ЗУНУ, 2023. 433 с.
6. Базилевич В. Д., Гражевська Н. І., Гайдай Т. В. Історія економічних учень : підручник : у 2-х ч. / за ред. В. Д. Базилевича. 3-тє вид., випр. і доп. Київ : ЗнанняПрес, 2006. Ч. 1. 582 с.
7. Сідляр В. В. Ретроспектива концептуальних підходів щодо ролі податків в економіці в контексті еволюції фінансових учень. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aprer/2009_5_1/57.pdf
8. Історія економічних учень : підручник : у 2 ч. Ч. 1 / за ред. В. Д. Базилевича. 2ге вид., випр. Київ : Знання, 2005. 567 с.
9. Захожай О. А. Еволюція наукових підходів до аналізу місця і ролі держави в ринковій економіці. Наукові праці МАУП. 2010. Вип. 2(25). С. 101-106.
10. List F. The National System of Political Economy. Philadelphia : J. B. Lippincott & Co., 1856. 370 p.
11. Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money. London : Macmillan, 1936.

12. Маслов В. Генеза розвитку державно-приватного партнерства. Фінансовий простір. 2021. № 1(41). С. 18-25. DOI: 10.18371/fp.1(41).2021.182628.
13. Akintoye A., Beck M., Hardcastle C. Public Private Partnership: Managing Risks and Opportunities. Oxford : Blackwell Science, 2003. DOI: 10.1002/9780470690703.
14. Allan J. R. Public-Private Partnerships: A Review of Literature and Practice. Saskatchewan : Saskatchewan Institute of Public Policy, 1999. (Public Policy Paper ; № 4).
15. Grimsey D., Lewis M. K. Public Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance: Edward Elgar Publishing, 2004. 268 p. DOI: 10.4337/9781845423438.
16. Gerrard M. B. Public-Private Partnerships. Finance & Development. 2001. Vol. 38. P. 48–51.
17. Афанасьєва Л. М. Державно-приватне партнерство як інструмент розвитку інфраструктури: міжнародний досвід та перспективи в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2015. Вип. 12(1). С. 48-53. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_12\(1\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_12(1)_12)
18. Безбах Н. В. Формування інституційних засад розвитку державно-приватного партнерства в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 12. С. 75–78.
19. Кузьмін О., Пирог О., Томич М., Дорошкевич К. Державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності: основні тенденції у розвитку та рекомендації із оцінювання стану. Економічний аналіз. 2023. Т. 33. № 1. С. 46–58. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2023.01.046>
20. Roumboutsos A., Farrell S., Saussier S. What are the returns to private investors in publicprivate partnerships? Evidence from transport infrastructure in Europe [Електрон. ресурс] Research in Transportation Economics. 2024. Vol. 103. Article 101560. Режим доступу: <https://doi.org/10.1016/j.retrec.2024.101560>

21. Бондар Н. М. Державно-приватне партнерство: сутність та принципи. Вісник Національного транспортного університету. 2010. № 21(1). С. 232-237. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2010_21\(1\)_57](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2010_21(1)_57)

22. Брайловський І. А. Аналіз підходів до класифікації моделей державно-приватного партнерства. Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2013. Т. 18, Вип. 3(1). С. 60–63. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_3\(1\)_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_3(1)_17)

23. Greve C., Hodge G. Rethinking Public–Private Partnerships: Strategies for Turbulent Times. London : Routledge, 2013. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780203108130>

24. Длугопольський О. В., Жуковська А. Ю. Державно-приватні партнерства: зарубіжний досвід і уроки для України. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 3. С. 43–49. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_3_7

25. Дмитриченко Л., Брайловський І. Європейські орієнтири розвитку державноприватного партнерства в Україні. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2014. Вип. 4. С. 122-131. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2014_4_14

26. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки : монографія ; за ред. Т. І. Єфименко ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. Київ, 2012. 372 с.

27. Жук В. П. Організація державно-приватного партнерства в зарубіжних країнах. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 11. С. 111–113. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2012_11_30

28. Ляхович О. О. Формування стратегії державно-приватного партнерства в науковоінноваційній сфері України. Економічний простір. 2014. № 88. С. 57–65. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2014_88_7

29. Никифорок О. І., Гусєв Ю. В., Чмирьова Л. Ю. Державно-приватне партнерство: інституціональне середовище для розвитку та модернізації

інфраструктури України. Економіка і прогнозування. 2018. № 3. С. 79–101.
Режим доступу: <http://jnas.nbu.gov.ua/article/UJRN0000929669>

30. Гриценко Л. Л. Концептуальні засади державно-приватного партнерства. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2012. № 3. С. 52–59.

