

**Міністерство освіти і науки України
Західноукраїнський національний університет**

Богдана Шулюк

**РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО
МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-
ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА
В УКРАЇНІ**

Монографія

Тернопіль
2023

УДК 336:658.14

Ш 95

Рецензенти:

І. В. Алексєєв, д-р екон. наук, професор, професор кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»;

П. О. Нікіфоров, д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича;

В. М. Опарін, д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри фінансів імені Віктора Федосова Київського національного економічного університету.

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Західноукраїнського національного університету
(протокол № 6 від 22.02.2023 р.)*

Ш 95 Шулюк Б. С. Розвиток фінансового механізму державно-приватного партнерства в Україні: моногр. Тернопіль: ЗУНУ, 2023. 434 с.

У монографії досліджено концептуально-теоретичні, методологічні та практичні аспекти фінансового механізму державно-приватного партнерства. Проаналізовано сучасний стан та оцінено можливості державного, корпоративного та проєктного фінансування партнерських проєктів держави і бізнесу. Значна увага приділена теоретичним та проблемним аспектам ефективного використання фінансових інструментів і важелів у структурі фінансового механізму державно-приватного партнерства. Монографія містить авторський погляд на перспективи модернізації фінансового механізму державно-приватного партнерства відповідно до цілей соціально-економічного розвитку держави.

Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей, фахівців-практиків, усіх бажаючих поглибити свої знання з фінансової теорії та практики.

ISBN 978-966-654-686-2

© Шулюк Б. С., 2023

© ЗУНУ, 2023

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	4
------------------------	----------

РОЗДІЛ 1. НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1. Концептуалізація фінансового механізму державно-приватного партнерства.....	11
1.2. Гносеологія розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства.....	35
1.3. Структурні елементи фінансового механізму державно-приватного партнерства.....	57

РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

2.1. Наукові підходи дослідження принципів фінансового механізму державно-приватного партнерства.....	84
2.2. Методологічні засади побудови моделей фінансового механізму державно-приватного партнерства.....	105
2.3. Інституціонально-правові аспекти розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства.....	131

РОЗДІЛ 3. ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ФОРМ ТА МЕТОДІВ У СТРУКТУРІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

3.1. Аналіз та проблеми державного фінансування інфраструктурних проєктів державно-приватного партнерства	159
3.2. Корпоративне фінансування проєктів державно-приватного партнерства: оцінка фінансових можливостей та ризиків	184
3.3. Особливості розвитку проєктного фінансування державно-приватного партнерства.....	208

**РОЗДІЛ 4. ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ І ВАЖЕ-
ЛІВ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА**

- 4.1. Фінансовий інструментарій розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства..... 231
- 4.2. Формування й використання системи фінансових стимулів розвитку партнерських відносин держави і бізнесу..... 260
- 4.3. Оцінка результативності використання фінансових інструментів та важелів фінансового механізму державно-приватного партнерства..... 287

**РОЗДІЛ 5. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ФІНАНСО-
ВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

- 5.1. Вектори розвитку форм та методів фінансового механізму державно-приватного партнерства..... 313
- 5.2. Напрями модернізації фінансових інструментів та важелів фінансового механізму державно-приватного партнерства..... 342

ПІСЛЯМОВА 372

ДОДАТКИ 385

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... 395

ПЕРЕДМОВА

Стабільне й динамічне зростання економіки держави, підвищення рівня життя населення та успішна інтеграція у світовий економічний простір потребують акумуляції значних обсягів фінансових ресурсів. Низькі інвестиційні можливості уряду, істотні обмеження фінансових ресурсів місцевих бюджетів не дають змогу забезпечити фінансування підтримки та розвитку галузей економіки і сфер суспільства, через що відповідні проекти часто залишаються нереалізованими. Це зумовлює необхідність пошуку інших джерел інвестиційних ресурсів. Одним із дієвих механізмів залучення приватних інвестицій в інфраструктурні галузі є державно-приватне партнерство. Об'єднання ресурсів і справедливий розподіл ризиків між сторонами партнерства дозволяють активно залучати інвестиції для реалізації суспільно важливих проектів, сприяють розвитку новаторських форм проектного фінансування, стимулюють підприємницьке мислення і впровадження передових методів управління в органах влади. Спільними фінансовими зусиллями органів державної влади і підприємницьких структур цілі державної політики досягаються ефективніше, результативніше та з мінімальними втратами.

Із поглибленням економічних та соціальних проблем у суспільстві перед державною фінансовою політикою постало важливе завдання – створення такої моделі державно-приватного партнерства, яка б забезпечила ефективне фінансування суспільного розвитку. Адже важливим аспектом співпраці державного та приватного сектору є можливість диверсифікувати витрати у стратегічно важливі інфраструктурні проекти, фінансувати програми інноваційно-інвестиційної спрямованості.

Успішність реалізації зазначених проектів і програм залежить від ефективно розробленого фінансового механізму державно-приватного партнерства. Проте, незважаючи на переваги співпраці держави з бізнесом, в Україні відсутнє сприятливе законодавче се-

редовище, що зумовлює нерозвиненість форм, методів, інструментів і важелів фінансового механізму та призводить до фінансової непривабливості проектів для приватних інвесторів, обмеженого рівня прибутковості й високих ризиків на фінансовому ринку. Відтак процес взаємодії держави і бізнесу потребує правової захищеності договірних умов партнерів, бюджетної підтримки та міжнародної співпраці.

Переосмислення взаємодії держави, бізнесу і суспільства в сучасних умовах привело до виникнення й поширення різноманітних концепцій в економічній літературі, які пов'язані з проблемами відповідальності органів державної влади перед суспільством і забезпеченням сталого цивілізаційного розвитку.

Трактування поняття фінансового механізму та визначення його складових висвітлено в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема: В. Базилевича, О. Василика, В. Глуценка, В. Горина, В. Дем'янишина, О. Кириленко, С. Ковальчука, О. Крайник, М. Крупки, С. Львовичкіна, В. Опаріна, В. Оспіщева, О. Романенка, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та ін.

Вагомий внесок у наукове обґрунтування доцільності розвитку партнерських відносин держави і бізнесу зробили такі вітчизняні й зарубіжні науковці, як: Я. Бісман, А. Беліцька, І. Брайловський, Т. Воронкова, П. Гільон, О. Гош, І. Запатріна, О. Захаріна, Т. Калита, Т. Лебеда, О. Левковець, М. Лефебр, Й. Де Местер, І. Нейкова, К. Павлюк, С. Павлюк, П. Снельсон, Є. Удовицька, Є. Ходаківський, В. Якобчук тощо. Серед наукових досліджень варто відзначити праці О. Стефанків, В. Данилишина, які присвячені новим моделям фінансового стимулювання приватного сектору до співпраці з державою. М. Пророчук пропонує заходи, які необхідні для розвитку стимулюючого механізму взаємодії влади й бізнесу, основними з яких є: ґрунтовне опрацювання контрактів і можливостей фінансування, вдосконалення правової та економічної підготовки суб'єктів виконавчої влади, сприяння їхній готовності йти на компроміси й знаходити шляхи розв'язання утворюваних питань. Г. Комарницька також досліджувала напрями активізації державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Вона довела, що державно-приватне партнерство буде ефективним за умови повної його підтримки з боку різних інституцій: як безпосередньо органів державної влади загальнодержавного, регі-

онального чи муніципального рівнів, так і спеціально створених з цією метою інших суб'єктів.

Незважаючи на певні наукові здобутки у сфері співпраці органів державної влади та суб'єктів підприємницької діяльності, більшість праць переважно стосуються загальних принципів і положень реалізації державно-приватного партнерства. Досі немає ґрунтовних досліджень стосовно формування і функціонування фінансового механізму розвитку партнерських відносин держави і бізнесу в Україні. Це обумовлює актуальність дослідження цих питань у вітчизняній практиці, висвітлення кращих світових здобутків у цій сфері з метою їх імплементації в Україні.

Метою написання монографії є розкриття науково-теоретичних основ фінансового механізму державно-приватного партнерства; розробка методологічних аспектів його побудови; аналіз практичних аспектів реалізації структурних складових механізму в розрізі його фінансових форм, методів, інструментів і важелів задля визначення векторів їх удосконалення.

Логічність та послідовність здійснення наукового дослідження дали змогу сформуванню 5 розділів монографії. У першому розділі – «Науково-теоретичні основи фінансового механізму державно-приватного партнерства» розкрито різноманітні підходи до визначення змісту державно-приватного партнерства. Розгляд цієї дефініції з позиції фінансового-інвестиційного, системно-функціонального, соціального, синергетичного, стратегічно-цільового та інституційно-правового підходу сприяв авторському трактуванню досліджуваного поняття у вузькому та широкому аспекті, виокремленню його сутнісних елементів. Обґрунтовано іманентні ознаки партнерських відносин держави та бізнесу, які базуються на органічному поєднанні інтересів учасників партнерства та передбачають збалансованість ресурсних вкладів, витрат, ризиків, отриманих результатів для досягнення цілей його учасниками. Враховуючи те, що заходи учасників державно-приватного партнерства реалізуються через фінансовий механізм, висвітлено концептуальні аспекти таких суміжних понять, як «механізм» та «фінанси». Критичний аналіз наукових поглядів на суть та специфіку трактувань зазначених дефініцій дав змогу сформулювати авторське визначення фінансового механізму державно-приватного партнерства. Особливу увагу приділено ґносеології його розвитку в світі та виділенню періодів ста-

новлення цього механізму в Україні. При цьому виокремлено основні перешкоди для успішного функціонування згаданого механізму на кожному етапі його розвитку. Акцентовано увагу на структурних складових фінансового механізму державно-приватного партнерства: фінансових формах, методах, інструментах та важелях, за допомогою яких встановлюються оптимальний обсяг формування, розподіл і використання фінансових ресурсів та відбувається досягнення запланованих соціально-економічних результатів спільної діяльності держави і бізнесу.

Другий розділ – «Методологічні аспекти побудови фінансового механізму державно-приватного партнерства» розкриває комплексне наукове пізнання фінансового механізму державно-приватного партнерства та його структурних складових завдяки застосуванню методологічного інструментарію. Методологія дослідження засад формування й функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства базується на використанні системного, об'єктивістського, суб'єктивістського, процесного, інституційного та нормативного підходів з дотриманням принципів взаємозв'язку теорії та практики, розвитку, детермінізму, цілісності, оптимальності, зворотного зв'язку і застосуванні загальних та спеціально-наукових методів пізнання. Особливу увагу приділено інституціонально-правовому середовищу розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства, яке дає змогу визначити найважливіші вектори розвитку цього механізму, а також ті орієнтири, за якими відбувається формування і відбір найефективніших економічних і соціальних інститутів у сфері партнерства держави і бізнесу. З огляду на це визначено структуру зазначеного середовища та з'ясовано основні перешкоди для його ефективного розвитку.

Метою третього розділу «Практика реалізації фінансових форм та методів у структурі фінансового механізму державно-приватного партнерства» є аналіз тенденцій та виявлення проблем застосування різних форм та методів фінансування проєктів державно-приватного партнерства. Досліджено особливості державного фінансування партнерських проєктів з бізнесом шляхом застосування прямої та непрямої державної підтримки. Встановлено, що її форми є недостатньо адаптовані у вітчизняній практиці, оскільки мають обмежувальний характер дії, а також містять безліч прогалів у законодавстві. Обґрунтовано роль фінансових ресурсів суб'єктів під-

приємницької діяльності у фінансуванні партнерських проєктів. Зважаючи на вагомість приватного фінансування, з'ясовано активність здійснення таких інвестицій у певних сферах соціальної чи економічної інфраструктури у вітчизняній та зарубіжній практиці, а також досліджено фінансову спроможність бізнесу, що зумовлено високою капіталомісткістю проєктів, тривалим терміном їх реалізації. Внаслідок цього виявлено проблеми і ризики, що виникають у процесі корпоративного фінансування проєктів державно-приватного партнерства. Розкрито специфіку застосування проєктного фінансування, зокрема акцентовано увагу на банківському проєктному фінансуванні та випуску проєктних облігацій.

У четвертому розділі «Оцінка фінансових інструментів і важелів фінансового механізму державно-приватного партнерства» досліджено багатоаспектність трактувань дефініції «фінансові інструменти», що дало змогу сформулювати авторське тлумачення цього поняття і виділити види та складові фінансового інструментарію державно-приватного партнерства на рівні його учасників. Обґрунтовано, що фінансовий інструментарій, який застосовують учасники партнерства у вітчизняній практиці, характеризується низькою фінансовою привабливістю для інвесторів через тривалий період реалізації, обмеженим рівнем прибутковості та високими ризиками на фінансовому ринку. Акцентовано увагу на необхідності вдосконалення наявних та розроблення новітніх фінансових інструментів, спрямованих на поліпшення інноваційно-інвестиційного клімату в сфері державно-приватного партнерства. При цьому важливим є посилене державне сприяння розвитку фінансового інструментарію згаданого партнерства, яке має орієнтуватися на підвищення капіталізації проєктів ДПП. Розглянуто особливості формування системи фінансових стимулів, які повинні забезпечувати інтереси приватного партнера й не перешкоджати реалізації пріоритетів державної політики в соціально-економічній сфері. Розкрито особливості здійснення оцінки результативності фінансових інструментів і важелів впродовж усього життєвого циклу проєкту державно-приватного партнерства. Акцентовано увагу на основних недоліках здійснення оцінки результативності та необхідності їх усунення, що дасть змогу обрати найкращу форму реалізації проєкту, визначити результативність взаємодії для кожної із зацікавлених сторін.

У п'ятому розділі дисертації «Стратегічні орієнтири розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства» розкрито вектори розвитку форм та методів фінансового механізму державно-приватного партнерства, висвітлено напрями модернізації фінансових інструментів та важелів фінансового механізму державно-приватного партнерства з метою забезпечення реалізації соціально-економічних пріоритетів.

Дослідження науково-теоретичних, методологічних і практичних аспектів функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства дало змогу довести, що перспективи підвищення його ефективності сприятимуть економічному розвитку, відтак – підвищенню якості життя населення в контексті задоволення матеріальних потреб громадян.

Розділ 1

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1. Концептуалізація фінансового механізму державно-приватного партнерства

У вітчизняній та світовій практиці все частіше спостерігається тенденція до активізації відносин держави і приватного бізнесу. Реалізація численних соціально-економічних завдань країни пов'язана з постійно зростаючими обмеженнями у фінансовій сфері, а також із необхідністю підвищення якості наданих соціальних послуг та інфраструктури. Зважаючи на це, невід'ємною умовою ефективного функціонування економіки є конструктивна фінансова взаємодія держави і бізнесу з метою вирішення спільних фінансових, економічних та соціальних проблем.

В Україні найбільший інтерес у представників бізнесу викликає транспортна інфраструктура, зокрема залізні дороги, аеропорти, морські й річкові порти, автомобільні дороги. Другою за пріоритетністю є інженерна інфраструктура (електроенергетика, водопостачання та водовідведення, газо- та теплопостачання), яка в багатьох

населених пунктах перебуває в критичному стані і потребує термінового оновлення. Тому без залучення фінансових ресурсів приватного сектору держава самостійно не зможе вирішити ці питання.

У процесі реалізації партнерських відносин органи державної влади повинні звертати увагу на пріоритетні галузі соціальної інфраструктури, тобто на ті, які спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній екологічно чистій продукції, якісних освітніх, оздоровчих, культурних послугах, створенні нових робочих місць тощо (рис. 1.1).

Потреба органів державної влади у фінансуванні інфраструктурних об'єктів, а також зростаючий інтерес українських компаній до освоєння нових напрямків діяльності потребують обговорення й узгодження, що дасть змогу врегулювати проблемні ситуації, знизити рівень ризиків і підвищити ефективність усієї системи державно-приватного партнерства.

З огляду на це необхідно дослідити теоретичні аспекти та особливості реалізації державно-приватного партнерства в Україні та світі.

Дефініція «партнерство» виникла в середині XIX ст., під яким розуміли взаємовідносини між учасниками певного заходу. У другій половині цього століття дане поняття набуло економічного змісту – діловий партнер, торговий партнер, учасник спільної діяльності. Йому були притаманні такі ознаки, як: взаємна вигода, об'єднання ресурсів партнерів, рівноправність сторін, взаємні розрахунки та компроміси, зацікавленість держави у співпраці з суб'єктами підприємництва. Здебільшого воно використовувалось державою для вирішення певних проблем. Проте зараз, як зазначає С. Єгоричева та М. Лахижа, його метою є «інтеграція підходів до конкретних питань або



Рис. 1.1. Структура соціальної інфраструктури

Джерело: побудовано автором на основі^{1;2}.

врахування різних аспектів певної проблеми, щоб запропонувати та реалізувати найкращі можливі рішення»³.

¹ Пігуль Н. Г. Соціальна інфраструктура: функціональне призначення та особливості розвитку. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. 2014. Том 16. № 1. С. 121.

² Петришина Н. В. Пріоритетні галузі економіки України: стан та перспективи розвитку. *Економіка і право*. 2015. Вип. 27. С. 138.

³ Сгоричева С. Б., Лахижа М. І. Публічно-приватне партнерство в посткомуністичних країнах: монографія. Київ: ІПК ДСЗУ, 2020. С. 14.

Зважаючи на це, під партнерством варто розуміти договір про співпрацю між двома чи кількома суб'єктами економічних відносин, який передбачає домовленість стосовно досягнення спільної мети, виконання визначених завдань, розподілу фінансових зобов'язань, ризиків, прибутків та відповідальності. При цьому А. Седжарі¹ акцентує увагу на відмінних рисах партнерства відносно інших видів співпраці, зокрема: використання інноваційних форм взаємодії, зміцнення наявних партнерських відносин та формування нових, досягнення збалансованості інтересів учасників партнерства.

Для дослідження сутності державно-приватного партнерства необхідно розглянути основні підходи та джерела, в яких містяться відомості щодо даного терміну, ступеня розробленості цієї проблематики в економічній літературі. За твердженням О. Захаріної, Є. Ходаківського, В. Якобчук, теорія даного феномену сформувалася в середині XIX ст., а початок її активного використання на практиці припав лише на 90-ті роки минулого століття². Незважаючи на це, і досі немає єдиного терміну, що характеризує партнерські відносини держави та бізнесу. Натомість в літературних джерелах вживають «державно-приватне партнерство», «публічно-приватне партнерство», «приватна фінансова ініціатива». Варто зазначити, що термін «публічно-приватне партнерство» («Public Private Partnership» – PPP) властивий світовій практиці, адже публічним партнером може бути не тільки держава, але й місцеві органи, громадські організації та благодійні фонди. У Великій Британії, окрім PPP, вживають «приватна фінансова ініціатива» – PFI. В українській економічній

¹ Sedjari Ali Public-private partnerships as a tool for modernizing public administration. *International Review of Administrative Sciences*. 2004. Vol. 70(2). P. 293.

² Захаріна О. В., Ходаківський Є. І., Якобчук В. П. Експлікація поняття «державно-приватне партнерство» в теорії публічного управління. *Наукові горизонти*. 2020. № 03 (88). С. 28.

літературі науковці здебільшого використовують термін «державно-приватне партнерство», що зумовлено: закріпленням та визначенням цього терміну в Законі України «Про державно-приватне партнерство»; домінуючою роллю держави в партнерських відносинах із суб'єктом підприємницької діяльності, яка ж і виступає ініціатором цієї співпраці; нерозвинутістю інститутів громадянського суспільства. Вважаємо некоректним позначення цих партнерських відносин у вітчизняній практиці, яке звужує їх сутність, адже учасниками ДПП є не тільки держава та бізнес, а й місцеві органи влади, фінансово-кредитні установи, громадськість, інші суб'єкти економічних відносин. Однак, враховуючи його законодавче врегулювання, надалі в роботі вживатимемо термін «державно-приватне партнерство» (ДПП).