31. Єрмілов С. Ф. Особливості формування інституту державно-приватного партнерства. Держава та регіони. Серія: Державне управління. 2011. Вип. 4. С. 92–95.

32. Павлов В. В. Державно-приватне партнерство як чинник формування інноваційного середовища в Україні. Ефективна економіка. 2018. № 4. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7798>

33. Солодовнік О. О. Інтереси та переваги сторін державно-приватного партнерства. Бізнес Інформ. 2014. № 6. С. 38–42. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_6_7

34. Тофанюк О. В., Чалий І. Г. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2011. № 4. С. 41–53. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2011_4_6

35. Узунов Ф. В. Формування ефективних інструментів реалізації державно-приватного партнерства України. Актуальні проблеми державного управління. 2015. № 1. С. 167–175. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2015_1_24

36. Гриценко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу. Київ : ФОП Москаленко О. М., 2011. 140 с.

37. Брайловський І. А. Економічний зміст категорії «державно-приватне партнерство». Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Суми, 24–26 квіт. 2013 р. / за заг. ред. О. В. Прокопенка. Суми : СумДУ, 2013. Т. 1. С. 30–32.

38. Солодовнік О. О. Інтереси та переваги сторін державно-приватного партнерства. Бізнес Інформ. 2014. № 6. С. 38–42. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_6_7
39. Yescombe E. R. Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance. Oxford : Butterworth-Heinemann, 2007. 368 p.
40. Маслов В. Генеза розвитку державно-приватного партнерства. Фінансовий простір. 2021. № 1(41). С. 18–25. DOI: 10.18371/fp.1(41).2021.182628.
41. Брайловський І. Інституційне забезпечення економічного зростання. Наука молода. 2012. № 18. С. 114–117.
42. Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. Вип. 17. С. 10–19. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_17_4
43. World Bank. What is a PPP? Defining Public-Private Partnership. Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/what-pppdefining-public-private-partnership>
44. Organisation for Economic Co-operation and Development. Public-Private Partnerships: In Pursuit of Risk Sharing and Value for Money. Paris : OECD, 2008. 141 p. DOI: 10.1787/9789264046733-en.
45. International Monetary Fund. Public-Private Partnerships / Prepared by the Fiscal Affairs Department (in consultation with the World Bank and Inter-American Development Bank); approved by Teresa Ter-Minassian. March 12, 2004. Режим доступу: <https://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.htm>
46. European Commission. Guidelines for Successful Public-Private Partnerships. Brussels : European Commission, 2003.
47. European Investment Bank. Frequently Asked Questions (FAQ). Режим доступу: <https://www.eib.org/epc/find-out-more/faq>

48. Sadiyeva G., Amirbayova I. Public-Private Partnership an Alternative Investment Mechanism

49. UK Trade & Investment. Public-Private Partnerships (PPP). London : Crown Copyright, 2013. URN: UKTI/13/1307. Режим доступу: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a7c7835e5274a559005a152/07_PPP_28.11.13.pdf

50. Commission of the European Communities. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions (COM(2004) 327 final). Brussels, 30 April 2004.

51. Жук В. П. Основні характеристики державно-приватного партнерства. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 12. С. 122–124.

52. Сімак С. В. Інституційний розвиток публічно-приватного партнерства: досвід країн світу / С. В. Сімак // Публічне управління та митне адміністрування. 2015. № 2. С. 103–112. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu_2015_2_17.

53. Юсупов Н. А., Карабаев Ф. Е. Теория и практика государственно-частного партнерства : учебный модуль / Н. А. Юсупов, Ф. Е. Карабаев. Ташкент, 2013.

54. Deloitte. Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships. New York : Deloitte, 2006. Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/FinancialServices/dttl-fsi-us-fsi-closingtheinfrastructuregap.pdf>

55. Про публічно-приватне партнерств: Закон України від 19 червня 2025 р. № 4510-IX // Відомості Верховної Ради України. 2025. № 40. Ст. 524.

56. Комарницька Г. О. Класифікація проєктів державно-приватного партнерства. Бізнес Інформ. 2019. № 5. С. 50–55. DOI: 10.32983/2222-44592019-5-50-55.

57. Тофанюк О. В., Чалий І. Г. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку.

Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2011. № 4. С. 41–53. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2011_4_6

58. Oktavianus A., Mahani I., Meifrinaldi. A Global Review of Public Private Partnerships Trends and Challenges for Social Infrastructure. MATEC Web of Conferences. 2018. Vol. 147. Article 06001. DOI: 10.1051/mateconf/201814706001.

59. The National Council for Public-Private Partnerships (NCPPP) Режим доступу: <https://www.ncppp.org>

60. Canadian Council for Public-Private Partnerships. Definitions and Principles of PPPs. 1998. Режим доступу: <https://www.pppcouncil.ca>

61. World Bank, Asian Development Bank, Inter-American Development Bank. PPP Reference Guide 3.0 (Full version). 2017. Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org>

62. Маслов В. О. Сутнісна характеристика моделей державно-приватного партнерства. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2021. № 1. С. 173–178. DOI: 10.21272/1817-9215.2021.1-20.

63. Тофанюк О. В., Чалий І. Г. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2011. № 4. С. 41–53. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2011_4_6.

64. Wilson T., Spatoliatore L. Harnessing the power of public-private partnerships. 2015 Engineering & Construction Conference. Deloitte & Touche LLP; Deloitte Tax LLP, 18 June 2015. Режим доступу: [us-fsi-harnessing-the-power-of-public-private-partnerships.pdf](#)

65. Public-Private Infrastructure Advisory Facility (PPIAF). PPP Basics and Principles of a PPP Framework (Note 1, May 2012). 2012. Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/ppp-basics-and-principlesppp-framework>

66. Крилова Н. В. Міжнародні стратегії розвитку державно-приватного партнерства в транспортній галузі. Матеріали міжнарод. наук. конф. SWorld,

березень 2013 р. Режим доступу:

<http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/thecontent-of-conferences/archivesof-individual-conferences/march-2013>

67. Никифорок О. І., Гусєв Ю. В., Чмирьова Л. Ю. Державно-приватне партнерство: інституціональне середовище для розвитку та модернізації інфраструктури України. Економіка і прогнозування. 2018. № 3. С. 79–101. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2018_3_6

68. Солодовнік О. О. Інтереси та переваги сторін державно-приватного партнерства. Бізнес Інформ. 2014. № 6. С. 38–42. Бібліогр.: 11 назв.

69. World Bank. Assessment of the Quality of the PPP Legislation and of the Effectiveness of its Implementation, Ukraine. 2011. Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/assessment-quality-ppplegislation-and-effectiveness-its-implementation-ukraine>

70. UNCITRAL. Legislative Guide on Privately Financed Infrastructure Projects. Режим доступу: https://uncitral.un.org/en/texts/procurement/legislativeguides/privately_financed_infrastructure_projects

71. United States Agency for International Development (USAID). Public-Private Partnership Development Program (P3DP) in Ukraine: Final Report. USAID, 2015. Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/public-private-partnership-development-program-p3dp-ukraine>

72. Кабінет Міністрів України. Про схвалення Концепції розвитку державноприватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки : розпорядження від 14 серп. 2013 р. № 739-р . Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80#Text>

73. Кабінет Міністрів України. Деякі питання організації здійснення державноприватного партнерства : постанова від 11 квіт. 2011 р. № 384. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/384-2011-%D0%BF#Text>

74. Кабінет Міністрів України. Про затвердження Порядку заміни приватного партнера за договором, укладеним у рамках державно-приватного

партнерства : постанова від 26 квіт. 2017 р. № 298. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/298-2017-%D0%BF#Text>

75. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Про внесення змін до наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 27 лютого 2012 року № 255 : наказ від 29 листоп. 2017 р. № 1735. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1536-17#n13>

76. Про концесію : Закон України від 3 жовт. 2019 р. № 155-IX. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text>

77. Міністерство економіки України. Нормативно-правові акти ДПП. Режим доступу: <https://me.gov.ua/Documents/Detail/c5fe4de5-3213-413eac82-71fef98f6933?lang=uk-UA&title=OznakiDerzhavnoprivatnogoPartnerstva>

78. Верховна Рада України. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення механізму залучення приватних інвестицій з використанням механізму державно-приватного партнерства для пришвидшення відновлення зруйнованих війною об'єктів : законопроект від 01 лип. 2022 р. № 7508. Режим доступу: <https://itd.rada.gov.ua/billinfo/Bills/Card/39902>

79. Aequo. Публічно-приватні партнерства та концесії. Режим доступу: <https://guide.aequo.ua/public-private-partnerships-and-concessions/>

80. Transparency International Ukraine. Реформа ДПП для повоєнної відбудови: перспектива чи ризик?. Режим доступу: <https://tiukraine.org/news/reforma-dpp-dlya-povoyennoyi-vidbudovy-perspektyva-chy-ryzyk/>

81. Transparency International Ukraine. Державне-приватне партнерство як інструмент відбудови України. 2023. Режим доступу: <https://tiukraine.org/research/derzhavno-pryvatne-partnerstvo-yak-instrument-vidbudovyukrayiny/>

82. Косач І., Кулик О. Реалізація механізму державно-приватного партнерства в Україні: сучасні реалії та перспективи. Проблеми сучасних

трансформацій. Серія: право, публічне управління та адміністрування. 2021. С. 80–86. DOI: 10.54929/pmtl-issue1-2021-12.