У дослідженнях зарубіжних та вітчизняних науковців спостерігається багатоаспектне розуміння згаданої дефініції. Загалом можна виділити декілька концептуальних підходів до його трактування. По-перше, підвищений інтерес науковців до фінансових аспектів діяльності учасників ДПП зумовлює виникнення фінансово-інвестиційного підходу. Відповідно до нього увага зосереджується не тільки на можливості залучати інвестиційні ресурси, а й максимально ефективно їх використовувати задля отримання фінансових результатів у процесі реалізації проєктів ДПП: зменшення фінансового навантаження на державний бюджет завдяки коштам приватних інвесторів, досягнення комерційних цілей приватного партнера, забезпечення співвідношення «ціна-якість» при наданні послуг населенню. Такі вчені, як: Е. Кляйн, Г. Тейсман¹,

¹ Klijn E. H., Teisman G. R. *Governing Public-Private Partnerships: Analyzing and Managing the Processes and Institutional Characteristics of Public-Private Partnerships. Public-Private Partnerships: Theory and Practice in International Perspective* / Ed. by S. P, Osborne. London: Routledge, 2000. P. 85.

Х. Ван Хем і Ю. Копен'ян¹ стверджують, що співпраця держави і бізнесу здійснюється задля створення спільного продукту чи послуги, а ризики, фінансові ресурси, витрати та прибутки розподіляються між партнерами. При цьому вчені акцентують увагу на довгострокових взаємовідносинах партнерів ДПП, метою реалізації яких є досягнення цілей учасників партнерства. Американський науковець А. Лінк, зосереджуючи увагу на фінансовому підході ДПП, зазначає, що «державний» означає використання коштів держави на розвиток об'єктів соціальної чи економічної інфраструктури, а «приватний» – пов'язаний з використанням фінансових, виробничих, інтелектуальних ресурсів приватного партнера на інновації². Партнерство держави і бізнесу розуміється автором як фінансові взаємовідносини, пов'язані з інноваційною діяльністю. Однак державно-приватне партнерство передбачає не тільки спільне фінансування проєктів, але й здійснення різних видів економічної діяльності, на чому акцентують увагу науковці наступного підходу.

По-друге, відповідно до особливостей виконання функцій учасниками державно-приватного партнерства в наукових працях простежується системно-функціональний підхід до розуміння даної дефініції. Більшість визначень вказують на виконання державним і приватним партнерами послідовних дій стосовно проєктування, фінансування, будівництва, модернізації, експлуатації та обслуговування об'єктів державної власності або пов'язаними з ними послугами. Зокрема, цей підхід знайшов своє відображення в праці таких бельгійських дослідників, як Ж. Б'єсман, Ф. Жійон, Ж. де Меєстер і М. Лефевр, які вважають, що

¹ Ham H. Van, Koppenjan J. Building Public-Private Partnerships: Assessing and Managing Risks in Port Development. *Public Management Review*. 2001. Vol. 3. № 4. P 598.

² Link A. N. Public/private partnerships: innovation strategies and policy alternatives. *New York: Springer Science + Business Media*. 2006. С. 1–2.

«державно-приватне партнерство – це сукупність операцій, які здійснюються замовником і виконавцем проекту і передбачають декілька етапів його реалізації: проектування, будівництво, впровадження, технічне обслуговування, фінансування з метою надання державних послуг чи виконання робіт в довгостроковій перспективі і розподілу ризиків між учасниками»¹. Цієї ж позиції дотримується й український науковець С. Грищенко, розуміючи під згаданим терміном «таку форму співпраці між державними органами влади та бізнесом, що має на меті забезпечити фінансування, будівництво, відновлення, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг»². Загалом прихильники функціонального підходу вважають, що взаємоузгодженість дій партнерів сприяє ефективній реалізації проектів ДПП та досягненню намічених цілей учасників партнерства.

По-третє, враховуючи те, що метою залучення суб'єктів підприємницької діяльності до співпраці з органами державної влади є реалізація соціально значущих проектів задля надання якісних і доступних послуг населенню, прослідковується соціальний підхід до розуміння ДПП. Цей підхід особливо характерний для дослідників США, Канади, Австралії, країн Європейського Союзу, Японії, Китаю, де пріоритетним завданням державної політики є забезпечення добробуту суспільства. Так, іспанський учений Ф. Медал Вел вважає, що партнерство держави і бізнесу є механізмом, який дає змогу державним органам влади контролювати здійснення видатків задля скорочення дефіциту бюджетних коштів і збільшення можливостей інвестуван-

¹ Biesmans J., Gillion P., De Meester J., Lefebvre M. Cadre juridique des partenariats public-privé. *Confédération Construction est l'organisation coupole de l'ensemble du secteur de laconstruction en Belgique*. Bruxelles: Editeur responsable: Robert de Mûelenaere, 2010. P. 5.

² Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу. К.: ФОП Москаленко О. М., 2011. С. 6.

ня в соціальні проекти. Таке співробітництво здійснюється шляхом укладення концесійних договорів між державою і приватним сектором, що надають право на експлуатацію об'єктів соціальної інфраструктури приватним партнером в обмін на їх будівництво чи фінансування спорудження об'єктів¹. Прихильником цього підходу є А. Регінато, на думку якого договірні відносини між державними органами влади і приватним сектором реалізуються з метою отримання не тільки економічних, але й соціальних цілей². Українські науковці Т. Артемова, І. Запатріна й Т. Лебеда також стверджують, що взаємодія держави та приватного сектору здійснюється з метою вирішення важливих проблем в інтересах суспільства в цілому чи окремої територіальної громади^{3;4}.

По-четверте, отримання ефекту синергії від поєднання фінансових ресурсів та можливостей партнерів зумовлює появу синергетичного підходу. Окремі науковці вважають, що співпраця держави і бізнесу здебільшого здійснюється з метою покращення фінансових і матеріальних результатів діяльності, отримання соціально-економічних вигод учасниками партнерства. Зокрема, П. Снельсон стверджує, що «державно-приватне партнерство – це взаємовідносини, які виникають між державним і приватним сектором з метою розподілу ризиків

¹ Medall Vela F. Estrategias de internacionalización de las constructoras españolas: Minor thesis. Barcelona: Universitat Politècnica de Catalunya, 2006. P. 81. URL: <<http://upcommons.upc.edu/pfc/bitstream/2099.1/3304/15/54112-15.pdf>>.

² Reginato A. Cooperación público-privada: Construir y financiar infraestructuras para el agua. *Mundo Proactiva*. 2009. № 5. P. 7. URL: <http://www.proactiva.es/es/images/stories/Proactiva/Mundo%20Proactiva/mp5web.pdf>.

³ Артемова Т. И. Институт государственно-частного партнерства: мировой опыт и реалии Украины. *Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна*. 2010. Вип. 38. № 2. С. 110.

⁴ Запатріна І., Лебеда Т. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні. *Економіст*. 2011. № 3. С. 57.

і вигод від здійснення якого-небудь заходу»¹. Таку ж позицію підтримує О. Гош, вказуючи на те, що співпраця держави та бізнесу виникає тільки тоді, коли є впевненість в отриманні теперішньої чи майбутньої вигоди для кожного з учасників партнерства. Зосереджуючи увагу на збалансуванні інтересів між державою та бізнесом, учений стверджує, що якщо баланс інтересів існує, то держава і бізнес отримують вигоди, недосяжні при спробі самостійного інвестування. Однак при зникненні економічних вигод партнерів співпраця припиняється².

Розгляд змісту вигод партнерських відносин держави і бізнесу доцільно почати з аналізу поняття «вигода», сутність якого розкривається через суб'єктивність і об'єктивність. Відповідно до першої ознаки вигода проявляється як стимул до господарської діяльності, спрямованої на задоволення державних чи приватних потреб. Згідно з другою вони виражають соціально-економічні відносини, що склалися між партнерами задля розвитку стратегічно важливих галузей економіки країни, надання якісних суспільних послуг. Отже, «вигода» базується на матеріальній основі – потребі, і соціальній – суспільному розвитку економічних відносин.

Як результат, спільна діяльність держави і бізнесу сприяє досягненню економічних, фінансових, екологічних та соціальних вигод учасниками партнерства, які дають змогу забезпечити зниження навантаження на бюджет, розширити можливості залучення нової техніки й технологій, підвищити якість надання суспільних послуг. Відтак, основні вигоди державно-приватного партнерства зображені на рисунку 1.2.

¹ Snelson P. Public-Private Partnerships in Transition Countries. Law in Transition. EBRD, 2007. P. 36.

² Гош О. Про економічну сутність понять «співробітництво» і «партнерство». *Економіка України*. 2012. № 5. С. 91–92.



Рис. 1.2. Вигоди учасників державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

По-п'яте, орієнтуючись на стратегію соціально-економічного розвитку, що передбачає стабільні темпи зростання економіки, підвищення рівня суспільного добробуту, покращення стану довкілля та ін., у науковій літературі варто виділити стратегічно-цільовий підхід до розуміння ДПП. Так, експерти комітету Організації з економічного співробітництва і розвитку трактують досліджуване поняття як систему відносин між державою та приватним

інвестором на встановлений чи невизначений термін, в процесі якого партнери приймають спільні рішення та об'єднують ресурси (кошти, устаткування, обладнання, персонал, інформацію) для досягнення стратегічних цілей у певній сфері¹. При цьому українські науковці акцентують увагу на особливостях реалізації проектів в різних сферах економічної та соціальної життєдіяльності суспільства. І. Нейкова вважає, що «концепція державно-приватного партнерства може бути реалізована в найважливіших сферах, що зачіпають загальнонаціональні інтереси (соціальна сфера, транспорт, енергетика тощо), зокрема в інноваційному секторі економіки, і належить до сфери проведення активної державної промислової політики й реалізації «погоджувальних» (що стосуються договірному партнерства держави і корпорацій) принципів взаємодії й макропланування»². К. Павлюк й С. Павлюк зазначають, що ДПП реалізується в багатьох сферах, зокрема: економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності³.

По-шосте, враховуючи те, що необхідною умовою здійснення партнерських відносин держави та бізнесу є наявність інституцій, формальних і неформальних прав механізму їх реалізації (законів, концепцій, норм, стандартів), варто виокремити інституційно-правовий підхід. У науковій літературі цей підхід здебільшого отожднюється з «контрактним» аспектом ДПП. Дослідники вважають, що ДПП – це специфічний вид контрак-

¹ Public-private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues, OECD, 10-12 December 2002, Headquarters, Paris. URL: <http://www.oecd.org/daf/corporate>.

² Нейкова І. С. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (Економіка, право)*. 2010. № 1 (48). С. 156.

³ Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. Вип. 17. С. 10-19.

ту, період укладення якого залежить від цілей, об'єкту, предмету, сфери реалізації проєктів. Американський науковець Е. Єскомб вважає, що контракт, укладений на засадах державно-приватного партнерства, характеризується довгостроковістю та передбачає виконання взятих зобов'язань партнерами: суб'єктом підприємницької діяльності – проєктування, модернізації, будівництва, фінансування та експлуатації об'єкта інфраструктури, а державою – гарантування виплат приватному партнеру за участь у реалізації спільних проєктів¹. З цієї ж позиції трактують ДПП й окремі науковці – Н. Бондар, О. Сімсон, котрі під згаданим поняттям розуміють договірні або організаційні форми взаємодії держави та приватного бізнесу, що передбачають укладення контрактів із закріпленими положеннями стосовно визначення обов'язків, очікуваних результатів, розподілу ризиків та прогнозованих прибутків задля реалізації суспільно значимих проєктів^{2;3}. При цьому прихильники зазначеного підходу акцентують увагу на унікальності цих контрактних відносин, які є відмінними від публічних закупівель та приватизації. Адже вони передбачають таку співпрацю між державою та бізнесом, у процесі якої приватний інвестор дає можливість державі якісно виконувати свої функції в соціальній чи економічній сферах, а держава за це надає партнеру особливі преференції. При цьому необхідні фінансові ресурси, ризики та вигоди розподіляються між партнерами та документально фіксуються в договорі.

¹ Yescombe E. R. *Public-private partnerships: principles of policy and finance*. Burlington (MA, USA): Butterworth-Heinemann, 2007. P. 2–3.

² Бондар Н. М. *Форми партнерської взаємодії держави та приватного сектору на транспорті в країнах Європи. Проблеми і перспективи розвитку підприємства*: збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 26 листопада 2010 р.). Харків, ФОП Павлов М.Ю., 2010. С. 9.

³ Сімсон О. Е. *Правова природа відносин державно-приватного партнерства. Вісник Академії правових наук України*. 2012. № 1 (68). С. 240.

Проведене дослідження свідчить про те, що наукові підходи до трактування поняття «державно-приватне партнерство» є різноманітними та неоднозначними. Вчені акцентують увагу на окремих характерних рисах досліджуваного поняття. Одні автори зосереджують увагу на суспільній важливості партнерських проектів держави і бізнесу, інші – розглядають як інструмент вирішення завдань держави в економічній чи соціальній сферах, деякі вважають засобом досягнення вигод учасниками партнерства тощо.

Узагальнюючи виокремлені підходи, варто зазначити, що науковці під державно-приватним партнерством розуміють співпрацю між державним і приватним секторами, яка регулюється правовими нормами, здійснюється на основі досвіду кожного з партнерів, найкращим чином відповідає чітко визначеним суспільним потребам та передбачає відповідний розподіл ресурсів, ризиків і соціально-економічних вигод. На їхню думку, взаємовідносини держави та приватного партнера дають змогу інвестувати кошти в стратегічно важливі галузі економіки й підвищувати соціальний добробут населення. При цьому вказують на особливість здійснення такої співпраці, відмінними рисами якої є довгостроковість, взаємовигідність, законність.

Таким чином, дослідження наукових уявлень про сутність державно-приватного партнерства дало змогу визначити цю дефініцію у вузькому та широкому розумінні. Так, у широкому розумінні державно-приватне партнерство необхідно розглядати як довгострокове взаємовигідне співробітництво між державними органами влади й суб'єктами підприємницької діяльності, що регулюється правовим забезпеченням і передбачає консолідацію фінансових, інвестиційних, організаційних, управлінських та інтелектуальних ресурсів партнерів, а також розподіл ризиків між ними з метою досягнення максимального економічного та соціального ефекту.

У вузькому аспекті – це фінансові відносини між державними органами влади та приватними структурами на взаємовигідних умовах, які передбачають інвестування коштів приватного партнера в об'єкти державної власності і здійснення спільного управління ними.

Сутність державно-приватного партнерства деталізують об'єкт, суб'єкти, предмет і мета, зображені на рисунку 1.3.

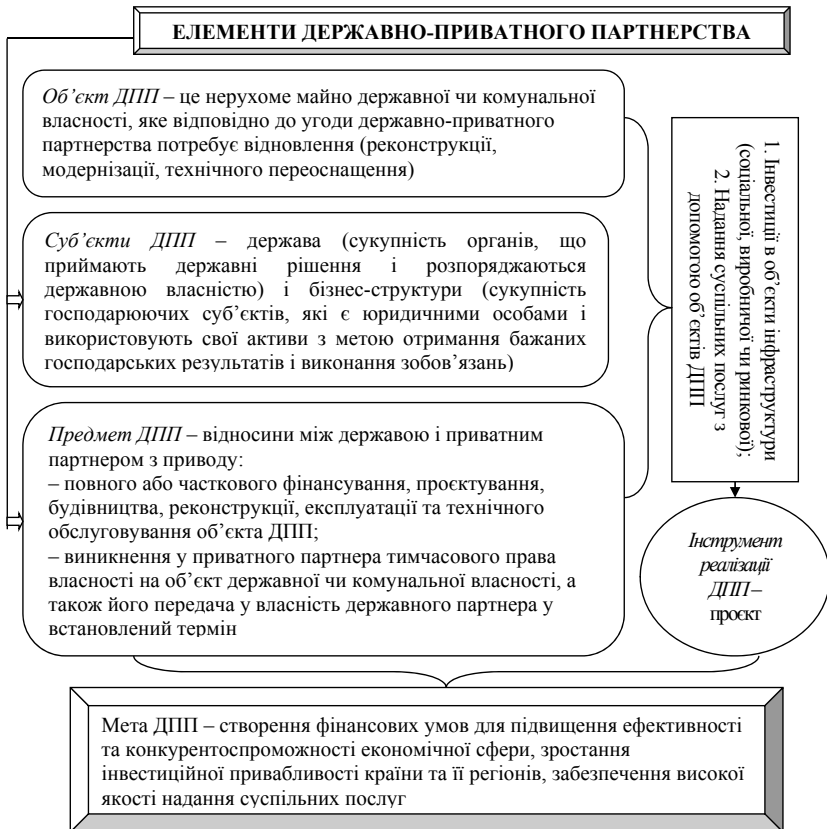


Рис. 1.3. Сутнісні елементи державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

Наведений рисунок свідчить про те, що метою такого партнерства є розвиток об'єктів інфраструктури шляхом об'єднання зусиль і ресурсів держави та приватного бізнесу. Органи державної влади при цьому залишають за собою функції контролю і регулювання. Основними ознаками згаданих відносин є: органічне поєднання інтересів суспільства і бізнесу; прозорість витрачання державних коштів і гарантія задоволення суспільних потреб з боку підприємницького сектору; рівноправна співпраця державних і приватних економіко-виробничих структур; єдині правила взаємодії сторін, обумовлені в договорах, контрактах та інших офіційних документах; збалансованість ресурсних вкладів, витрат, ризиків, отриманих результатів для досягнення цілей учасниками державно-приватного партнерства.

Таким чином, партнерські відносини держави та бізнесу забезпечують, з одного боку, сприятливі умови ведення бізнесу, а з іншого – розв'язання важливих соціально-економічних завдань. Вони дають змогу розвивати діяльність суб'єкта підприємницької діяльності, залучати ресурси приватного сектору в стратегічно значимі галузі економіки та соціальної сфери, що перебувають у власності держави та місцевих органів влади, а також використовувати приватну підприємницьку ініціативу для підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів.

Практична реалізація дій, соціально-економічних вигод державно-приватного партнерства забезпечується через фінансовий механізм, який потребує поглибленого дослідження концептуальних аспектів таких суміжних понять, як «механізм» та «фінанси».

Термін «механізм» увів у філософію Ф. Гегель¹, зазначивши, що механізм – це сукупність елементів. Проте не

1 Hegel G. V. F. Wissenschaft der Logik. Erster Band. Die objektive Logik. Erstes Buch, 1812. 320 s.

конкретизував яких саме. Незважаючи на обмеженість філософського підходу до висвітлення сутності цієї категорії, її зміст детально висвітлено в словниках і сучасній економічній літературі. Так, в економічній енциклопедії «механізм» трактується як «система, пристрій, спосіб, що визначає порядок певного виду діяльності»¹.

Загалом у сучасній науковій літературі існує думка щодо використання суб'єктивістського та об'єктивістського підходів до визначення поняття «механізм». Відповідно до першого підходу згадане поняття відображає систему інструментів, способів, методів, важелів впливу на економічні процеси; другого – сукупність станів, явищ, процесів, що протікають в економічній системі². Прихильниками першого підходу є більшість вітчизняних і зарубіжних науковців, які трактують «механізм» як цілісну систему та сукупність певних елементів. Зокрема, М. Дороніна під механізмом розуміє складну систему, яка має «вхід» (зовнішній поштовх до дії) та «вихід» (корисний результат)³. А такі вчені, як С. Єрохін, О. Кириченко, у своїй праці зазначили, що сутність механізму проявляється в «сукупності форм, структур, інструментів, методів, засобів, важелів управління економічними процесами»⁴. При цьому автори зосереджують увагу на взаємодії та залежності складових системи, адже зміна одного елемента зумовлює зміну системи загалом, що зрештою призводить до недосягнення визначених цілей.

¹ Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / за ред.: С. В. Мочерного та ін. Київ: Академія, 2000. С. 355.

² Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / за ред.: С. В. Мочерного та ін. Київ: Академія, 2000. С. 18–22.

³ Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства: монографія. Харків: ХДЕУ, 2002. С. 129.

⁴ Кириченко О. А., Єрохін С. А. Фінансово-економічні механізми інноваційно-інвестиційного розвитку України: монографія. Київ: Національна академія управління, 2008. С. 173.

Другий підхід розкривається в дослідженнях А. Кульмана, який зазначає, що механізм представляє систему взаємозв'язків економічних явищ, які виникають у певних умовах під впливом початкового імпульсу¹. Подібне визначення подано в «Словнику іншомовних слів» за ред. Л. Пустовіт, відповідно до якого «механізм – це послідовність станів або процесів будь-яких явищ»².

Незважаючи на розбіжності у трактуванні поняття «механізм», на думку В. Рубанова, спільним учених стосовно його тлумачення є комплексний характер розкриття сутності, що проявляється «не у механічному поєднанні його окремих елементів, а у чітко організованій і упорядкованій системі»³. При цьому, як зазначає О. Литвин, важливим є «визначення не тільки елементів механізму, але і послідовності їх впливу один на одного»⁴. Адже науковці здебільшого досліджують структуру механізму та недостатньо уваги приділяють оцінюванню впливу одних складників на інші.