83. Новикова Т. С. Проблемы оценки эффективности инвестиционных проектов государственно-частного партнерства. Креативная экономика. 2009. № 9(33). С. 128–133.

84. Akintoye A., Beck M., Hardcastle C. Public Private Partnership: Managing Risks and Opportunities. Oxford : Wiley-Blackwell, 2003. DOI: 10.1002/9780470690703.

85. European Investment Bank. Value for money assessment: review of approaches and key concepts. 2015. Режим доступу: https://www.eib.org/attachments/epec/epec_value_for_money_assessment_en.pdf

86. Grimsey D., Lewis M. K. Are Public Private Partnerships value for money? Evaluating alternative approaches and comparing academic and practitioner views. Accounting Forum. 2005. Vol. 29, № 4. P. 345–378. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.accfor.2005.01.001>

87. Боронос В. М., Котенко Н. В. Вплив комплементарності розподілу ризиків на ефективність застосування публічно-приватного партнерства у сфері екологічних послуг. Механізм регулювання економіки. 2011. № 1. С. 54–66.

88. Міністерство економіки України. Про затвердження Методики аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства : наказ від 14 груд. 2021 р. № 1067. Київ : Міністерство економіки України, 2021. Режим доступу: <https://www.me.gov.ua>

89. Кабінет Міністрів України. Про затвердження Державної стратегії розвитку промисловості України до 2030 року : розпорядження від 26 лип. 2024 р. № 588-р. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/588-2024p>

90. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

91. World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2018. Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf

92. World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2019.
Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf
93. World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2020.
Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf
94. World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2021.
Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf
95. World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2022.
Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2022.pdf
96. World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2023.
Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2023.pdf
97. World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2024.
Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2024.pdf
98. United Nations Development Programme. Ukraine: Fourth Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA4), February 2022 December 2024. New York : UNDP, 2025. Режим доступу: <https://www.undp.org/ukraine/publications/ukraine-fourth-rapid-damage-and-needsassessment-rdna4-february-2022-december-2024-english>
99. Київська школа економіки. Звіт про пошкодження: листопад 2024.
Режим доступу: https://kse.ua/wp-content/uploads/2025/02/KSE_Damages_Report-November-2024-UA.pdf
100. Міністерство фінансів України. Реформування систем управління державними фінансами і публічними інвестиціями [Електрон. ресурс]. Режим доступу: https://mof.gov.ua/uk/news/reformuvannia_sistem_upravlinnia_derzhavnimi_finansami_i_publichnimi_investitsiiami_kritichno_vazhlive_dlia_zabezpechennia_oboron_i_ta_bezperebnoho_nadannia_derzhavnikh_poslug_-_denis_uliutin-4942
101. Кабінет Міністрів України. Стратегічний підхід до відновлення: система управління публічними інвестиціями. Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news/strategichnyi-pidkhid-do-vidnovlennia-denys->

[uliutinrozpoviv-pro-systemu-upravlinnia-publichnyamy-investytsiiamy-na-mizhnarodnomuforumi-zghurtovanosti-tvorymo-maibutnie](#)

102. Агентство державно-приватного партнерства. Програма з підготовки публічних інвестиційних проєктів за підтримки Світового банку. Режим доступу: <https://pppagency.gov.ua/uk/programa-z-pidgotovky-publichnyhinvestytsijnyh-proyektiv-shho-realizuyetsya-agencziyeyu-dpp-za-pidtrymky-svitovogobanku/>

103. Міністерство фінансів України. Дорожня карта реформування системи управління публічними інвестиціями. Режим доступу: https://www.mof.gov.ua/storage/files/Дорожня_карта_УПІ.pdf

104. Кабінет Міністрів України. Пріоритетом у відбудові залишається житло, енергетика та критична інфраструктура. Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news/priorytetom-u-vidbudovi-zalyshaietsia-zhytloenerhetyka-ta-krytychna-infrastruktura-denys-shmyhal-pid-chas-prezentatsii-zvitu-prootsinku-zbytkiv-i-potreb-ukrainy>

105. Міністерство фінансів України. Єдиний портфель публічних інвестиційних проєктів. Режим доступу: https://mof.gov.ua/uk/unified_portfolio_of_public_investment_projects_list_of_priority_public_investment_projects-749

106. Міністерство фінансів України. Перелік пріоритетних публічних інвестиційних проєктів у Державному бюджеті України на 2025 рік. Режим доступу: https://mof.gov.ua/storage/files/Перелік_пріоритетних_публічних_інвестиційних_проектів_у_Державному_бюджеті_України_на_2025_рік.xlsx

107. International Finance Corporation. Synthesis Report: Private Sector Opportunities for a Green Resilient Reconstruction in Ukraine. 2023.. Режим доступу: <https://www.ifc.org/content/dam/ifc/doc/2023/synthesis-report-private-sectoropportunities-for-a-green-resilient-reconstruction-ukraine-uk.pdf>

108. World Bank. PPI Glossary: Definitions and Concepts for Private Participation in Infrastructure. Режим доступу: <https://ppi.worldbank.org/en/methodology/glossary>

109. World Bank. Private Participation in Infrastructure (PPI) 2023 Annual Report. Режим доступу: <https://ppi.worldbank.org/content/dam/PPI/documents/PPI-2023-Annual-ReportFinal.pdf>

110. European Investment Bank. EPEC Sector Data. Режим доступу: <https://data.eib.org/epec/sector/all>

111. European Investment Bank. EPEC Market Update 2024. Режим доступу: https://www.eib.org/attachments/lucalli/20250010_epec_market_update_2024_en.pdf

112. Transparency International Ukraine. Державно-приватне партнерство як інструмент відбудови України. 2023. Режим доступу: https://tiukraine.org/wp-content/uploads/2023/09/Derzhavno-pryvatne-partnerstvo-yakinstrument-vidbudovy-Ukrayiny_doslidzhennya-TIU-1.pdf

113. Zapatrina I. Challenges in Attracting the Private Sector to Infrastructure Recovery in Ukraine. European Procurement & Public Private Partnership Law Review. 2022. Vol. 17, Issue 2. P. 132–139. DOI: <https://doi.org/10.21552/erpppl/2022/2/10> 126. Міністерство економіки України. Стан здійснення ДПП в Україні. Режим доступу: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bfl-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>

114. World Bank. PPP Agreement Template (2022). Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/default/files/2022-03/PA00KTHT.pdf>

115. Агентство державно-приватного партнерства. Проєкти ДПП в Україні. Режим доступу: <https://pppagency.gov.ua/uk/projects/page/4/>

116. EUROSTAT. Public-private partnerships for public works: Impact on national accounts and public debt : Decision of 11 February 2004. Rome, 2004. 5 p.

117. World Bank PPP Knowledge Lab. Structuring PPP Contracts. Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/structuring-pppcontract>

118. APMG International. PPP Certification Guide: Infrastructure Procurement Options. Режим доступу: <https://ppp-certification.com/ppp-certificationguide/22-infrastructure-procurement-options-may-be-regarded-ppps>

119. World Bank. Private Participation in Infrastructure (PPI) Database. 2024. Режим доступу: <https://ppi.worldbank.org/en/ppi>

120. Міністерство фінансів України. Про затвердження Методики визначення джерел і механізмів фінансового забезпечення публічних інвестиційних проєктів : наказ від 28 лют. 2025 р. № 1022. Зареєстровано в Мін'юсті 24.04.2025 за № 541/40207. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0541-25#Text>

121. Державна служба статистики України. Офіційний вебсайт. Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

122. Національний банк України. Статистика фінансового сектору. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>

123. Oxford Economics. Global Economic Data and Forecasts. Режим доступу: <https://www.oxfordeconomics.com/>

124. Trading Economics. Global Indicators and Data. Режим доступу: <https://tradingeconomics.com/>

125. Whitfield D. Excess returns in public-private partnerships (PPPs): political choices in Europe and consequences for democracy. Working Paper. University of Greenwich, PSIRU, 2017. Режим доступу: <https://economia.unipd.it/sites/economia.unipd.it/files/20200246.pdf>

126. Roumboutsos A., Farrell S., Saussier S. What are the returns to private investors in public-private partnerships? Evidence from transport infrastructure in Europe. Research in Transportation Economics. 2024. Vol. 103. Article 101560. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.retrec.2024.101560>