Враховуючи викладене, зазначимо, що механізм у сфері економічних відносин є засобом організації діяльності певних суб'єктів господарювання задля досягнення поставлених цілей. При цьому його характерними ознаками є організаційність (забезпечення взаємозв'язків між структурними елементами), структурованість (визначення переліку практичних форм, методів, інструментів, важелів здійснення господарських операцій), операційність

¹ Culmann H. Les mécanismes économiques. Presses Universitaires de France – PUF, 1984. P. 13.

² Словник іншомовних слів: 23000 слів та термінологічних словосполучень / уклад. Л.О. Пустовіт та ін. Київ: Довіра. 2000. С. 637.

³ Рубанов В. В. Проблеми концептуалізації поняття «механізм» у політичній аналітиці. Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. Серія «Питання політології». 2011. № 984. С. 8.

⁴ Литвин О. В. Концептуальні засади організаційно-економічного механізму ефективної інвестиційної політики держави. Науковий вісник НАТУ України. Серія економічна. 2016. Вип. 26.6. С. 143.

(встановлення видів операцій, які спрямовані на виконання поставлених завдань та досягнення поставленої мети), дієвість та результативність.

Основою для ефективного функціонування будь-якого механізму є фінанси, які етимологічно походять від латинського слова «finis» (строк платежу). Від цього слова відбулося розгалуження слів середньовічної латини «finatio», «financia», «financia pecuniaria», що означали в XIII й XIV ст. грошове зобов'язання, платіж, сума коштів. Термін «фінанси» почав самостійно вживатися у XVI–XVII ст. в Європі в період відділення державної скарбниці від власності монарха. Під ним розуміли грошові надходження, витрати та борговий тягар держави. Так, у 1576 році Ж. Боденом у праці «Шість книг про республіку» вперше визначено дефініцію «фінанси» як систему грошових відносин, які виникають у процесі акумулювання державою коштів для виконання своїх функцій¹. Розглянутий період заклав підвалини для розвитку класичної теорії фінансів (теорії державних фінансів). Відтак фінанси розглядались класиками (А. Смітом, Т Мальтусом, Д Рікардо, Ж.-Б. Сеєм і Дж. Міллем) як форми і методи мобілізації коштів та їх використання в процесі реалізації цілей державної політики. Однак вони вважали доцільним обмежене втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання. Застосування цього підходу в тогочасній фінансовій практиці призвело до послаблення оподаткування, відтак – до зменшення бюджетних видатків.

Натомість кейнсіанська школа, ідеї якої домінували в науці до середини XX ст., пропагувала необхідність державного втручання в економіку з допомогою застосування інструментів фіскальної та бюджетної політики. Адже економісти цього напрямку вбачали взаємозалежність між державними доходами та податками: при збільшенні

¹ Bodin J. Les six livres de la République. Paris, 1576. 241 p.

останніх відбудеться зростання казни держави, що дасть змогу управляти бюджетним дефіцитом. Крім того, в теорії державних фінансів уперше виникла думка про необхідність зростання державних видатків шляхом використання позик. Послідовники Дж. М. Кейнса (Р. Харрод, П. Самуельсон, Д. Хікс) були противниками цієї ідеї, назвавши її «борговим фінансуванням». Тому класичну концепцію «здорових фінансів» було відкинуто.

Дж. М. Кейнс, який став фундатором інноваційного підходу до оцінки впливу держави на економічні процеси, розкривав фінанси як грошову форму капіталу¹. При цьому згадана дефініція розглядалась виключно на загальнодержавному рівні, у процесі пошуку джерел поповнення державної казни.

На початку ХХ століття в зарубіжній науковій літературі з'явилися нові дослідження, що протиставляють економічний характер державних та приватних фінансів. Саме такий підхід сприяв формуванню неокласичної теорії фінансів, яку називають теорією приватних фінансів. Вчені-неокласики західної фінансової школи (Л. Вальрас, К. Вікселл, Дж. Е. Мід, А. Пігу, М. Фрідмен, Е. Хансен, Р. Харрод, Дж. Хікс, Р. Хоутрі) чітко розмежували категорії «public finance» та «corporation finance». На переконання вчених, економічне зростання держави перебуває у безпосередньому взаємозв'язку з приватними фінансами. Вони стверджують, що фінанси суб'єктів підприємницької діяльності є ядром фінансової системи держави, а їх стан впливає на соціально-економічний розвиток країни. При цьому наголошують на необхідності мінімального втручання держави в діяльність підприємств.

При трактуванні дефініції «фінанси» неокласики використовували прагматичний підхід. Найхарактернішими

¹ Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money. New York, Harcourt, Brace and Company, 1936. 403 p.

визначеннями англо-американської фінансової школи є наступні:

- 1) фінанси – це наука про мистецтво управління грошима. Вони охоплюють явища, соціально-економічні процеси, інструменти, ринки, що пов'язані з рухом грошових коштів між державами, підприємствами та індивідуумами¹;
- 2) фінанси – це наука про те, яким чином люди керують витрачанням і надходженням дефіцитних грошових ресурсів протягом певного періоду часу²;
- 3) фінанси – це наука про сукупність монетарних ресурсів, а також методів, способів та прийомів їх генерування та використання³.

Узагальнюючи погляди західних науковців на категорію «фінанси», варто зазначити, що вони відображають предмет вивчення фінансової науки.

З 1940-х років економісти почали розглядали фінанси як економічну категорію, тобто сукупність економічних відносин. У результаті цього сформувалися дві концепції сутності фінансів: розподільча і відтворювальна. Перша концепція передбачає виникнення й функціонування фінансів тільки на стадії розподілу, не заперечуючи взаємозумовленість останньої процесами виробництва, обміну і споживання. В рамках відтворювальної концепції фінанси розглядаються як категорія, яка діє на всіх стадіях суспільного виробництва, у тому числі на стадії обміну. Концепція передбачає те, що грошові операції фактично збігаються з фінансовими, а фінансові ресурси – з грошовими коштами.

¹ Gitman L. J. Basic Managerial Finance. 2nd ed. New York, Harper & Row Publishers, 1989. P. 4.

² Bodie Z., Merton R. Finance: 3 edition. Pearson, 2011. P. 15.

³ Parker R.H. Macmillan Dictionary of Accounting. 2nd ed. The Macmillan Press LTD, 1992. P. 120.

Науковці вітчизняної фінансової школи традиційно визначають фінанси як економічну категорію, що відображає економічні (В. Аранчій¹, О. Василик², В. Венгер³, Г. Вознюк, А. Загородній⁴, О. Романенко⁵) чи грошові (С. Мочерний⁶, В. Опарін⁷) відносини, пов'язані з формуванням, розподілом і використанням централізованих і децентралізованих грошових фондів (вартості ВВП, фінансових ресурсів) з метою здійснення діяльності суб'єктів господарської діяльності, виконання державою її функцій в економічній та соціальній сферах. Ми погоджуємося з таким розумінням сутності фінансів, адже в ньому проявляються їх характерні ознаки, зокрема:

- 1) розподільча і перерозподільча – здійснення розподілу валового внутрішнього продукту й національного доходу між різними сферами економіки, галузями та регіонами;
- 2) відтворювальна – утворення необхідних суспільству централізованих (державний і місцеві бюджети) і децентралізованих фондів (фонд відшкодування матеріальних витрат, фонд амортизації, фонд споживання, фонд накопичення). Фонди також існують у динаміці і часовому вимірі, вони, фактично, є віртуальним місцем, де відбувається розгалуження дохідних і видаткових грошових потоків;

¹ Фінанси: навч. посібник / В. І. Аранчій, Ю. М. Лелюк, А. М. Капаєва, В. Д. Чумак та ін. Полтава: АСМІ, 2009. 592 с.

² Василик О. Д. Теорія фінансів: підручник. Київ: НІОС, 2000. 416 с.

³ Венгер В. В. Фінанси: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 432 с.

⁴ Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.

⁵ Романенко О. Р. Фінанси: підручник. 4-те вид. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 312 с.

⁶ Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 3 / за ред. В. Мочерного. Київ: ВЦ «Академія», 2002. 952 с.

⁷ Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: КНЕУ, 2002. 240 с.

- 3) обліково-контролююча – пов'язана з фінансовою дисципліною, що передбачає контроль за своєчасним, повним обсягом виконання фінансових зобов'язань. Адже тенденції та динаміка руху фінансів свідчить про неефективність функціонування як державних і місцевих органів влади, так і суб'єктів господарської діяльності;
- 4) регулююча – здійснення впливу держави на окремі підприємства, галузі й регіони шляхом підвищення або зниження податків, введення або скасування податкових пільг, надання субсидій, позик тощо;
- 5) соціальна – використання фінансових пільг державою дає можливість впливати на соціальне становище різних категорій населення, загальний соціальний клімат у країні.

Таким чином, фінанси є стрижнем економічної і соціальної системи суспільства. При цьому збалансування фінансових потоків, забезпечення оптимальних пропорцій розподілу та узгодження їх у часі здійснюється через дієвий фінансовий механізм. Розкриття особливостей формування та функціонування останнього потребує ґрунтовного аналізу його сутності, вивчення сформованих методологічних підходів до визначення їх змісту на макро- і мікрорівні.

У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі відсутня єдина точка зору вчених на зміст поняття «фінансовий механізм». Загалом він представлений як засіб практичного використання в економічній системі держави фінансових важелів, спрямованих на регулювання різних процесів або об'єктів в системі управління фінансів на різних рівнях.

Аналіз трактувань фінансового механізму, визначених різними авторами, дає змогу систематизувати їх за різними ознаками. Так, деякі автори (О. Василик¹, В. Вен-

¹ Василик О. Д. Теорія фінансів: підручник. Київ: НІОС, 2000. 416 с.

гер¹, М. Зязюн, С. Огородник, О. Романенко, А. Славкова², В. Опарін³) визначають фінансовий механізм як сукупність фінансових форм, методів, важелів та інструментів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Проте таке трактування поняття зосереджує увагу на інтересах суспільства, не враховуючи необхідності розвитку і функціонування суб'єктів господарської діяльності. Натомість інші науковці (В. Федосов, С. Юрій) у досліджуваній дефініції охоплюють інтереси всіх учасників економічних відносин, розкриваючи фінансовий механізм у вузькому розумінні, як «сукупність конкретних фінансових методів і важелів впливу на формування і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування і розвитку державних структур, суб'єктів господарювання і населення»⁴. Крім того, поширеною є думка вчених (М. Артус⁵, А. Буряк, Г. Нам, А. Поддєрьогін⁶) стосовно розуміння фінансового механізму як системи управління фінансами.

Можна констатувати, що при концептуалізації поняття «фінансовий механізм» деякі автори розуміють його як систему управління в цілому або як її елементи (важелі, інструменти, методи тощо). Крім того, по-різному розглядають об'єкти впливу фінансового механізму, до яких від-

¹ Венгер В. В. Фінанси: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 432 с.

² Фінанси: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. 2-ге вид., перероб. і доп. / О. Р. Романенко, С. Я. Огородник, М. С. Зязюн, А. А. Славкова. Київ: КНЕУ, 2003. 387 с.

³ Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: КНЕУ, 2002. 240 с.

⁴ Фінанси: підручник / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. Київ: Знання, 2008. 611 с. URL: https://pidruchniki.com/12800528/finansii/finansoviy_mehanizm_yogo_rol_realizatsiyi_finansovoyi_politiki#91.

⁵ Артус М. М. Проблеми трактування сутності та функцій категорії «фінанси». *Фінанси України*. 2007. № 4. С. 127–134.

⁶ Фінанси підприємств: підручник. 3-ге вид., перероб. та доп. / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам та ін.; за ред. А. М. Поддєрьогіна. Київ: КНЕУ, 2000. 460 с.

носять фінансові ресурси, фінансові відносини, фінансову чи господарську діяльність.

Узагальнюючи дослідження різних учених, можна зробити висновок, що під фінансовим механізмом розуміється сукупність фінансових форм, методів, інструментів впливу на соціально-економічний розвиток країни в процесі реалізації діяльності державних та місцевих органів влади, суб'єктів підприємницької діяльності всіх форм власності. Завдяки йому відбувається практичне використання фінансових важелів, спрямованих на регулювання різних процесів або об'єктів у системі управління на різних рівнях фінансової системи.

На відміну від понять «державно-приватне партнерство», «механізм», «фінанси», «фінансовий механізм», які досліджують зарубіжні та вітчизняні вчені, теоретико-практичні питання розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства досі не належали до концептуальних наукових розробок. Допоки вітчизняна економічна наука не приділятиме достатньої уваги методологічним аспектам згаданих питань, Україна відставатиме з розробленням ефективних проектів у соціально-економічній сфері. Адже прийняті рішення стосовно реалізації проектів за участю держави і приватного сектору здебільшого поодинокі, короткострокові й не завжди можуть бути реалізовані в межах елементів чи форм єдиної системи. Саме тому виникає потреба з'ясування сутності поняття «фінансовий механізм державно-приватного партнерства».

На основі аналізу трактувань зазначених понять і концептуальних підходів до їх сутності вважаємо, що найоптимальнішим є наступне визначення: «Фінансовий механізм державно-приватного партнерства – це сукупність фінансових форм, методів та інструментів організації фінансових відносин у сфері співпраці органів державної влади й приватного сектору з метою розроблення, затвер-

дження та реалізації проєктів, спрямованих на соціально-економічний розвиток країни чи окремої території». Особливостями згаданого механізму у вітчизняній практиці є: незавершеність процесу його становлення; зниження результативності даного механізму через асиметрію державно-приватного партнерства, що виражається в домінуванні державного партнера та сервісній ролі приватного партнера; використання запозичених фінансових інструментів, які не пристосовані до умов внутрішнього середовища; слабка структуризація даного механізму, що виражається у відсутності або нестійкому функціонуванні багатьох його компонентів.

Враховуючи вищенаведене, актуальним є розроблення структурних елементів фінансового механізму державно-приватного партнерства. Адже ефективне його функціонування сприятиме якісному виконанню завдань та цілей держави стосовно розвитку соціальної інфраструктури та різних секторів економіки, а також забезпеченню сталого людського розвитку та задоволенню потреб громадян. Крім того, дасть змогу модернізувати об'єкти інфраструктури і забезпечити додаткові надходження до бюджету.

1.2. Гносеологія розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства

Сучасні тенденції зарубіжних країн підтверджують домінуючу роль держави в економіці. Поряд із суб'єктами підприємництва вона залишається активним учасником економічних процесів, функції якої не обмежуються регулюванням соціально-економічних відносин.

Еволюція ролі держави в економіці свідчить про те, що методи її участі в економічних процесах весь час змінюються. Адже реалізація значущих суспільно важливих

завдань супроводжується постійною нестачею бюджетних коштів та необхідністю підвищення якості надання послуг населенню. В цих умовах стає актуальним пошук нових форм та інструментів впливу на соціально-економічні процеси. Свою ефективність та дієвість як в національній, так і зарубіжній економіці довів фінансовий механізм партнерських відносин держави і приватного сектору.

Фінансовий механізм державно-приватного партнерства пройшов тривалий історичний шлях становлення – від ранніх до сучасних форм економічних відносин. Історично держава почала здійснювати активну співпрацю з суб'єктами підприємництва в період формування національних ринків в Європі і розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Теоретико-методологічне підґрунтя взаємовідносин влади та бізнесу заклали меркантилісти, які пропагували ідею активного впливу держави на економіку за допомогою механізмів протекціонізму. Представник цієї економічної думки А. Монкрет'єн стверджував про доцільність участі влади в розвитку основних секторів економічної інфраструктури задля покращення торгівлі, що веде до багатства, розквіту та незалежності держави¹. Вбачаючи необхідність співпраці держави з суб'єктами підприємства, урядом Ж.-Б. Кольбера у кінці XVII ст. на засадах зазначених партнерських відносин здійснювалось фінансування будівництва доріг і каналів, що спрощувало й здешевлювало відносини виробників і споживачів, сприяло об'єднанню провінцій, розвитку обробної промисловості. Меркантилістська політика сприяла подальшому розвитку взаємин держави і бізнесу з метою досягнення економічного зростання та вирішення соціальних проблем.

¹ Montchrestien de Antoine *Traité de l'économie politique* / Ed. Marc Laudet. *Écrits sur l'économie* 6. Paris: Classiques Garnier, 2017. 564 p.

Необхідність об'єднання зусиль держави і приватних економічних суб'єктів стосовно збагачення державної казни й розвитку підприємництва підтверджували також фізіократи. Представники цього напрямку розвивали ліберальну концепцію, що відображала об'єктивні зміни умов господарювання – підтримку державою приватної власності і свободи підприємництва. Цю ідею, зокрема, підтримував один із засновників класичного економічного лібералізму Дж. Локк, який вважав, що основним завданням діяльності державних органів є захист приватного підприємництва та справедливо нажитого ним багатства¹. Французький філософ А. Тюрго також був прихильником теорії розвитку підприємницької діяльності й виступав за об'єднання зусиль держави і бізнесу задля збільшення фінансування інфраструктури².

Економічний лібералізм набув розквіту в XVIII–XIX ст., а саме в період інтенсивного розвитку ринкових відносин, англійської промислової революції та початкового нагромадження капіталу. Водночас у Західній Європі зароджувалася концепція класичної політичної економії, постулати якої базувалися на поняттях «раціональної поведінки» і «людини економічної» та відображали індивідуальні інтереси, а не тільки суспільні. Відповідно до створеного західноєвропейськими реаліями лібералізму найважливішою економічною функцією держави було забезпечення «чесного партнерства» держави і приватного сектору, гарантування досягнення інтересів партнерів.

Ідеї економічного лібералізму розвинув А. Сміт у «Дослідженні про природу і причини багатства народів»³. Уче-

¹ John Locke Two Treatises of Government. Edited by P. Laslett. London: C.U.P, 1960. 521 p.

² Turgot A. R. J. Reflections on the Formation and the Distribution of Riches. New York: The Macmillan CO, 1898. 112 p.

³ Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. University of Chicago Press; UK ed. edition, 1977. 1152 p.

ний був упевнений, що поєднання економічної свободи і конкурентна боротьба приватних інтересів принесуть велику користь суспільству й забезпечать кращі результати, ніж самостійна діяльність держави. Сміт визнавав необхідність державного втручання в економіку в тих галузях, які є суспільно важливими, проте не приносять дохід приватним особам.

Нова концепція взаємодії приватного капіталу та держави пов'язана з ім'ям «реформатора» господарського лібералізму Дж. Мілля. Вчений виступав за максимальне обмеження втручання держави в приватну підприємницьку діяльність¹. Адже урядам важко вдається конкурувати на рівних з окремими підприємцями, які володіють необхідною діловою підприємливістю і засобами. Водночас Мілля визнавав необхідність урядового контролю у формі державної монополії, зокрема в таких галузях, як: соціальне забезпечення, охорона здоров'я, освіта, наука. Таку думку підтримував учений-економіст Ф. Ліст, який вважав необхідним здійснення державного управління сферами економіки, де є низька окупність приватного капіталу (енергетична, транспортна та соціальна галузі), натомість не підтримував участь держави в прибуткових галузях економіки, в яких ефективно реалізує свою діяльність підприємницький сектор.

Однак внаслідок кризи 1929 року, яка зумовила поширення безробіття та бідності, концепція економічного лібералізму почала сприйматися скептично. На зміну їй виник кейнсіанський підхід, який вважається значимим в історії економічної думки, оскільки він зосереджується на важливості синергії держави й бізнесу задля досягнення суспільного добробуту. Питання взаємодії держави та приватного капіталу досліджувало також неокейнсіан-

¹ Mill J. S. Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy: In two volumes. London: John W. Parker, 1848. 549 p.

ство, представники якого стверджували, що основною ціллю співпраці держави і бізнесу є розвиток інфраструктури, від якості якої залежить стан суміжних галузей народного господарства.

Наведені наукові погляди представників різних економічних теорій здебільшого свідчать про акцентування на проблемі необхідності та ступеня державного втручання в економічні процеси. Однак найбільш наближеними до сучасного розуміння партнерства між державою та бізнесом є погляди представників теорії змішаної економіки, яка включає елементи класичної економічної школи й погляди кейнсіанців. Тобто поєднання ідей ефективного державного впливу на економіку з свободою підприємництва, на думку представників цього напрямку, є компромісом для досягнення інтересів держави та бізнесу. З цього приводу П. Самуельсон зазначив, що держава при втручанні в економіку повинна ставити на перше місце індивідуальні інтереси задля досягнення загальноекономічного добробуту. При цьому, на його погляд, вона повинна здійснювати коригувальні функції, що сприятиме нейтралізації негативних наслідків¹.

Основні напрями економічної думки стосовно фінансової співпраці державного й приватного секторів в економіці свідчать про різновекторність підходів представників різних наукових шкіл. Це дало поштовх до розвитку різноманітних фінансових форм, методів та інструментів фінансового механізму державно-приватного партнерства в майбутньому.

В історичній площині фінансові взаємовідносини держави і бізнесу висвітлюються в діалектичному протиріччі. Якщо держава оперує централізованими методами і регламентованими правилами управління, то підприємницький

¹ Samuelson Paul A., Nordhaus William D. Economics (16th edition). McGraw-Hill, 2009. P. 303–312.

сектор ототожнюється з максимально можливим рівнем свободи і лібералізацією економіки. При цьому успішність досягнення стратегічних і тактичних цілей розвитку країн залежить від можливості збалансування інтересів учасників партнерства.

Гносеологія розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства у світі характеризується різними етапами, становлення яких залежало від зміни характеру соціально-економічної політики країн. Окремі дослідники вважають, що найпростіші форми ДПП виникли в період новітньої економічної історії (XVI–XVII ст.)^{1;2}. Водночас погоджуються з тим, що суттєвого розмаху вони набули у 80-ті рр. XX ст. у Великобританії під час запровадження в 1992 р. урядом Д. Мейджора «Ініціативи приватного фінансування». Ця концепція передбачала можливість залучення суб'єктів підприємницької діяльності до фінансування будівництва, реконструкції та експлуатації державних об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури. Основним мотивом здійснених нововведень було встановлення значних фінансових обмежень в інвестиційній діяльності держави, що зумовлено Маастрихтськими критеріями у фіскальній сфері стосовно встановлення граничних норм бюджетного дефіциту (3% від ВВП) та державного боргу (60% від ВВП). Це призвело до нестачі бюджетних коштів для надання якісних послуг суспільству. Для реалізації партнерських відносин з суб'єктами підприємництва Державним казначейством Великої Британії було створено робочу групу з державних службовців та представників бізнесу, а міністерства та департаменти

¹ Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: практичний посіб. для органів місцевої влади та бізнесу. Київ: ФОП Москаленко О.М., 2011. С. 27–28.

² de Vries P. The modern public-private demarcation: History and trends in PPP. In P. de Vries & E. B. Yehoue (Eds.). The Routledge companion to public-private partnerships. Abingdon, Oxon: Routledge, 2013. P. 11–15.

почали створювати консультативні, дорадчі органи, а також контролюючі організації.

Натомість американський учений С. Ліндер вважає започаткуванням фінансових відносин держави і бізнесу Сполученими Штатами Америки. Зокрема зазначає, що, незважаючи на інтенсивний розвиток ДПП у кінці 80-х рр., воно не є новітнім для органів влади. Адже більше десяти років тому такі партнерства функціонували в США з метою спрямування приватних інвестицій у розвиток соціальної інфраструктури¹. Зокрема, у 1950-х рр. таке партнерство створювалося задля фінансування об'єктів суспільного користування, а згодом, у 1960-х рр., – для модернізації і розбудови міст.

Становлення і розвиток фінансового механізму державно-приватного партнерства обумовлені дією кількох базових чинників. По-перше, одним із найважливіших напрямків лібералізації економіки, курс на яку був узятий більшістю країн світу в 1980–1990 рр., є приватизація державних активів. Відтак ДПП мало величезне значення, оскільки передбачало часткову приватизацію державної та муніципальної власності. По-друге, національні уряди не мали достатнього обсягу фінансових ресурсів, щоб модернізувати, обслуговувати і розширювати виробничу і соціальну інфраструктуру. Залучення бізнесу у відтворювальний процес формувало основу для його структурної трансформації, спрямованої на розвиток інноваційно-інвестиційного комплексу. По-третє, бізнес, на відміну від держави, був мобільним, відзначався швидкістю прийняття рішень, здатністю до використання технічних і технологічних інновацій. При цьому держава гарантувала підтримку суб'єктів підприємницької діяльності, зокрема шляхом дії економічних важелів.

¹ Linder S. H. Coming to Terms With the Public-Private Partnership: A Grammar of Multiple Meanings. *Public-private policy partnerships* / Ed. By Pauline Vaillancourt Rosenau. Westwood (MA, USA): Massachusetts Institute of Technology, 2000. P. 19.

Таким чином, становлення партнерських відносин держави і бізнесу відбулося в Європі та США в 60-х і 80-х рр. після рецесії й настання часів суттєвих бюджетних обмежень. Бюджетні можливості для втручання держави в соціально-економічні процеси і забезпечення надання якісних послуг населенню були істотно скорочені. З огляду на ці обставини поширення набули проекти ДПП, зокрема в соціально важливих галузях.

В 1990-ті рр. у світовій практиці ДПП розглядалося як ключовий інструмент державної політики. Це стосувалося і промислово розвинених країн (Велика Британія, Німеччина, США), і «нових» країн, що розвиваються (Китай, Індія, Корея, країни Латинської Америки), які мали потребу в розвитку інфраструктури. Все це зумовило необхідність розвитку фінансового механізму ДПП, створення в його структурі різноманітних форм, методів, інструментів, важелів фінансування.

Середина 90-х рр. відзначилася активним впровадженням у практику країн, що розвиваються, ДПП, передумовами чого стали: хронічна неефективність, незадовільна політика ціноутворення і корупція у стратегічних сферах інфраструктури. Це означало, що постачальники послуг у цих секторах були фінансово неспроможні й не мали змоги надати якісні послуги своїм споживачам, розширювати їх асортимент. Уряди були змушені вжити заходи для фінансового оздоровлення державних фінансів. Метою участі приватного сектору в розвитку інфраструктури було скорочення витоків коштів з державного бюджету. Очікувалося, що участь бізнес-структур сприятиме більш ефективному наданню послуг.

Впродовж 1990–2001 рр. понад 130 країн з низьким і середнім рівнем доходу, впроваджували програми залучення приватного сектору в розвиток економічної інфраструктури. Пік буму припав на 1997 рік – початок фінансової кризи у Східній Азії, яка призвела до девальвації

валюти й подальшого уповільнення зростання економіки. Якщо до 1997 року спостерігалось зростання приватних інвестицій в інфраструктурні проекти ДПП, то 1997–1998 рр. – їх скорочення. Зокрема, в Європі й Центральній Азії в 2001 р. приватні інвестиції в інфраструктуру зменшилися до 6,5 млрд дол США, що в 3,5 рази менше рівня попереднього року і в 2,5 рази – рівня 1997 року¹.

У період з 2002 по 2009 рр. зростання інвестицій приватного сектору в інфраструктурні проекти на засадах державно-приватного партнерства відбулося в більшості розвинених країн. Найуспішніший досвід, широке застосування і високий рівень розвитку форм, методів і видів ДПП спостерігалися, як правило, у високорозвинених країнах Західної Європи та Північної Америки. Що ж стосується таких країн, як Китай, Індія, Бразилія та ін., то вони помітно поступалися їм як за ступенем розвиненості складових фінансового механізму ДПП, так і за широтою застосування.

За оцінками Світового банку, тільки за 2002–2008 рр. у світі укладено понад 392 угоди за допомогою фінансового механізму державно-приватного партнерства на загальну суму понад 110 млрд дол США. Якщо зіставити ці цифри з даними за попередні п'ять років, то кількість угод збільшилася на 60%, що у вартісному вираженні склало приріст більш ніж в 3 рази. Важливою причиною зростання числа проектів ДПП стали більш висока результативність і швидкість реалізації проекту. Ефективність проектів, що реалізувалися на принципах державно-приватного партнерства, збільшилася в середньому на 10%².

Фінансово-економічна криза стала каталізатором посилення потреби в державних інвестиціях, зокрема для

¹ Інформація Світового банку стосовно реалізації фінансових проектів державно-приватного партнерства в економічній інфраструктурі. URL: <http://ppi.worldbank.org/visualization/ppi.html#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=PPP&mdb=&year=&excel=false&map=&header=true>.

² Там само.

поступального розвитку країн Європейського Союзу. В кінці 2008 року за ініціативою Європейського інвестиційного банку спільно з вищим органом виконавчої влади Євросоюзу (Єврокомісією) був створений Європейський центр експертизи в сфері ДПП, якому для реалізації інфраструктурних проєктів ДПП у 2009 році було додатково спрямовано 30 млрд євро¹. Виділені кошти дали змогу не зупинити діючі і почати нові проєкти ДПП, що забезпечило збереження наявних та створення нових робочих місць, стимулювання розвитку нових технологій.

Починаючи з 2010 р. до сьогодні в більшості країн світу розвиток економіки супроводжується консолідацією зусиль держави і приватного сектору в знаходженні нових форм, методів та інструментів фінансування інфраструктури. Фінансова співпраця держави і бізнесу поширена в більш, ніж 50 країнах світу. Країни, які використовують фінансовий механізм державно-приватного партнерства, можна розділити на три групи:

- до першої групи входять країни, що створили політичне і правове середовище, необхідне для реалізації проєктів ДПП, але поки що не мають стійкої і впорядкованої практики впровадження проєктів (Китай, Угорщина тощо);
- другу групу об'єднують країни, які створили, крім сприятливого політичного і правового середовища, систему головного управління проєктами державно-приватного партнерства, мають досвід у розробленні, укладенні та реалізації проєктів (до них належать Японія, Німеччина, Іспанія, Італія, Португалія, Франція та ін.);
- третя група складається з країн, які мають успішний результат від здійснюваних проєктів, широ-

¹ Economic Crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses. Brussels, 2009. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication15887_en.pdf.

кий доступ зацікавлених осіб до фінансування проєктів і висококваліфікованих фахівців у сфері державно-приватного партнерства (наприклад, США, Велика Британія і Австралія).

Проєкти ДПП для світових держав є дієвим механізмом взаємодії державного сектору і приватного капіталу стосовно створення, модернізації, утримання та експлуатації об'єктів інфраструктури. Основними причинами партнерських відносин держави і бізнесу є надання якісних послуг населенню, вирішення проблем у соціальній та економічній сферах, нестача бюджетних коштів. Тому у світі активно реалізуються згадані проєкти. За даними Світового банку, партнерські відносини держави і бізнесу посилено розвиваються в Європі, Східній, Центральній та Південній Азії, Тихоокеанських країнах, Латинській Америці, Північній Африці, на Карибах, Близькому Сході, кількість та обсяг фінансування яких зображено на рис. 1.4.

Наведені дані свідчать, що впродовж 2010–2012 рр. спостерігалася тенденція до їх збільшення. Відповідно до аналітичного звіту О. Маліна в Європі до 2011 р. лідером інвестиційних вкладів у проєкти ДПП була Велика Британія, якій належало близько двох третин здійснених інвестицій, а у 2011 р. домінуюче місце займала Франція, частка інвестицій якої становила 62% від загального обсягу вкладів. Стосовно кількості реалізованих проєктів ДПП, то передовими були Іспанія, Франція, Німеччина, Італія і Португалія¹. Проте, починаючи з 2012 р. до 2021 р. відбулося зменшення кількості проєктів ДПП на 367 одиниць, а обсягу фінансування – на 79,87 млрд дол США. Фінансова криза внесла корективи в реалізацію проєктів ДПП не тільки стосовно зменшення їх кількості та інвестицій, а й щодо диверсифікації сфер застосування. Так, у США, окрім реалізації проєктів ДПП у сфері модернізації

¹ Малін О.Л. Аналіз розвитку державно-приватного партнерства в Україні та світі: якісні зміни та головні тренди 2020 року: Аналітичний звіт. Одеса, 2020. С. 2.

об'єктів інфраструктури й транспортної галузі, партнерські відносини держави і бізнесу поширились на водопостачання, водовідведення та утилізацію побутових відходів, а також використовувались у міжнародній практиці задля вирішення соціально-економічних проблем окремих країн, зокрема стосовно вдосконалення медичної системи Африки¹.

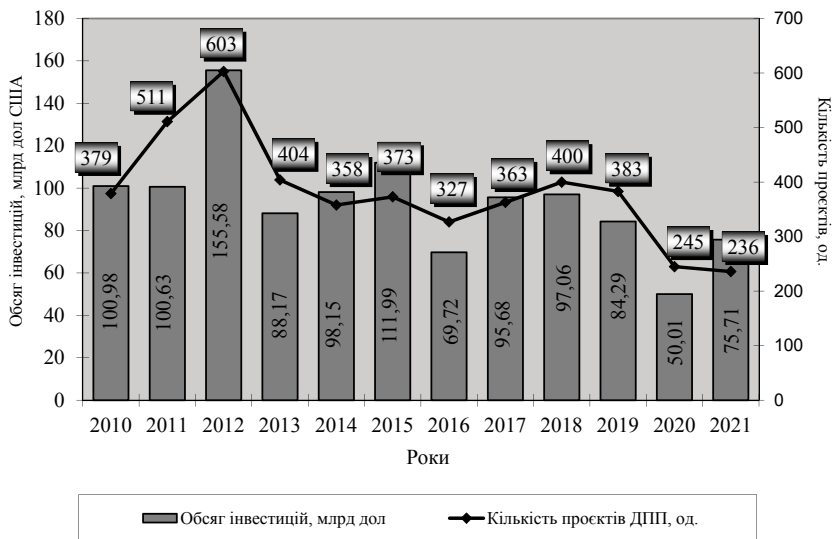


Рис. 1.4. Динаміка кількості та обсягу фінансування інвестиційних проєктів державно-приватного партнерства у світі

Джерело: побудовано автором на основі²

Варто зазначити, що для країн з розвинутою ринковою економікою характерна інфраструктурна спрямованість реалізації партнерських проєктів держави і бізнесу. Адже такі країни, як США, Канада, Австралія акцентують

¹ Брайловський І.А. Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.01. Харків, 2015. С. 115.

² Інформація Світового банку стосовно реалізації фінансових проєктів державно-приватного партнерства в економічній інфраструктурі. URL: <http://ppi.worldbank.org/visualization/ppi.html#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=PPP&mdb=&year=&excel=false&map=&header=true>.

увагу на соціально значимих проєктах з метою підвищення якості надання послуг населенню (освітніх, медичних, туристичних, екологічних). Завдяки цій співпраці держава має змогу здійснювати соціальний розвиток, однак для приватного партнера такого виду проєкти не завжди є комерційно вигідні, оскільки передбачають довгий термін окупності інвестицій та низький рівень прибутковості. Натомість країни, що розвиваються, надають перевагу сфері енергетики, будівництву автомобільних доріг, системам водопостачання та водовідведення. Це підтверджують дані рис. 1.5, що відображають загальні світові тенденції секторіальних пріоритетів партнерських відносин держави і бізнесу.

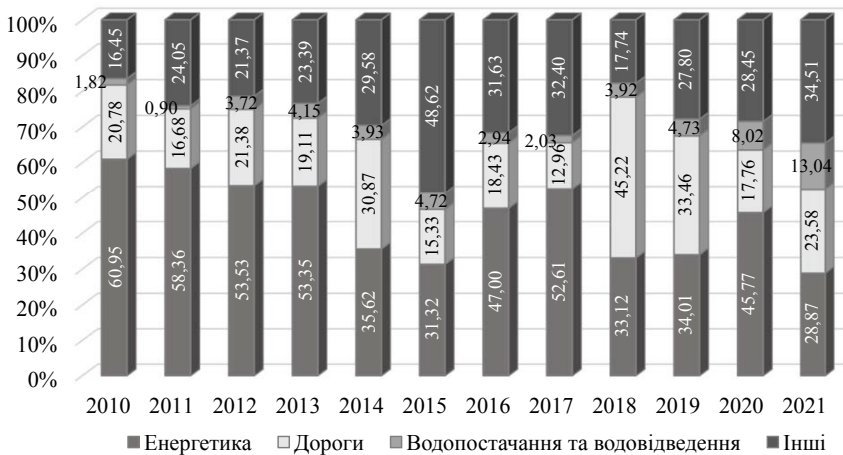


Рис. 1.5. Частка реалізованих фінансових проєктів державно-приватного партнерства в секторах економіки зарубіжних країн

Джерело: побудовано автором на основі¹

¹ Інформація Світового банку стосовно реалізації фінансових проєктів державно-приватного партнерства в економічній інфраструктурі. URL: <http://ppi.worldbank.org/visualization/ppi.html#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=PPP&mdb=&year=&excel=false&map=&header=true>.

Таким чином, вибір напрямку реалізації проектів державно-приватного партнерства у світовій практиці залежить від рівня соціально-економічного розвитку та пріоритетності завдань певної країни або регіону. У високо розвинутих країнах найбільшу питому вагу займають соціально орієнтовані проекти. А в країнах з низьким рівнем соціального захисту, нерозвиненою інфраструктурою особливе значення приділяється проектам у сфері дорожнього господарства, електроенергетики тощо.

Партнерство держави й підприємницьких структур у світі є перспективним і продуктивним напрямком реалізації державних функцій. Водночас його ефективність залежить від поставлених цілей учасниками партнерства, точності прогнозування соціально-економічних результатів, створення законодавчих, інституціональних, фінансових передумов такої співпраці.

Порівняно з іншими країнами, де десятиліттями функціонував, розвивався й удосконалювався фінансовий механізм ДПП, Україні не вдалося досягти високого прогресу в цій сфері, адже й досі триває його становлення. При цьому наша держава має змогу використовувати й реалізувати у вітчизняній практиці кращі рекомендації та моделі організації фінансового механізму державно-приватного партнерства, а також уникнути повторення низки помилок, властивих західним країнам.

Досліджуючи розвиток фінансового механізму ДПП в сучасній економіці України, варто виділити п'ять етапів, у яких представлені особливості його виникнення, формування і функціонування, а також поєднання певних умов, факторів і причиново-наслідкових зв'язків на кожному з них. Відповідні фактори впливу (макроекономічні, фінансові, законодавчі, політичні) зумовляють відповідні їм форми організації партнерства держави і бізнесу, сфери застосування.

Перший етап (1991–1992 рр.) пов'язаний з формуванням інституційного середовища для функціонування ринкових механізмів. Характерною особливістю була ставка на пріоритетність ринкових регуляторів в економіці. На цьому етапі, коли на рівні Уряду було взято курс на ринкову економіку, почалося зародження приватного підприємництва, розгортання нових напрямків формування ринкового середовища в економіці України. В цих умовах відбувалося становлення і розвиток фінансового механізму партнерства держави і бізнесу. Держава залишала у своєму володінні, як правило, контрольний пакет акцій підприємств, що приватизувалися. Але згодом він також був реалізований, за винятком акцій стратегічних і суспільно значущих підприємств. Спільне володіння підприємствами було початком ДПП.

Основні напрямки реалізації фінансового механізму державно-приватного партнерства визначалися концентрацією власності, як правило, в сировинних галузях; орієнтацією бізнесу на отримання високих доходів, швидке і негайне отримання прибутку, незважаючи на стратегічні цілі соціально-економічного розвитку держави; широким використанням адміністративного ресурсу при реалізації певних експансіоністських інтересів.

Другий етап (1993–1999 рр.) – період активної трансформації економіки, в якому розробляли різні підходи до здійснення економічної політики держави, шукали нові форми та методи взаємодії бізнесу і влади. Цей етап взаємин держави і бізнесу визначався приватно-олігархічною моделлю при верховенстві великих акціонерних компаній.

Основними суб'єктами партнерських відносин були великі корпорації. Взаємна співпраця держави та бізнесу зосереджувалася в основному на сировинному секторі економіки. Водночас погіршення економічної ситуації в державі зумовило зниження стимулів для підприємниць-

кої активності і готовності бізнесу до довгострокового інвестування, а також припинилася технологічна модернізація економіки. В країні почався перерозподіл власності, поширилися корупція, рейдерські захоплення, лобіювання, проникнення бізнесу у владу. На даному етапі за ініціативою держави з'явилася нова прогресивна форма ДПП – фінансово-промислова група.

Третій етап (2000–2008 рр.) характеризується загальною стабілізацією і розвитком усіх секторів економіки. Він стає передумовою для відновлення і стабілізації економічного зростання. Відтак бюджетні кошти спрямовуються на фінансування соціальних програм, інфраструктурних проєктів розвитку економіки. Основний зміст цього періоду – посилення ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів країни. Виникли нові інструменти в структурі фінансового механізму державно-приватного партнерства у вирішенні стратегічних завдань модернізації і диверсифікації економіки країни. Великий бізнес впевнено закріпив своє становище в якості основи всієї національної економіки як головного суб'єкта інноваційно-інвестиційної діяльності, головного партнера держави в спільних, соціально значущих і стратегічних проєктах. Проте держава не співпрацювала із малим та середнім бізнесом стосовно реалізації проєктів ДПП.

Четвертий етап (2009–2014 рр.) пов'язаний зі світовою економічною кризою, яка зумовила проблеми екстенсивного розвитку вітчизняної економіки. Держава не мала фінансових можливостей забезпечити розширене відтворення у таких галузях, як: електроенергетика, транспорт, комунальне господарство тощо. Все це знайшло відображення в негативній динаміці основних показників соціально-економічного розвитку держави, у тому числі і в згортанні багатьох проєктів ДПП.

Виникла необхідність переходу на якісно новий інноваційний розвиток, який повинен сприяти впровадженню проєктів ДПП. У 2010 р. був прийнятий Закон України «Про державно-приватне партнерство», який визначив сутність поняття «державно-приватне партнерство», його основні принципи, правові форми, а також порядок укладення угод між партнерами.

Вітчизняні науковці, такі як О. Вінник, Д. Задихайло, О. Сиротюк^{1; 2; 3}, у своїх наукових працях досліджували проблеми правового забезпечення партнерських відносин держави і бізнесу. Основну увагу вчені акцентували на необхідності доповнення згаданого закону корпоративною формою інвестування, а також можливістю державному та приватному партнерам не тільки укладати контракти, але й створювати для такого співробітництва господарські організації.

Незважаючи на розроблення впродовж трьох років необхідних підзаконних актів, у цей період відсутні приклади реалізації успішних інвестиційних проєктів. Згідно з даними Міністерства економіки України в першій половині 2013 р. в Україні було реалізовано 160 проєктів ДПП. Проте це були не угоди, здійснені на засадах державно-приватного партнерства, а договори концесії чи угоди про розподіл продукції, укладені в порядку, передбаченому Законами України «Про концесії» та «Про угоди про розподіл продукції». В цей час у країнах Європейського Союзу кількість проєктів ДПП перевищувала 1400, а обсяг вкладених у них коштів становив 260 млрд грн.

¹ Вінник О. М. Проблеми правового регулювання корпоративних і партнерських відносин. Київ: Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва НАПрН України, 2010. 166 с.

² Задихайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави: монографія. Харків: Юрайт, 2012. 456 с.

³ Сиротюк О. Д. Господарсько-правові засади державно-приватного партнерства: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 – «господарське право; господарсько-процесуальне право». Донецьк, 2011. 21 с.

Основними проблемами нерозвинутості фінансового механізму ДПП в Україні були: наявність галузевих особливостей здійснення господарської діяльності і складність умов довгострокової й взаємовигідної співпраці держави і приватного партнера; низький рівень довіри населення до державних органів влади та усвідомлення переваг реалізації інвестиційних проєктів на засадах ДПП; несприятливий інвестиційний клімат і складність здійснення підприємницької діяльності в процесі реалізації проєктів ДПП; неврегульованість відносин між органами державної влади та приватним сектором при проведенні погоджувальних процедур, захисті прав власності інвесторів, вирішенні фінансово-господарських суперечок; відсутність ефективного механізму надання державної підтримки у сфері ДПП тощо. Тому ефективність функціонування фінансового механізму ДПП залежала від вирішення державою проблем у цій сфері.

П'ятий етап (2015 – до сьогодні) – період сучасного розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства, який направлений на розвиток промисловості, модернізацію, трансферт нових, інноваційних технологій. Використання фінансового механізму ДПП дає можливість спільно консолідувати ресурси держави та приватного бізнесу для формування нових джерел інвестування національної інноваційної системи, підвищити рівень якості життя громадян, створити необхідну інфраструктуру для впровадження нових наукових досягнень в економіку країни. Тому проєкти ДПП розповсюдилися від сфери надання суспільних послуг до дослідницької діяльності, конструкторських розробок та впровадження інновацій.

Сучасний механізм спрямований на активізацію інвестиційної діяльності в економіці країни та створення можливостей досягнення максимальної рентабельності

реалізації проєктів для приватних партнерів. Тому задля залучення інвесторів у проєкти, що реалізуються на засадах ДПП, держава застосовує стимулюючі для інвестора фінансові інструменти (субсидії, субвенції, пряме відшкодування інвестиційних витрат, передача на відповідних умовах об'єктів державної власності приватному партнеру та ін.). Водночас у цих економічних відносинах важливі насамперед не тимчасові пільги, а довгострокові гарантії прибуткового повернення вкладеного капіталу. Якщо цих гарантій немає, то високий підприємницький ризик призведе до скорочення сфери застосування ДПП.

Важливого значення набувають джерела фінансування проєктів ДПП. Для їх ефективного формування і використання держава забезпечує сприятливі умови для приватних запозичень; формування цільових резервних фондів, механізму страхування різних інвестиційних ризиків, які виникають у процесі реалізації проєктів ДПП.

Відтак фінансовий механізм сучасної практики ДПП заснований на таких критеріях:

- стимулювання залучення в економіку додаткових фінансових ресурсів приватного сектору економіки; збалансування фінансових ризиків між державою і бізнесом;
- використання фінансових ресурсів приватних інвесторів для вирішення важливих соціальних і економічних завдань при збереженні за державою її базових функцій, включаючи контрольну;
- сприяння залученню у сферу ДПП інших ресурсів (інституційних, інформаційних, інтелектуальних, людських та ін.).

Незважаючи на те, що Україна здійснює реалізацію інфраструктурних проєктів на засадах державно-приватного партнерства, вона суттєво відстає від інших країн щодо розвитку цієї співпраці. Основними перешкодами

для успішного формування й функціонування фінансового механізму партнерських відносин держави і сфери бізнесу є такі:

1. Недосконалість законодавчої бази. Зокрема, існує неузгодженість таких питань, як: розміри та форми участі капіталу кожного із партнерів, типи й умови угод з приватними інвесторами, розподілення ризиків і відповідальності.

2. Обмежене застосування проєктів партнерства в галузях соціально-економічної сфери. Найчастіше проєкти реалізуються в транспортній галузі, однак недостатньо – у житлово-комунальному господарстві, туризмі, військовій справі. Причиною виникнення цієї проблеми є недостатня інформованість комерційних структур про нові форми, методи, інструменти та напрями розвитку партнерських відносин.

3. Труднощі залучення коштів приватних партнерів до реалізації довгострокових проєктів із високим ступенем ризику, адже часто їхнє невиконання спричиняє низьку зацікавленість інвесторів щодо їх фінансування. Тому на сучасному етапі державотворення важливим завданням є залучення інвестицій приватних партнерів для реалізації довгострокових інфраструктурних проєктів, особливо в соціальній сфері. При цьому необхідна державна підтримка, яка у вітчизняній практиці не здійснюється. Це зумовлено такими причинами: дефіцитом бюджетних коштів, складністю та невизначеністю методології механізму надання державної підтримки, відсутністю щорічного фінансування довгострокових проєктів ДПП, обмеженими можливостями отримання державних гарантій для реалізації проєктів на місцевому рівні тощо.

4. Некомпетентність та відсутність досвіду державних службовців щодо розроблення проєктів. Найчастіше

працівники органів державної та місцевої влади не вміють належним чином сформулювати вимоги до проекту, визначити його кількісні та якісні характеристики, застосувати механізм конкурсного відбору, організувати довгострокове регулювання проекту державно-приватного партнерства. Це потребує підвищення кваліфікації працівників у сфері підготовки та реалізації проектів.

5. Відсутність спеціалізованого органу управління фінансовим механізмом державно-приватного партнерства. Як правило, зазначеними питаннями займаються різні структурні підрозділи виконавчих органів влади.

6. Фінансово-економічна нестабільність у країні, яка зумовлює неефективність функціонування зазначеного механізму.

Водночас необхідно зазначити, що в Україні фінансовий механізм державно-приватного партнерства, порівняно із західними країнами, має специфічні риси. По-перше, варто говорити саме про державно-приватне партнерство, а не про приватно-державне, як у світових економічно розвинутих країнах, де домінуюча роль належить бізнесу. По-друге, українська держава виступає в якості інвестора здебільшого на початковій стадії, а бізнес-структури реалізують проект. Натомість у західних країнах приватна компанія виконує замовлення, використовуючи в основному власні кошти, а потім держава викупує об'єкт. По-третє, наша держава реалізує переважно проекти в металургії, енергетиці, тоді як у Великобританії, наприклад, в рамках приватно-державного партнерства будуються заклади освіти, лікарні і дороги.

Отож фінансовий механізм державно-приватного партнерства є засобом реалізації соціально-економічних завдань держави. У світовій практиці він сприяє підвищенню конкурентоспроможності країн, забезпечує під-

тримку бізнесу та якісне надання суспільних послуг. Водночас в Україні й надалі залишається потреба в удосконаленні наявних та розробленні новітніх складників досліджуваного механізму, спрямованих на поліпшення інноваційно-інвестиційного клімату в країні. При цьому обмеженість фінансових ресурсів держави потребує посиленого державного сприяння розвитку партнерських відносин, яке має орієнтуватися на підвищення капіталізації проектів у різних секторах економіки.

Перспективи покращення функціонування фінансового механізму взаємодії влади і бізнесу є, оскільки інноваційний розвиток економіки визнано державним пріоритетом в рамках стратегії сталого розвитку України. А без співпраці з бізнесом інновації неможливі. Тому зазначені проблеми слід вирішувати цілеспрямовано за активної участі державних і місцевих органів влади, які мають створювати необхідні умови для функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства: формуючи сприятливий інвестиційний клімат у країні, визначаючи пріоритети вкладення коштів у стратегічні галузі соціально-економічної сфери, прямо та опосередковано впливаючи на розвиток приватного сектору економіки.

Зарубіжний і вітчизняний досвід формування фінансового механізму державно-приватного партнерства свідчить, що його використання є ефективним на кожному етапі функціонування держави, оскільки дозволяє не тільки економити бюджетні кошти, але також розвивати підприємництво, соціальну інфраструктуру, сприяти співпраці з державою стосовно ведення бізнесу. Функціонування згаданого механізму дасть змогу вирішити проблеми економічного розвитку, відтак – підвищити якість життя населення в контексті задоволення матеріальних потреб громадян.

1.3. Структурні елементи фінансового механізму державно-приватного партнерства

Розвиток партнерських відносин держави і бізнесу залежить від дієвого фінансового механізму, завдяки якому цілі учасників досягаються ефективніше, результативніше та з мінімальними витратами. Запорукою успішного функціонування такого механізму є чітке визначення його структури.

В економічній літературі не існує єдиної думки щодо визначення складових фінансового механізму. Однак серед розмаїття підходів науковців найпоширенішими є структурно-побудований і організаційно-управлінський.

Перший підхід виник у період планово-адміністративної економіки і відображав ідеологію тогочасної фінансової науки. Використовуючи такий підхід, науковці визначають фінансовий механізм як сукупність пов'язаних та взаємозалежних елементів, на різноманіття яких впливають фінансові відносини на макро- і мікрорівнях. Учений-економіст В. Сенчагов, відображаючи пріоритети адміністративного устрою економіки, поділяв фінансовий механізм на чотири підсистеми: фінансово-кредитне планування, фінансово-кредитні важелі, організаційні структури і правовий режим фінансово-кредитної системи. Недоліком такого поділу є відсутність взаємодії підсистем та їх компонентів; розмежування сфери функціонування на макро- і мікрорівнях.

Доповнює даний підхід С. Львовчкін¹, характеризуючи зовнішню дію фінансового механізму, що проявляється в сукупності методів, форм, інструментів, прийомів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток. Тому,

¹ Львовчкін С. В. Макрофінансова стабілізація в Україні у контексті економічного зростання: монографія. Київ: Науково-видавничий центр «Наша культура і наука», 2003. С. 78–109.

на думку автора, структура фінансового механізму, запропонована В. Сенчаговим, не враховувала зазначеного впливу, адже визначені підсистеми тільки створюють умови для функціонування механізму.

Натомість В. Родіонова структурувала фінансовий механізм за рівнями організації фінансових відносин, поділяючи його на бюджетний механізм, фінансовий механізм підприємств (організацій, установ), страховий механізм тощо. На погляд науковця, кожен рівень включає ланки відповідно до його функціонального призначення, зокрема мобілізацію фінансових ресурсів, фінансування, стимулювання та ін.

На думку В. Самарухи, фінансовий механізм має складну структуру: по-перше, він будується відповідно до вимог об'єктивних економічних законів; по-друге, він містить суб'єктивні елементи державних вимог фінансового законодавства, які покликані забезпечити баланс інтересів держави, муніципальних утворень, юридичних і фізичних осіб. При цьому виділяє наступні елементи фінансового механізму: економічні показники, важелі, прийоми та методи, які забезпечують створення, розподіл та використання сукупного суспільного продукту і національного доходу, госпрозрахункову діяльність первинних виробничих ланок, відзначаючи, що базовим елементом структури фінансового механізму є фінансове планування. Вважає, оскільки держава здійснює розподіл суспільного продукту і національного доходу, встановлює методи акумулювання платежів, визначає напрями використання фінансових ресурсів, то для ефективності функціонування фінансів важливим є здійснення планування і прогнозування.

Українські вчені в структурі фінансового механізму виділяють схожі складові, визначаючи їх пріоритетність. Зокрема О. Василик, В. Глуценко, В. Чехунов, О. Романенко, досліджуючи будову фінансового механізму на макроекономічному рівні, доміантними вважають фінансове

планування і прогнозування, а також виокремлюють фінансові показники, нормативи і ліміти; управління фінансами; фінансові важелі і стимули; фінансовий контроль^{1; 2}. Недоліком такого поділу є те, що елементи механізму не систематизовані за певними функціональними ознаками.

Відтак такі науковці, як В. Опарін³, В. Базилевич⁴, О. Кириленко⁵, М. Грідчіна⁶ систематизують складники в частині методів, форм, важелів, інструментів. Деякі автори (М. Крупка, В. Оспіщев) доповнюють зазначені елементи системами правового, нормативного та інформаційного забезпечення^{7;8}.

На відміну від структурно-побудованого, організаційно-управлінського підходу до структурування фінансового механізму спрямований на визначення складових кризь призму управління фінансами. Відтак прихильники згаданого підходу представляють структуру фінансового механізму з позиції фінансового менеджменту, тобто як управлінську систему, яка спрямована на досягнення поставленої мети діяльності в результаті формування і використання фінансових ресурсів⁹. Варто зазначити, що за такого підходу елементами зазначеного механізму є фі-

¹ Василик О. Д. Теорія фінансів: підручник. Київ: НІОС, 2003. С. 106.

² Романенко О. Р. Фінанси: підручник. Вид. 3-тє. Київ: ЦУЛ, 2006. С. 42.

³ Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник. 2-ге вид., доп. і переробл. Київ: КНЕУ, 2002. С. 12.

⁴ Державні фінанси: навч. посібник. 2-ге вид., доп. і переробл. / За ред. В. Д. Базилевича. Київ: Атіка, 2004. С. 19.

⁵ Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика): навч. посіб. Тернопіль: Астон, 2002. С. 45.

⁶ Фінанси (теоретичні основи): підручник / Під кер. М. В. Грідчіної, В. Б. Захочая. Київ: МАУП, 2002. С. 29.

⁷ Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: монографія. Львів: Видавничий центр Львівського національного ун-ту ім. Івана Франка, 2001. С. 59–61.

⁸ Фінанси: навч. посібник / О. П. Близнюк, Л. І. Лачкова, В. І. Оспіщев та ін.; за ред. І. В. Оспіщева. Київ: Знання, 2006. С. 57.

⁹ Крайник О. П., Клепикова З. В. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. Київ: Дакор, 2000. С. 128.

нансові методи, інструменти, важелі, проте ігноруються такі складові, як правове, нормативне та інформаційне забезпечення. Вважаємо такий підхід правильним, адже такі системи доцільно розглядати не складовими фінансового механізму, а як необхідність створення умов для його ефективного та дієвого функціонування.

Враховуючи різні підходи вчених до структурування фінансового механізму, необхідно здійснити певні уточнення щодо його побудови задля забезпечення ефективної співпраці держави і приватного сектору. При цьому повинні враховуватися інтереси всіх учасників державно-приватного партнерства. Адже за допомогою фінансового механізму здійснюється планування, моніторинг формування та використання фінансових ресурсів держави і бізнесу, оцінка досягнутих соціально-економічних результатів такої співпраці, оперативне реагування на виявлення відхилень шляхом використання певних фінансових важелів та інструментів, ефективна система фінансового контролю за фінансовою діяльністю партнерства. Дієздатність фінансового механізму державно-приватного партнерства повинна забезпечуватись відповідною нормативно-правовою, організаційною та інформаційною системами. З цього приводу вдало висловлюється О. Василик, який зазначає, що функціонування фінансового механізму здебільшого залежить від його використання владними структурами для досягнення окреслених цілей та поставлених завдань¹. Водночас науковець акцентує увагу на важливості узгодженої взаємодії всіх його складових елементів.

Таким чином, структурну будову фінансового механізму державно-приватного партнерства варто представити у вигляді чотирьох складників: фінансових форм, фінансових методів, фінансових інструментів і фінансових важелів, за допомогою яких встановлюється оптимальний

¹ Василик О. Д. Теорія фінансів підручник. Київ: НІОС, 2003. С. 109.

обсяг формування, розподіл і використання фінансових ресурсів та досягнення запланованих соціально-економічних результатів спільної діяльності держави і підприємницького сектору (рис. 1.6).

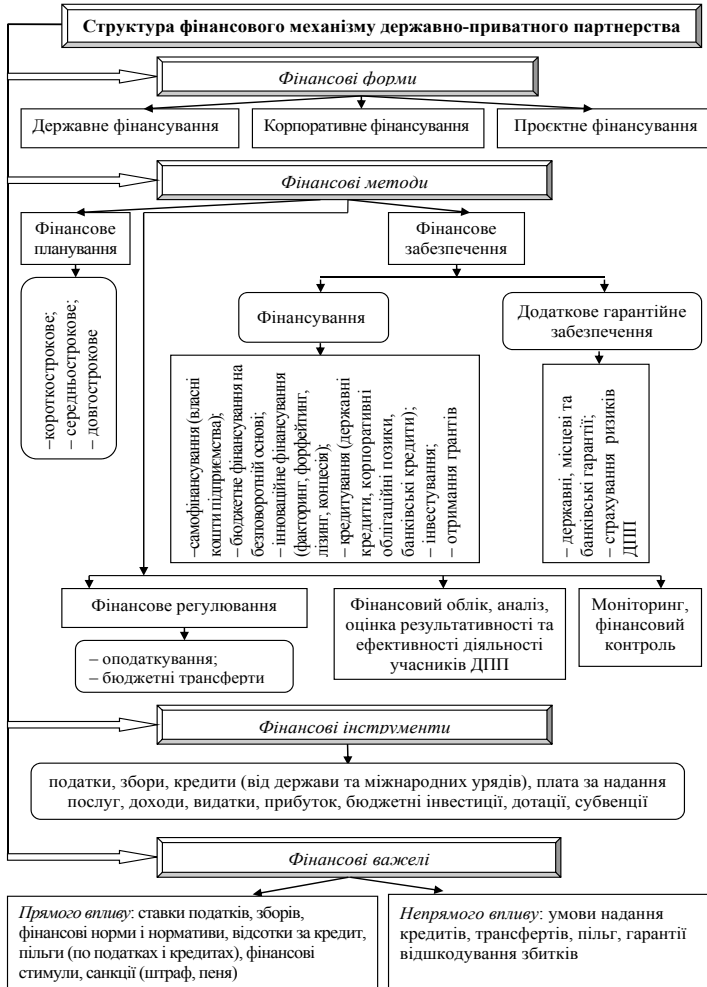


Рис. 1.6. Структура фінансового механізму державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

Визначення структури фінансового механізму державно-приватного партнерства потребує розуміння сутності його елементів (фінансових форм, фінансових методів, фінансових інструментів, фінансових важелів). Незважаючи на те, що у вітчизняній фінансовій літературі проведено безліч досліджень стосовно з'ясування теоретичних підвалин основних елементів фінансового механізму, і досі відсутній консенсус щодо співвідношення згаданих понять, тому необхідним є здійснення їх розмежування.

Успішність виконання завдань ДПП залежить від вибору фінансових форм фінансового механізму. У філософській літературі дефініція «форма» характеризує організацію буття. При цьому, як зазначає І. Богушова, «дати визначення цій категорії нелегко, оскільки воно є давнім, багатозначним та має дещо розмите значення»¹. Водночас доцільно розглянути етимологічне походження цього слова. У другій половині XVIII ст. воно набуло двох значень: перше – спосіб існування та вираження змісту, прояви будь-якої дії, стану, властивостей; друге – структура, система, організація чогось. З кінця XVIII ст. слово набуває нового значення – встановлений зразок, шаблон. У середині XIX ст. воно виражалось у переносному значенні як формальність, видимість чогось. На нашу думку, форма – це прояв особливостей побудови фінансових взаємовідносин держави і бізнесу. Зважаючи на це, під фінансовими формами фінансового механізму ДПП варто розуміти спосіб залучення фінансових ресурсів учасників партнерства задля реалізації проєктів у різних сферах економічної та соціальної інфраструктури. Основними формами згаданого механізму є: державне, корпоративне та проєктне фінансування.

У випадку державного фінансування кошти залучаються у вигляді кредиту або ж виділяються з державно-

¹ Богушова І. В. Концептуальні засади розуміння сутності форми держави. *Часопис Київського університету права*. 2010. № 3. С. 31.

го чи місцевого бюджету безпосередньо державою, після чого спрямовуються приватному партнеру для вкладення в об'єкт інфраструктури (рис. 1.7). Дана форма фінансування є не вигідною для держави, оскільки зумовлює додаткові ризики, а також законодавче обмеження щодо залучення кредитів. Основними видами державного фінансування є: бюджетні інвестиції та кредити, міжбюджетні трансферти, надані гарантії.

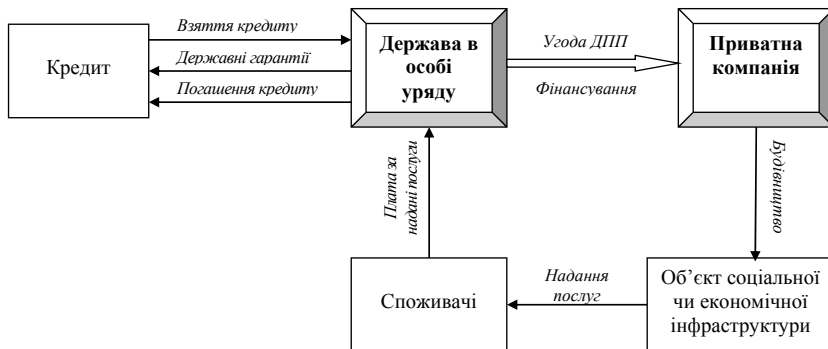


Рис. 1.7. Модель державного фінансування проєктів державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

При використанні форми корпоративного фінансування головну функцію із залучення позикових коштів здійснює приватний партнер (рис. 1.8). При цьому враховуються кредитна історія та власні активи інвестора, відповідно до яких визначається відсоткова ставка по кредиту. Дана форма є досить ризикованою для приватної компанії, адже її діяльність здійснюється в умовах коливань кон'юнктури фінансового ринку та обмежених інвестиційних можливостей комунальних підприємств. Як наслідок, це може призвести до неотримання очікуваного обсягу інвестицій та прибутку, а відтак і до зростання вартості наданих суспільних послуг та погіршення їхньої

якості. За успішність реалізації проекту компанія несе відповідальність своїм майном.

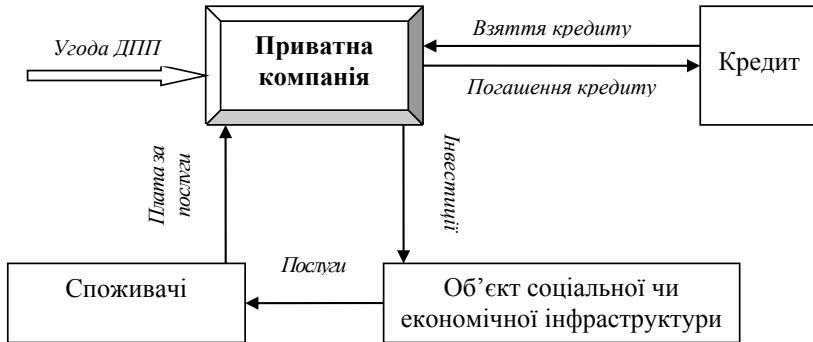


Рис. 1.8. Модель корпоративного фінансування проектів державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

Найбільш привабливою як для держави, так і для приватних інвесторів з точки зору розподілу ризиків є форма проектного фінансування, яка є видом середньо- та довгостроково кредитування. В даному випадку кредит надається безпосередньо проектній компанії. Забезпеченням кредиту є наявні активи компанії і майбутні доходи. Особливістю такої форми фінансування є можливість поєднання банківського, державного та комерційного капіталу, а також те, що залучені позикові кошти та інвестиції спрямовуються на проект, а не на господарюючу одиницю (рис. 1.9). При використанні форми проектного фінансування, з одного боку, позикові кошти не враховуються на балансі держави, а з іншого, приватні інвестори ризикують втратити тільки капітал, вкладений безпосередньо в проект.

Таким чином, форми фінансового механізму державно-приватного партнерства базуються на поєднанні умов фінансування проектів ДПП та розподілі ризиків між його учасниками.

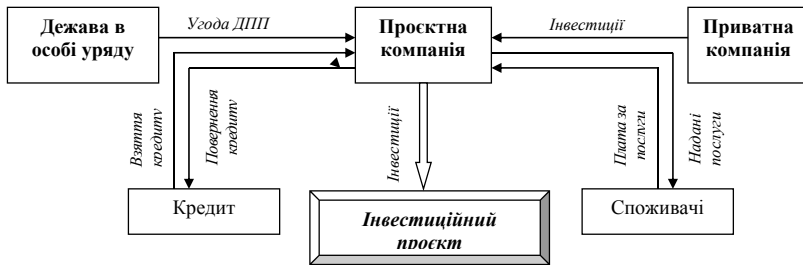


Рис. 1.9. Модель проєктного фінансування державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

Проявами дії фінансового механізму ДПП є фінансові методи. Поняття «метод» – грецького походження, означає спосіб досягнення поставленої мети. В економічній літературі здебільшого спостерігається тотожне розуміння сутності «фінансові методи», яке науковці тлумачать як сукупність способів, що використовують суб'єкти економічних відносин для формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. Так, Я. Дропа та У. Макаренко трактують згадану дефініцію як «...способи формування й використання централізованих та децентралізованих фінансових ресурсів для забезпечення діяльності всіх ланок фінансової системи¹, Т. Рибаківа – як «сукупність способів досягнення певних результатів, заснованих на економічних відносинах в процесі створення і розподілу фондів грошових коштів»², О. Ковалюк – як «сукупність фінансових способів, які використовують у фінансовій діяльності господарські суб'єкти та держава для виконання своїх функцій»³ тощо. Виходячи із зазначеного, під фінансовими методами фінансового

¹ Дропа Я. Б., Макаренко У. Б. Сутність і методи фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку України. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 1 (69). С. 93.

² Рибаківа Т. О. Методи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності: теоретичний аспект. *Інтелект XXI*. № 3. 2018. С. 24.

³ Ковалюк О. М. Методологічні основи фінансового механізму. *Фінанси України*. 2003. № 4. С. 55.

механізму ДПП варто розуміти сукупність фінансових процедур, які використовують у процесі співпраці учасники ДПП для реалізації своїх цілей. Вони забезпечують створення та використання спільних грошових фондів, управління рухом фінансових ресурсів, стимулювання діяльності учасників партнерства стосовно досягнення намічених результатів і відповідальність за ефективне використання грошових коштів. Використання фінансових методів сприяє виконанню завдань задля досягнення головної мети спільної діяльності держави і бізнесу.

В теорії фінансів існують два підходи щодо формування складу фінансових методів. Перший пов'язаний з виділенням науковцями компонентів, які характеризують функції фінансового управління, а саме: фінансового планування, фінансового забезпечення, фінансового регулювання, фінансового оперативного управління та фінансового контролю^{1; 2; 3; 4; 5}. Другий – з різними способами реалізації фінансових відносин. Відповідно до цього підходу до фінансових методів відносять: планування, прогнозування, фінансування, інвестування, кредитування, страхування, оподаткування, фінансовий контроль, ціноутворення, господарський розрахунок, дисконтування, фондоутворення, матеріальне стимулювання, оренду, лізинг, факторинг, заставні операції, трансфертні опера-

¹ Бурденюк Т., Свірський В. Теоретичні засади фінансового механізму *Економічний аналіз*. 2012. № 10 (2). С. 201–205.

² Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика): навч. посіб. Тернопіль: Астон, 2002. 212 с.

³ Лондар С. А., Тимошенко О. В. Фінанси: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Вінниця: Нова книга, 2009. 384 с.

⁴ Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: КНЕУ, 2002. 240 с.

⁵ Фінанси: підручник. 2-ге вид., доп. і переробл. / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. Київ: Знання, 2012. 687 с.

ції, трастові операції тощо^{1; 2; 3}. Варто зазначити, що ми підтримуємо позицію науковців першого підходу, адже представники другого, окрім складників фінансових методів, виділених у першому підході, включають фінансові інструменти і важелі, які є окремими компонентами фінансового механізму.

Отож, враховуючи вище зазначене, вважаємо, що до фінансових методів фінансового механізму державно-приватного партнерства варто віднести: фінансове планування, фінансове забезпечення, фінансове регулювання, фінансовий облік, аналіз, оцінку результативності та ефективності діяльності учасників ДПП, фінансовий контроль.

Фінансово-економічна невизначеність розвитку держави і суб'єктів господарювання зумовлює об'єктивну необхідність здійснення ефективного фінансового планування і прогнозування. Їх використання учасниками державно-приватного партнерства дасть змогу сформувати достатній обсяг фінансових ресурсів, здійснювати виконання запланованих завдань та заходів з мінімальними витратами, а отже, домогтися успіху в довгостроковій перспективі. За допомогою фінансового планування конкретизуються намічені прогнози, визначаються взаємопов'язані завдання і послідовність їх реалізації для досягнення обраної мети. Важливість і актуальність зазначених питань зумовили значний інтерес і увагу вчених до вивчення фінансового планування. При цьому необхідно відзначити різнобічність висвітлення цього поняття в науковій літературі і, як наслідок, відсутність єдиної термінологічної бази його пізнання.

¹ Артус М. М. Проблеми трактування сутності та функцій категорії «фінанси». *Фінанси України*. 2007. № 4. С. 127–134.

² Артус Ковалюк О. М. Методологічні основи фінансового механізму. *Фінанси України*. 2003. № 4. С. 51–59.

³ *Фінанси підприємств: підручник*. 3-тє вид., перероб. та доп. / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам та ін.; за ред. А. М. Поддєрьогіна. Київ: КНЕУ, 2000. 460 с.

Узагальнивши авторські дефініції фінансового планування, необхідно відзначити, що вчені розглядають його як:

- 1) процес прийняття управлінських рішень (так, О. Данілов та Т. Паєнтко розглядає фінансове планування на мікрорівні й розуміє під ним процес систематичної підготовки управлінських рішень, які прямо або опосередковано впливають на обсяги фінансових ресурсів, узгодження джерел їх формування та напрямків використання відповідно до виробничих і маркетингових планів, а також величину показників підприємства в плановому періоді і які забезпечують рішення завдань найбільш раціональним шляхом¹);
- 2) складання планів (зокрема, В. Опарін стверджує, що «фінансове планування – це процес розроблення і затвердження фінансових планів як засобу збалансування фінансових потреб і можливостей²);
- 3) фінансову діяльність (О. Кириленко трактує «фінансове планування як один з елементів діяльності, пов'язаної з управлінням фінансами, складову частину всього народногосподарського планування»³).

Таким чином, фінансове планування як метод фінансового механізму ДПП – це процес складання стратегічних і оперативних планів учасниками партнерства стосовно обсягів та джерел формування фінансових ресурсів, напрямків їх використання відповідно до цілей спільної інвестиційної діяльності. Основою фінансового планування є фінансове прогнозування, що дає змогу реалізувати окреслені завдання завдяки передбаченню впливу фінан-

¹ Данілов О. Д., Паєнтко Т. В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2011. С. 200.

² Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник. 2-ге вид., доп. і переробл. Київ: КНЕУ, 2002. С. 190.

³ Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика): навч. посіб. Тернопіль: Астон, 2002. С. 54.

сових ризиків та несприятливих економічних наслідків. Воно досліджує перспективні напрями розвитку спільної діяльності держави і бізнесу, тому має попередній характер, горизонти якого не обмежені плановим періодом і обов'язково повинні враховувати ймовірні ризики. Фінансове планування і прогнозування є взаємопов'язаними стадіями діяльності суб'єктів економічних відносин, однак, як стверджують О. Вишневська та І. Колодій, їхня відмінність полягає в тому, що «план – це відображення і втілення вже прийнятого управлінського рішення, а прогноз – пошук можливого альтернативного, дієвого рішення»¹.

Процес згаданого планування може мати різні цільові установки залежно від завдань, визначених учасниками державно-приватного партнерства. Загалом сутнісні складові фінансового планування розкриваються через систему, яка включає об'єкт, предмет, принципи, мету, завдання та функції, авторське осмислення сутності та взаємозв'язку яких представлено на рис. 1.10.

Формування цілісного розуміння про сутнісні складові фінансового планування дає можливість глибше і чіткіше визначити його значення в структурі фінансового механізму державно-приватного партнерства. Відтак воно представляє цілеспрямовану діяльність учасників партнерства у сфері прийняття обґрунтованих рішень щодо фінансового забезпечення господарської діяльності, розроблення, затвердження та реалізації економічно чи соціально значимих проєктів, оптимізації передбачуваних витрат, визначення очікуваних результатів від спільної діяльності.

¹ Вишневська О. М., Колодій І. П. Сутність і особливості фінансового прогнозування діяльності підприємства. *Фінансовий простір*. 2015. № 1 (17). С. 65.



Рис. 1.10. Взаємозв'язок елементів фінансового планування державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

Вагомою складовою фінансових методів ДПП є фінансове забезпечення. В економічній літературі немає єдиного методологічного підходу до визначення цього поняття. Здебільшого науковці його трактують як: сукупність економічних відносин, які виникають у процесі формування та використання фондів грошових коштів (С. Гладій¹, О. Колодізев², І. Осмірко³); систему фінансових показників, що характери-

¹ Гладій С. Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико-методологічний підхід до управління. *Наука молода*. 2005. № 3. С. 109–115.

² Колодізев О. М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки: монографія. Харків: ІНЖЕК, 2009. 239 с.

³ Осмірко І. В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування. *Бізнес Інформ*. 2012. № 7. С. 47–49.

зують ефективність і результативність діяльності держави та суб'єктів господарської діяльності (І. Козій¹, О. Міщук²).

Фінансове забезпечення державно-приватного партнерства доцільно розглядати в триєдності ресурсного, управлінського та системного підходів. Відповідно до першого – поняття проявляється в необхідності акумулювання та розподілу фінансових ресурсів з метою реалізації спільних проєктів держави і бізнесу. Згідно з другим – результативність фінансового забезпечення залежить від ефективності управління вхідними та вихідними грошовими потоками. Третій підхід передбачає системне вирішення запланованих завдань, зокрема надання якісних соціальних послуг суспільству, фінансування стратегічно важливих об'єктів економічної інфраструктури, отримання фінансової віддачі від спільної співпраці тощо.

Отже, фінансове забезпечення в структурі фінансового механізму ДПП можна визначити як процес формування, розподілу та використання фінансових ресурсів учасників партнерства з метою реалізації певних соціальних чи економічних цілей. Для глибшого розуміння сутності згаданої дефініції, варто визначити її основні складові.

Такі вчені, як В. Опарін³, О. Близнюк, Л. Лачкова, В. Оспіщев⁴, Г. Погріщук⁵, відносять до фінансового забезпечення самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування. І. Петровська та Д. Клиновий доповнюють зазначені форми державним фінансуванням, що здійсню-

¹ Козій І. С. Місце і значення фінансового забезпечення в структурі фінансового механізму. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18.9. С. 223–229.

² Міщук О. В. Фінансове забезпечення економічного зростання: теоретичний аспект. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2011. № 2. С. 9–12.

³ Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: КНЕУ, 2002. С. 56.

⁴ Фінанси: навч. посібник / О. П. Близнюк, Л. І. Лачкова, В. І. Оспіщев та ін.; за ред. І. В. Оспіщева. Київ: Знання, 2006. С. 59.

⁵ Погріщук Г. Б. Фінансове забезпечення охорони навколишнього природного середовища: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Тернопільська академія народного господарства. Тернопіль, 2005. С. 42.

ється на безповоротній основі за рахунок державного і місцевих бюджетів¹. О. Гривківська, акцентуючи увагу на ефективному формуванні та раціональному використанні фінансових ресурсів, виділяє ще одну форму фінансового забезпечення – цільове фінансування². Однак науковці не деталізують зазначені елементи, не враховують інноваційні форми фінансування, а також гарантійне забезпечення діяльності держави та суб'єктів господарювання у випадку настання економічних ризиків.

Вважаємо, що фінансове забезпечення в системі методів фінансового механізму ДПП здійснюється у наступних формах: фінансування, кредитування, залучення коштів, додаткове гарантійне забезпечення.

Розкриваючи сутність фінансування, іноземні науковці часто ототожнюють його з результативним веденням будь-якої діяльності. Зокрема, французькі вчені І. Бернар і Ж.-К. Коллі вважають, що дане поняття передбачає накопичення фінансових ресурсів, які необхідні для реалізації функцій держави, суб'єктів підприємницьких структур³. Натомість Дж. Блек зводить його значення, обмежуючи винятково державним фінансуванням⁴. Вітчизняні економісти, зокрема, А. Загородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко трактують згадане поняття як «забезпечення фінансовими ресурсами економіки держави, соціальних потреб і програм, виробництва продукції, науково-технічних досліджень, будівництва й переобладнання підприємств,

¹ Петровська І. О., Клиновий Д. В. Фінанси (з елементами статистики фінансів): навч. посібник. К.: ЦУА, 2002. С. 22.

² Гривківська О. В. Теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2004. № 2. С. 14.

³ Bernard Y., Colli J. C. *Vocabular economic și financiar*, Editura Humanitas, București, 1994. 375 p.

⁴ Black J., Hashimzade N. and Myles G. D. *Oxford dictionary of economics: 4th ed.* Oxford: Oxford University Press, 2012. 480 p.

а також утримання бюджетних організацій тощо»¹. Узгалянюючи зазначені дефініції, варто зауважити, що під цим поняттям науковці розуміють заходи суб'єктів економічних відносин, спрямовані на акумуляцію коштів з усіх можливих джерел для здійснення своєї діяльності чи реалізації проекту.

Тож фінансування в структурі фінансового механізму державно-приватного партнерства доцільно трактувати як забезпечення фінансовими ресурсами спільних проєктів і заходів учасників партнерства з метою досягнення запланованих економічних результатів чи соціальних ефектів. При цьому до його видів варто віднести самофінансування (власні кошти підприємства); бюджетне фінансування на безповоротній основі; інноваційне фінансування (факторинг, форфейтинг, лізинг, концесія), які дають змогу використовувати не тільки кошти держави і бізнесу, а й новітні джерела фінансування, кредитування, інвестування та отримання грантів. Варто зазначити, що кредитування реалізується у формі надання корпоративних облігаційних позик, державних та банківських кредитів. У вітчизняній практиці найпоширенішими є дві останні форми, що передбачають зовнішнє фінансування проєктів ДПП, коли держава і бізнес не мають достатніх фінансових можливостей для реалізації спільних проєктів. Однак основними проблемами цього кредитування є високі відсоткові ставки. Крім того, на відміну від України, у світі активно використовують корпоративні облігаційні позики, що випускаються і розміщуються суб'єктами підприємницької діяльності задля використання отриманих коштів на фінансування проєктів державно-приватного партнерства.

¹ Загородній А. Г., Вознюк Г. А., Смовженко Т. С. Фінансовий словник: 4-те вид., випр. та доп. К.: Т-во «Знання», КОО; Львів: вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2002. С. 468.

Отримання інвестицій та грантів дає змогу органам державної і місцевої влади поліпшити бюджетну й соціально-економічну ефективність проекту. При цьому держава повинна створювати сприятливі законодавчі, економічні та фінансові умови для стимулювання зацікавленості інвесторів і спонсорів у розвитку державно-приватного партнерства.

Процес реалізації спільних проектів держави і бізнесу супроводжується макроекономічними (зміна валютного курсу, інфляція), правовими (скорочення або припинення фінансування проекту через зміну пріоритетів бюджетної політики, невідповідність законодавства у сфері оподаткування та інвестування, що може спричинити відмову приватного партнера виконувати умови угоди, відтак – економічні втрати), технічними (зміна умов навколишнього середовища, технічні проблеми) та фінансовими ризиками (недоотримання очікуваних доходів від експлуатації об'єктів економічної інфраструктури, перевищення запланованих видатків на будівництво, модернізацію чи реконструкцію об'єкта). Оскільки участь в реалізації проектів державно-приватного партнерства обох партнерів супроводжується відповідними ризиками, особливої актуальності набувають методи їх мінімізації, зокрема державні та банківські гарантії, страхування.

Надання бюджетних (державних і місцевих) гарантій передбачає зобов'язання уряду погасити будь-яку нестачу коштів проектної компанії, пов'язаної з основними платежами та виплатою відсотків. Державні гарантії надаються винятково на умовах платності, строковості, майнового забезпечення та зустрічних гарантій, отриманих від інших економічних суб'єктів (ними можуть бути безвідзивні та безумовні гарантії фінансово-кредитних установ або інших підприємств). Обсяг державних гарантій, що надаються приватному партнерові, визна-

чається законом про державний бюджет на відповідний рік. Вони є короткостроковими, тому що їх обсяг не може бути спрогнозований на довгостроковий період. Основним призначенням місцевих гарантій є підтримка інвестиційних програм, зокрема щодо розвитку комунальної інфраструктури регіону. Умови надання місцевих гарантій є аналогічними до державних. Крім того, для виконання умов угоди приватним партнером можуть використовуватися банківські гарантії, а також страхування ризиків на випадок несприятливих погодних умов, коливань обмінного курсу, відсоткових ставок або цін на сировину, матеріали тощо.

Таким чином, фінансове забезпечення розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства передбачає здійснення заходів, спрямованих на мобілізацію необхідних фінансових ресурсів, пошук та залучення зовнішніх інвесторів для реалізації спільних проєктів з метою підтримки стабільного функціонування економічної інфраструктури та підвищення якості надання послуг у різних сферах життєдіяльності суспільства.

Фінансове регулювання є найважливішою складовою методів фінансового механізму ДПП, оскільки забезпечує раціональний і ефективний розподіл ресурсів, створює сприятливі умови для реалізації спільних проєктів держави і бізнесу. Згадане поняття, як і більшість економічних дефініцій, трактується неоднозначно. Науковці визначають його як систему відносин; метод впливу; сукупність методів, інструментів, важелів, засобів; управлінський процес.

З позиції системного підходу фінансове регулювання відображає сукупність економічних чи розподільчих відносин, які реалізуються через фінансовий механізм з метою забезпечення розвитку держави, суб'єктів господарювання та суспільства, зокрема через фінансові інстру-

менти¹ чи фінансові методи². Проте автори не деталізують складники останніх та їхній взаємозв'язок.

О. Василик³, В. Федосов та С. Юрій⁴, розглядаючи фінансове регулювання як метод, зазначають, що це спосіб впливу на фінансову діяльність певного суб'єкта задля досягнення окресленої мети, виконання запланованих завдань. Таке визначення ототожнює фінансове регулювання із такими складовими фінансового механізму, як фінансові методи. Крім того, підтримуємо думку вчених В. Мацьківа⁵ та Ю. Алескеровой⁶ стосовно недоліків трактування цього поняття, а саме: відсутності розмежування між фінансовим регулюванням і фінансовим механізмом при визначенні вченими першого поняття як сукупності методів, інструментів, важелів, засобів впливу суб'єктів регулювання на підконтрольні об'єкти.

Деякі автори визначають фінансове регулювання як елемент системи управлінської діяльності держави, яка націлена на регулювання фінансових відносин між управлінськими органами, суб'єктами й об'єктами регулювання та включає регулювання розвитку держави для раціонального формування й використання державних фінансових ресурсів в економічній сфері, а також для забезпечення істотного зростання рівня життя населення⁷. Виникнен-

1 Васечко Л. І. Співвідношення понять «фінансовий механізм», «механізм фінансування», «фінансове забезпечення», «фінансове регулювання». *Вісник Львівського університету. Серія: Економіка*. 2009. № 41. С. 106.

2 Опарін В. М. *Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник*. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: КНЕУ, 2001. С. 61.

3 Василик О. Д. *Теорія фінансів*. Київ: НІОС. 2000. С. 103.

4 *Фінанси: підручник*. 2-ге вид., доп. і переробл. / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. Київ: Знання, 2012. С. 98.

5 Мацьків В. В. Теоретичні основи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2012. Вип. 8 (1). С. 281.

6 Алескерова Ю. В. Державне фінансове регулювання аграрного сектора економіки. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. Вип. 4. С. 329.

7 Melnychuk N. The necessity of state financial regulation in economy: its essence and components. *Perspective directions of scientific researches: Collection of scientific articles*. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2016. P. 184.

ня фінансового регулювання як управлінського процесу пов'язане, на нашу думку, з виконанням фінансами розподільчої і перерозподільчої функції (переміщенням ресурсів у часі і просторі).

Розподільчі процеси, які відбуваються в діяльності державно-приватного партнерства, протікають не завжди в потрібному для партнерів напрямку, тому виникає необхідність фінансового регулювання. Крім того, перерозподільчі процеси призводять до необхідності управління ризиками, які виникають у фінансовій діяльності держави чи суб'єктів господарювання. За допомогою фінансового регулювання відбувається диверсифікація ризиків між партнерами завдяки використанню системи оподаткування, бюджетних трансфертів. Тому воно дає змогу забезпечити своєчасне та повне фінансування проєктів ДПП, відтак досягти оперативних та стратегічних цілей партнерів.

Найуживанішими елементами фінансового механізму ДПП є: фінансовий облік, аналіз, оцінка результативності та ефективності діяльності учасників партнерства. Перші два елементи представляють дослідження фінансового забезпечення проєктів ДПП, починаючи з проведення тендерів і завершуючи висновками стосовно досягнутих фінансових результатів.

Невід'ємним елементом фінансового механізму ДПП є оцінювання ефективності взаємодії учасників партнерства. Ефективність партнерської взаємодії визначається якісними і кількісними показниками приватного бізнесу, держави, а також специфікою прямих і зворотних зв'язків між ними. Водночас існує складність її оцінювання, що полягає в труднощах виділення одиниць вимірювання і розробки вимірювальних процедур, оскільки реалізовані заходи пов'язані з отриманням якісних результатів, які не завжди можна оцінити в кількісних показниках. У цьо-

му випадку використовуються методи розрахунку відносних і порівняльних показників, зокрема співвідношення між досягнутими результатами (ефектами) і витратами, пов'язаними із забезпеченням цих результатів; фактично досягнуті і необхідні результати (ефекти). Отже, досліджуваний елемент варто розглядати як перевищення ефекту від здійснення партнерських дій і заходів над витратами на їх розробку і реалізацію.

Вагоме значення в процесі визначення ефективності ДПП займає система критеріїв. Відповідно до світового досвіду, такі критерії поділяються на групи, зображені на рис. 1.11. Відтак оцінити реальну ефективність функціонування фінансового механізму ДПП і реалізованих в його рамках проєктів можливо лише в кожному окремому випадку такої співпраці.



Рис. 1.11. Критерії ефективності взаємодії учасників державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

Доцільно виділити схожість і відмінність між поняттями «ефективність» і «результативність». Якщо прийняті для оцінки ефективності критерії можуть бути кількісно

вимірянні (наприклад, за кількістю наданих послуг, обсягом перерахованих коштів, чисельністю реалізованих проєктів в певній соціальній чи економічній сфері), то варто розглядати результативність як синонім ефективності. Якщо ж критерії не піддаються кількісному вимірюванню, то зазначені поняття не є синонімами.

Таким чином, зміст ефективності і результативності державно-приватного партнерства полягає в досягненні мети співпраці партнерів (досягненні певного якісного результату діяльності або стану об'єкта фінансування) при максимальній економії фінансових ресурсів.

Державним чи місцевим органам влади необхідно здійснювати постійний моніторинг і контроль за виконанням угод ДПП з метою координації взаємодії учасників партнерства, підвищення результативності та ефективності реалізації проєктів. Ці елементи фінансового механізму ДПП характеризуються більшою тривалістю і складністю, забезпечуючи дотримання сторонами угоди ДПП своїх зобов'язань, зокрема: якісне надання послуг у певній сфері інфраструктури; своєчасне здійснення платежів сторонами угоди; управління ризиками обидвох сторін; реагування на виклики зовнішнього середовища в контексті виникнення загроз і нових можливостей для проєкту.

Розглянуті фінансові методи дають змогу раціонально планувати джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів державно-приватного партнерства, здійснювати ефективний контроль за рухом фінансових потоків, відстежувати стан здійснених платежів і розрахунків з постачальниками та замовниками, оцінювати результати фінансової, інвестиційної та господарської діяльності учасників партнерства.

Фінансові форми та методи здійснюються через систему відповідних інструментів. З цього приводу слушно зазначає А. Тербух, який стверджує, що «інструмен-

ти – це тактичні засоби, що застосовуються для методів впливу на виконання певних завдань»¹. Незважаючи на поширення наукової думки щодо визнання фінансових інструментів як складових фінансового механізму, відсутній єдиний підхід до тлумачення цього поняття. Водночас Н. Метеленко та О. Шульга переконані, що узагальненим визначенням цієї категорії є те, що відображено в міжнародному стандарті бухгалтерського обліку IAS 32², в якому зазначено, що «фінансовий інструмент – це будь-який контракт, який приводить до виникнення фінансового активу в одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу в іншого суб'єкта господарювання»³.

Базуючись на вище зазначеному, вважаємо, що інструменти фінансового механізму ДПП – це засоби, що застосовуються учасниками партнерства для регулювання фінансових відносин, що виникають між ними в процесі реалізації проєкту. На нашу думку, до таких інструментів належать податки, збори, кредити (від держави та міжнародних урядів), плата за надання послуг, доходи, видатки, прибуток, бюджетні інвестиції, дотації, субвенції.

Використовуючи різний вид фінансових інструментів, органи державної чи місцевої влади повинні підтримувати і стимулювати розвиток партнерських відносин з бізнесом. Адже тільки деякі проєкти державно-приватного партнерства можуть бути рентабельними при відсутності будь-якої державної фінансової підтримки. При цьому інструменти, які будуть застосовуватися в будь-якому

¹ Теребух А. А. Господарські рішення на машинобудівних підприємствах: прийняття, оцінювання та моделювання: монографія. Львів: Львівський державний інститут новітніх технологій та управління імені В'ячеслава Чорновола, 2010. С. 34.

² Метеленко Н. Г., Шульга О. П. Концептуалізація поняття «фінансовий механізм». *Причорноморські економічні студії*. 2016. Випуск 10. С. 175.

³ Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти». URL: www.minfin.gov.ua/file/link/.../file/ias32.pdf.

конкретному випадку, повинні бути ретельно розроблені для того, щоб забезпечити необхідну інвесторам передбачуваність, а державі – гнучкість.

Досліджуючи структурні складові фінансового механізму, В. Опарін зазначив, що в рух відповідні інструменти приводять фінансові важелі¹. Здебільшого науковці під згаданим поняттям розуміють прийом дії фінансових методів^{2;3}. Вони використовуються для регулюючого впливу на розвиток фінансових відносин завдяки створенню сприятливих умов для оптимального формування, ефективного використання та нарощування фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів.

У системі фінансових важелів варто виділити важелі прямого впливу (ставки податків, зборів, фінансові норми і нормативи, відсотки за кредит, пільги (по податках і кредитах), фінансові стимули, санкції (штраф, пеня)), які використовуються учасниками партнерства при реалізації проєктів. Згадані важелі можуть застосовуватися в поєднанні із важелями непрямого впливу, метою застосування яких є досягнення визначеного результату або певної якості інфраструктурних послуг. Відтак у процесі їх застосування держава бере на себе непрямі фінансові зобов'язання, зокрема: надання гарантій стосовно відшкодування збитків у разі невиконаних зобов'язань органами влади, здійснення оплати за надані споживачам послуги із державного бюджету через систему державних субсидій на комунальні послуги, взятих позик.

У структурі фінансового механізму ДПП фінансові важелі спрямовані на отримання стимулюючого або ж

¹ Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: КНЕУ, 2002. С. 62.

² Ковальчук С. В., Форкун І. В. Фінанси: навч. посібник. Львів «Новий світ – 2000», 2006. С. 72.

³ Фінанси: курс для фінансистів: навч. посібник / за ред. В. І. Оспіщева. Київ: Знання, 2008. С. 99.

стримуючого ефекту від реалізації спільної мети діяльності держави і бізнесу. Використовуючи фінансові стимули, органи влади активізують інвестиційні процеси в пріоритетних сферах економіки країни; економлять бюджетні кошти при якісному наданні суспільних послуг; здійснюють вплив на діяльність приватного партнера завдяки наданню податкових пільг, пільгових кредитів, створенню можливостей для збільшення прибутку. Водночас при неналежаньому виконанні зобов'язань учасниками партнерства, порушенні вимог чинного законодавства до учасників партнерства застосовуються штрафи, пені, фінансові обмеження.

Таким чином, ефективне функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства можливе за умови узгоджених дій усіх його складових, спрямованих на раціональне формування, розподіл та використання фінансових ресурсів. Водночас дієвість механізму залежить від зовнішніх факторів впливу – організаційного, нормативно-правового та інформаційного забезпечення. Розроблення організаційного забезпечення передбачає визначення послідовності використання складників фінансового механізму ДПП у процесі формування, затвердження та реалізації проєктів в економічній чи соціальній інфраструктурі.

Нормативно-правове забезпечення регламентує порядок дій складових фінансового механізму. Правову основу складають документи (закони, постанови та інші нормативні акти), обов'язкові для виконання, а також нормативні документи державних органів влади і суб'єктів господарської діяльності, що містять вимоги, рекомендації та кількісні нормативи в галузі фінансів, відтак їм притаманний інформаційно-довідковий характер.

Ефективність функціонування механізму ДПП залежить від її інформаційного забезпечення, яке виражає

безперервний та цілеспрямований процес збору, обробки, аналізу й передачі інформації, необхідної для прийняття фінансових рішень партнерами. Таке забезпечення передбачає дослідження фінансових результатів діяльності приватного партнера за певний період; аналіз офіційних джерел органів статистики щодо результатів діяльності органів влади, відстеження фінансових показників, що публікуються в різних засобах масової інформації, неофіційні дані тощо. При цьому від повноти, достовірності, своєчасності інформації залежить стан і перспективи розвитку згаданого механізму.

Зазначені види забезпечення фінансового механізму ДПП впливають на побудову фінансових взаємовідносин партнерів і практичне застосування фінансових форм, методів, важелів та інструментів.

Таким чином, подальший розвиток вищезазначених елементів фінансового механізму дасть змогу забезпечити ефективне використання інвестиційних ресурсів держави і бізнесу, створюючи синергетичний ефект від спільної діяльності, сприятиме досягненню збалансованості інтересів учасників партнерства.

Розділ 2.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

2.1. Наукові підходи дослідження принципів фінансового механізму державно-приватного партнерства

Реалізація мети і завдань фінансової діяльності держави та приватного бізнесу здійснюється завдяки фінансовому механізму. Основним призначенням фінансового механізму державно-приватного партнерства зокрема, є розвиток фінансових відносин партнерів, залучення фінансових ресурсів приватного сектору в галузі і сфери, які перебувають у власності держави й місцевих органів влади, а також використання приватної підприємницької ініціативи для підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів. При цьому процес формування згаданого механізму повинен будуватися на встановлених принципах, які, з одного боку, базуються на закономірностях соціально-економічного розвитку держави, а з іншого – на особливостях реалізації партнерських відносин держави і бізнесу.

Основу методологічної бази для дослідження представляють методи бібліографічного аналізу, порівняння,

аналізу, синтезу та узагальнення, а також фундаментальні теоретичні підходи вчених-економістів, які дадуть змогу виділити принципи фінансового механізму державно-приватного партнерства.

Поняття «принцип» (від лат. *principium* – початок, основа) означає керівну ідею, базове положення, основне правило діяльності суб'єктів економічних відносин. Окремі науковці характеризують принципи за такими ознаками: «належністю до пізнаних наукою і практикою позитивних закономірностей; фіксацією в суспільній свідомості (встановлених поняттях)»¹. Стосовно теми дослідження принцип можна визначити як основу організації фінансових відносин учасників державно-приватного партнерства, які виражають особливості та внутрішню збалансованість структурних складових фінансового механізму ДПП. Він є офіційним орієнтиром для діяльності учасників партнерства, базовою установкою для формування фінансового механізму ДПП, забезпечує стабільність у системі управління фінансами державно-приватного партнерства та динамічність розвитку партнерських відносин.

Важливість визначення принципів фінансово-господарської діяльності обґрунтував С. Вітте, які назвав «головними правилами», що їх повинні знати суб'єкти управління фінансовими ресурсами. Одне із них він сформулював у 1896 році, зазначивши, що фінансове мистецтво – це не магічна діяльність, оскільки неможливо забезпечити фінансовий розвиток у зруйнованій економічній системі держави. Високі фінансові успіхи можуть виникати лише при наявності сприятливих умов. Учений акцентував увагу не тільки на раціональному розподілі фінансових ресурсів, але й на необхідності створення умов для зростання

¹ Державне управління: підручник: у 2 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; ред. кол.: Ю. В. Ковбасюк (голова), К. О. Ващенко (заст. голови), Ю. П. Сурмін (заст. голови) та ін. Київ; Дніпропетровськ: НАДУ, 2012. Т. 1. С. 180.

економіки, що дасть змогу забезпечити збільшення доходів держави і суспільства. Тобто вказував на важливість формування принципів діяльності суб'єктів господарювання у коротко- та довгостроковому періодах.

Інше правило він висловив у 1898 році. Його зміст полягав у тому, що держава, як і будь-яка людина, благополучна лише тоді, коли отримує достатній обсяг коштів для свого розвитку. У цьому випадку йдеться про обов'язковість збалансування доходів і видатків, раціонального та ефективного їх використання.

В економічній літературі досі відсутні дослідження щодо визначення принципів фінансового механізму державно-приватного партнерства. Існують різні підходи до розуміння принципів функціонування фінансового механізму на макро- та мікрорівнях, а також принципів реалізації партнерських відносин державного та приватного сектору економіки. Відтак варто їх конкретизувати задля виокремлення принципів зазначеного механізму.

Науковці пострадянського простору здебільшого виділяють такі принципи функціонування фінансового механізму:

1. Цілісності, який забезпечує взаємозв'язок усіх елементів фінансового механізму.
2. Об'єктивної обґрунтованості всіх елементів фінансового механізму, склад яких повинен бути сформований з урахуванням об'єктивних закономірностей розвитку економіки країни. Цей принцип дає змогу забезпечити економічну стабільність, збалансованість бюджетів усіх рівнів, ефективне ведення фінансово-господарської діяльності суб'єктами господарювання, соціальний захист і добробут населення.
3. Принцип відповідності моделі фінансового механізму умовам розвитку економіки регіону і краї-

ни в цілому. При цьому розрізняють два основні і принципово відмінні види фінансового механізму – директивний і регулюючий. В умовах централізованої планової економіки використовувався лише директивний фінансовий механізм, який забезпечував організацію фінансових відносин, розподіл і використання фінансових ресурсів в інтересах держави. В ринковій економіці використовується регулюючий фінансовий механізм, що передбачає широке застосування різноманітних інструментів фінансового регулювання і стимулювання розвитку всіх суб'єктів економічних відносин.

4. Взаємозв'язку фінансового механізму з економічними інтересами суб'єктів фінансових відносин. Використання елементів фінансового механізму сприяє максимальному задоволенню потреб усіх учасників економічних відносин у фінансових ресурсах, досягненню їх сталого розвитку та економічного ефекту від проведених фінансових операцій чи господарської діяльності.
5. Зворотного зв'язку, що передбачає постійний моніторинг стану складників фінансового механізму і впливу зовнішніх факторів на їх функціонування.
6. Гнучкості, який проявляється в здатності трансформуватися фінансовому механізму залежно від зміни зовнішнього середовища.
7. Достатності формування фінансових ресурсів.
8. Ефективного розподілу і використання фінансових ресурсів.

На основі наведених принципів варто констатувати наступне. По-перше, два останні принципи з наведених значною мірою стосуються одного із складників фінансового механізму – фінансового забезпечення, а не особливостей побудови та функціонування комплексного механізму.

По-друге, наведений перелік варто доповнити такими принципами, як: цілеспрямованості (вирішення соціально-економічних завдань країни чи окремого регіону), результативної структурної побудови (формування такої структури фінансового механізму, яка забезпечить отримання бажаних результатів учасників фінансових відносин при найменших витратах), динамічності (вдосконалення структури фінансового механізму відповідно до вимог сьогодення), адаптивності (пристосування функціонування фінансового механізму до різних сценаріїв розвитку економіки країни), публічності та прозорості. Врахування зазначених принципів побудови фінансового механізму дозволяє охопити різні аспекти його функціонування, забезпечуючи тим самим комплексний підхід до реалізації мети і завдань фінансової політики держави, суб'єктів господарювання різних форм власності та населення.

У вітчизняній економічній літературі спостерігаються різні підходи до виокремлення принципів фінансового механізму, які відрізняються переліком і їх розумінням. Так, Ю. Махнарилов, А. Мельник, Д. Холмецька вважають, що єдиними стандартними принципами побудови фінансового механізму є суб'єктна призначеність, цільова основа, збалансованість ресурсів та єдність виміру¹. На думку М. Гуменюк і Ю. Стрілак, до найефективніших принципів згаданого механізму варто віднести комплексності, єдності, гарантованості, прогнозованості, «ризик-дохід», документарності². Н. Марусяк, акцентуючи увагу на здійсненні фінансово-господарської діяльності в умовах нестабільного ринкового середовища, вважає, що

¹ Махнарилов Ю. В., Мельник А. С., Холмецька Д. К. Принципи стандартизації фінансового механізму. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2021/76.pdf.

² Гуменюк М. М., Стрілак Ю. В. Фінансово-економічний механізм забезпечення ефективності функціонування підприємства: теоретико-методологічний аспект. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Випуск 22. С. 95.

невід'ємними спеціальними принципами досліджуваного механізму мають бути постійний моніторинг фінансового стану та прогнозування ймовірності фінансових криз, оперативність реагування на кризові явища, забезпечення достатності коштів, забезпечення інформацією¹. Н. Дробот наголошує на необхідності модернізації фінансового механізму суб'єктів господарювання, пояснюючи це наявними труднощами і фінансовими проблемами. Тому дослідниця виділяє основні методологічні принципи цього механізму: ієрархічності (об'єктивна вимога поєднання централізації та децентралізації управління фінансовими ресурсами в державі), цілеспрямованості, взаємодоповнюваності, ефективності².

Вище наведене свідчить про індивідуальний підхід учених до виокремлення принципів фінансового механізму, що є винятково здобутком їхньої наукової діяльності. Водночас такий перелік принципів не є вичерпним, оскільки відображає базові характеристики функціонування цього механізму. Враховуючи його постійне вдосконалення, у вітчизняній практиці можуть з'являтися нові принципи в результаті загальнодержавних та світових змін.

Переходячи до характеристики принципів здійснення державно-приватного партнерства зауважимо, що вони регламентовані законодавством. У Законі України «Про державно-приватне партнерство» визначено наступні: рівність перед законом державних та приватних партнерів; заборона будь-якої дискримінації їхніх прав; узгодження інтересів учасників партнерства з метою отримання взаємної вигоди; незмінність протягом усього строку дії договору ДПП цільового призначення та фор-

¹ Марусяк Н. Л. Фінансовий механізм підприємства та напрями його удосконалення в сучасному економічному середовищі. *Економіка та держава*. 2021. № 12. С. 97.

² Фінансовий механізм діяльності аграрних суб'єктів господарювання: монографія. [Н. М. Давиденко, І. М. Зеліско, А. В. Буряк та ін.] / за редакцією д.е.н., проф. Н. М. Давиденко. Київ: Вид-во ЦП «Компрінт», 2016. С. 56.

ми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності, переданих приватному партнеру; визначення державними та приватними партнерами прав і обов'язків; справедливий розподіл ризиків між партнерами; визначення приватного партнера на конкурсних засадах¹. Зазначені принципи заклали підґрунтя для здійснення партнерських відносин держави та бізнесу. Однак попри заявлену рівність учасників партнерства у практичній площині державні інтереси домінують над приватними. Адже держава, керуючись суспільними вигодами, може в односторонньому порядку змінювати умови договору або ж розірвати його. Нерівність відносин партнерів проявляється також у несенні більшої відповідальності за взяті зобов'язання суб'єктом підприємницької діяльності. Крім того, принципи не враховують закономірності розвитку новаторських форм цієї співпраці, що створює перешкоди для успішної реалізації інвестиційних проєктів ДПП. Тому погоджуємось із думкою Є. Чорного стосовно доцільності доповнення законодавства у сфері державно-приватного партнерства принципами «добросовісної поведінки», прозорості, підзвітності, сталого розвитку та довгострокового бюджетного планування державного партнера².

Науковці по-своєму підходять до розуміння згаданих принципів, обґрунтовуючи свою точку зору на основі власних наукових уподобань і проаналізованих фактів. Необхідно зазначити, що в цілому відсутність єдності з приводу визначення принципів ДПП серед вітчизняних і зарубіжних учених зумовило те, що представники різних рівнів влади та приватні партнери вкладають власний сенс у це

¹ Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

² Чорний Є. М. Правове регулювання принципів здійснення державно-приватного партнерства. *Juris Europensis Scientia*. 2021. Випуск 6. С. 68.

поняття, намагаючись реалізувати суспільно значущі завдання на взаємовигідних умовах.

О. Гонта та І. Косач вважають, що основоположними принципами здійснення державно-приватного партнерства є доцільність і взаємовигідність партнерських відносин, необхідність дотримання паритету, забезпечення пропорційності, безперервність і ритмічність під час упровадження проектів ДПП¹. Зазначені принципи свідчать про те, що ефективна співпраця держави і бізнесу можлива завдяки дотриманню рівноправності і відповідальності всіх учасників ДПП, врахуванню інтересів обох сторін партнерських відносин не тільки в процесі забезпечення фінансування, але й розподілу кінцевого продукту. Проте такий авторський підхід не враховує виникнення політичних, інноваційних, екологічних ризиків, а також найпоширеніших – економічних ризиків (рис. 2.1).

В сучасних умовах ризик властивий усім сферам фінансових відносин, а його поява в основному спричинюється непевністю, відсутністю достовірної і повної інформації про події, а також неможливістю стовідсотково спрогнозувати розвиток цих подій. При формуванні фінансового механізму ДПП важливим завданням держави є пошук таких форм партнерства з бізнесом, при яких мінімізуються проблеми і протиріччя, що виникають у процесі такої взаємодії, оскільки кожна сторона прагне отримати якомога більше прав, одночасно намагаючись взяти на себе мінімальну кількість зобов'язань і ризиків. Тому визначальним принципом державно-приватного партнерства є оцінка можливих ризиків реалізації проектів та їх розподіл залежно від функцій, якими будуть наділені сторони.

¹ 12.7. Гонта О. І., Косач І. А. Особливості формування інтеграційних підприємницьких агропромислових структур в контексті відносин державно-приватного партнерства. *Науковий вісник Полісся*. 2017. Вип. 1(9). Ч. 1. С. 28.



Рис. 2.1. Економічні ризики державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

С. Пакулін, Ю. Ципкін і А. Пакуліна, окрім принципів комплексності, ефективності, адаптивності, узгодженості інтересів учасників, сумісності, компетентності, акцентують увагу на важливості принципу розподілу відповідальності ризиків¹. Згідно з ним партнерам пе-

¹ Пакулін С. А., Ципкін Ю. А., Пакуліна А. А. Розвиток державно-приватного партнерства в регіоні в умовах уповільнення темпів глобалізації економіки. *Traektorія Nauki*. 2017. Т. 3, № 1. С. 4.15–4.17.

редається та частина ризиків, по котрій вони мають більше можливостей нейтралізувати їх негативні наслідки. І. Запатріна та О. Левковець вважають, що із цим принципом тісно пов'язаний принцип «стимулювання та гарантії»^{1;2}. На думку авторів, оскільки проекти ДПП пов'язані зі сферами, де існують високі ризики і відповідальність, мають тривалий період реалізації та низьку рентабельність, виникає потреба у створенні додаткових стимулів та умов для досягнення інтересів приватного партнера.

Водночас у виділених авторами принципах не враховано оцінку ефективності здійснення державно-приватного партнерства, яка передбачає проведення фінансово-економічного аналізу щодо доцільності такої співпраці, встановлення критеріїв відбору та ранжування проектів ДПП відповідно до ступеня їх пріоритетності. При цьому основним критерієм вибору партнера має бути не мінімальна вартість ресурсів та джерел їх залучення, а можливість отримання максимального ефекту завдяки використанню потенціалу бізнесу.

Важливість даного принципу відображена в публікаціях О. Кіндзюр, К. Павлюк і С. Павлюка. Науковці обґрунтовують доцільність оцінювання ефективності співпраці держави та приватного партнера. Відтак вважають, що критерії відбору та ранжування проектів ДПП повинні здійснюватися з урахуванням показників їх бюджетної, фінансової та суспільної ефективності (табл. 2.1).

¹ Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 4. С. 75–78.

² Левковець О. М. Державно-приватне партнерство як інструмент економічних реформ (теоретичний аспект). *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2012. № 4 (11). С. 23.

Таблиця 2.1

Показники ефективності проектів державно-приватного партнерства

№ з/п	Види показників	Зміст	Методика визначення	Значення показника
1.	Індекс бюджетної ефективності	Характеризує фінансові наслідки здійснення проектів ДПП для держави	Визначається як відношення бюджетних надходжень до обсягу витрат бюджету на реалізацію проекту	Вважається ефективним, якщо значення індексу бюджетної ефективності перевищує 1
2.	Індекс фінансової ефективності	Відображає доцільність реалізації проектів ДПП для приватного партнера	Здійснюється на основі розрахунку чистої приведеної вартості і внутрішньої норми прибутковості проекту	Вважається ефективним, якщо значення чистої приведеної вартості проекту є позитивним і внутрішня норма прибутковості проекту перевищує середньозважену вартість капіталу проекту
3.	Індекс соціальної ефективності	Передбачає соціально-економічні наслідки реалізації проекту для суспільства	Проводиться розрахунок показників зміни забезпеченості населення послугами (інфраструктурою) і «привабливості» створюваних робочих місць (зростання заробітної плати)	Вважається ефективним, якщо значення індексу суспільної ефективності є позитивним

Джерело: складено автором на основі^{1,2}.

На думку науковців, у процесі реалізації проектів державно-приватного партнерства учасники повинні дотримуватися принципу ефективності, тобто орієнтуватися на ефективне використання бюджетних коштів, фінансові інтереси приватного партнера, а також суспільні інтереси

¹ Кіндзюр О. С. Удосконалення ефективності державно-приватного партнерства у сфері ЖКГ. *Економіка. Управління. Інновації*. Випуск № 3 (15). 2015. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=eui_2015_3_13.

² Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. Випуск 17. С. 13.

си. Таким чином, це зумовлює різнобічне уявлення сторін партнерських відносин про ефективність проєктів ДПП, яку кожна із сторін розуміє й оцінює самостійно. Саме тому, за оцінками міжнародних експертів, до 95% проєктів ДПП зупиняються на стадії розроблення або переговорів і не доходять до підписання.

В економічній літературі побутує думка, що при дослідженні принципів ДПП в контексті забезпечення ефективною співпраці держави і бізнесу важливим є принцип гнучкості, який передбачає здатність до зміни соціально-економічних пріоритетів, перегляду поставлених завдань, коригування складу і змісту виконуваних функцій, зміни спрямованості діяльності партнерів при відхиленні від встановлених показників. Таким чином, гнучкість дає змогу забезпечити саморегуляцію, самоконтроль, узгодженість дій учасників партнерства, а також надійність і гарантію отримання необхідних результатів.

Вирішуючи певні завдання, партнери мають різні мотивації. Держава зацікавлена в зростанні обсягів та поліпшенні якості наданих послуг, модернізації й прискоренні науково-технічного прогресу в інфраструктурних та соціально-орієнтованих галузях. Приватний сектор прагне стабільно отримувати і збільшувати прибуток від інвестиційних та інноваційних проєктів. При цьому обидві сторони зацікавлені в успішному здійсненні проєктів у цілому. Тому державне-приватне партнерство повинно базуватися на принципі якості, який означає, що потрібно орієнтуватися на:

- 1) споживача, а саме: гарантувати виконання робіт і надання послуг відповідно до встановлених вимог, вживати заходи для підвищення ступеня задоволення споживачів якістю продукції і послуг у процесі реалізації проєкту ДПП та оцінювати їх;
- 2) забезпечення позитивного іміджу компанії, що реалізує проєкт ДПП, завдяки постійному зростанню

професіоналізму співробітників, залученню персоналу до поліпшення процесів реалізації проєктів через безперервне оцінювання результативності й ефективності процесів, застосуванню новітніх технологій і фінансових інструментів, поглибленню взаємної довіри і відповідальності для задоволення потреб споживачів.

Окрім того, пріоритетними є й інші принципи ДПП: рівності інтересів сторін і свободи вибору дій, безперервності надання послуг, прозорості та зворотного зв'язку, невторчання, стимулювання і гарантій, платності, рівноправного (недискримінаційного) ставлення до іноземних компаній, конкуренції, відповідальності, ощадливості.

Як показує світовий досвід, одним із ефективних принципів ДПП є стимулювання інноваційної діяльності, а саме: проведення наукових досліджень, впровадження інноваційних технологій, виробництва наукомісткої високотехнологічної продукції. В більшості країн світу інновації перетворились на визначальний фактор економічного розвитку. Відбувається постійне збільшення обсягу коштів на фінансування цієї сфери усіма господарюючими суб'єктами, вагоме місце серед яких займає держава. Адже саме вона розробляє національну інноваційну стратегію і забезпечує реалізацію інтересів її виконавців. Від рівня інноваційної активності, наявності наукомісткої продукції на світовому ринку безпосередньо залежить її соціально-економічний розвиток, добробут населення та національна безпека. Загальновизнано, що сприяння держави у здійсненні інновацій зумовлює піднесення і подальший розвиток економіки, її технологічну і соціальну модернізацію.

Увагу на інноваційності ДПП також акцентує британський дослідник К. Бовіс, визначаючи ДПП як інноваційний інструмент, який використовується державою для укладення угоди з приватним партнером. Однак автор

припускає, що приватні структури вкладають свій капітал й інші ресурси в реалізацію проєктів на певний час в межах бюджету, рівночасно як держава зберігає зобов'язання щодо надання суспільних послуг. Така кооперація приносить користь суспільству і сприяє інноваційному розвитку економіки та покращенню якості життя¹.

Сутність та необхідність здійснення інновацій дослідив П. Друкер², під якими розумів особливий вид підприємницької діяльності, який спрямований на відстеження соціально-економічних змін у державі задля створення нових продуктів, технологій, отримання додаткових фінансових вигод від цієї діяльності. Також важливість «принципу інноваційного розвитку» в системі державно-приватного партнерства відображено у працях І. Нейкової³, І. Тараненка, О. Охінька⁴, Є. Удовицької⁵, О. Чмира, Ю. Шкворця, І. Єгорова⁶. Вчені стверджують, що інноваційна діяльність повинна цілком підтримуватися як державними, так і громадськими інститутами, представниками бізнесу, що зумовлює необхідність співпраці та кооперації державних і приватних суб'єктів (фірм, університетів, державних лабораторій та ін.). Крім того, зазначають, що тільки та країна, яка активно впроваджує інновації, є конкурентоспроможною в глобальному про-

¹ Bovis C. H. Risk in public-private partnerships and critical infrastructure. *European Journal of Risk Regulation*: EJRR. 2015. Vol. 6. № 2. P. 202.

² Drucker P. F., Maciariello J. A. Management. New York: Collins, 2008. 568 p.

³ Нейкова І. С. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2010. № 1 (48). С. 152–160.

⁴ Тараненко І. В., Охінько О. В. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2011. № 1 (4). С. 376–386.

⁵ Удовицька Є. А. Сутність і роль державно-приватного партнерства в інноваційному розвитку. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 99–102.

⁶ Чмир О. С., Шкворець Ю. Ф., Єгоров І. Ю. Державно-приватне партнерство у науково-технічній та інноваційній сфері: теоретичні засади і практичні проблеми впровадження в Україні. *Наука та наукознавство*. 2012. № 3. С. 98–109.

сторі. При цьому Є. Удовицька, акцентуючи увагу на необхідності здійснення системних змін у сфері покращення інвестиційної привабливості проєктів ДПП, виокремлює такі принципи ДПП: провадження технологій випереджального розвитку (мобільність і переорієнтація проєктів ДПП на потреби суспільства), проєктування і моделювання (розробка та реалізація методологічних підходів управління інноваційним розвитком), відкритості і суспільної участі (побудова конструктивних взаємовигідних відносин між усіма зацікавленими суб'єктами), безперервності інноваційного розвитку (забезпечення стабільного здійснення інноваційної діяльності на основі прогнозованих змін), пріоритетності і стратегічного інвестування¹.

Окремі вчені оригінально підходять до виокремлення принципів ДПП. Так, Г. Комарницька виділяє принципи загального та специфічного характеру. До першого виду вона відносить наступні принципи: цілеспрямованості, науковості, мотивованості, достовірності, системності, відповідальності, завершеності, адаптивності, достатності інформаційного забезпечення, зворотного зв'язку, безперервності, зрозумілості, компетентності, економічності, контрольованості, врахування розвитку, уніфікованості, часової погодженості та об'єктивності. Другий вид автор пов'язує з інвестиційно-інноваційною діяльністю, визначаючи серед них такі принципи, як: інтегрування в загальну систему управління, орієнтації на розвиток людського капіталу, домінування стратегічних аспектів активізування над тактичними, створення умов для розвитку конкуренції у державно-приватному партнерстві та обов'язкової державної участі в активізуванні².

¹ Удовицька Є. А. Сутність і роль державно-приватного партнерства в інноваційному розвитку. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 102.

² Комарницька Г. О. Принципи активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. *Інтелект XXI*. 2019. № 4. С. 79–81.

Натомість О. Малін і С. Філіппова, окрім поділу принципів на загальні та специфічні, розмежовують їх на принципи функціонування (здійснення) ДПП та принципи формування (підготовки) ДПП. Виділяючи велику кількість принципів, науковці акцентують увагу на створенні «нового феномену – інноваційно-орієнтованого державно-приватного партнерства, яке уможливорює варіативність створення інноваційної цінності та її подальше полісекторальне застосування»¹.

Резюмуючи викладене, варто зазначити про несистематичність, нерегульованість та різновекторність викремлених науковцями принципів ДПП. Це вимагає чіткості їх визначення, що дасть змогу забезпечити рівність та певні гарантії держави і приватного партнера, мобільність, гнучкість, швидкість прийняття фінансових рішень, розроблення та впровадження інновацій. Чітко сформульовані принципи дадуть змогу забезпечити ефективну співпрацю держави і бізнесу, спрямовану на раціональне використання тих економічних ресурсів, які знаходяться в розпорядженні органів публічного управління, а також врахувати інтереси приватних партнерів та суспільства. З цього приводу влучно зазначає В. Постніков, стверджуючи, що партнерська взаємодія держави та суб'єктів підприємницької діяльності повинна базуватися на головному принципі – «вигідно кожному – вигідно всім»².

Тому на основі узагальнення та систематизації наявних підходів до визначення принципів «фінансового механізму» і «державно-приватного партнерства» варто виділити наступні принципи фінансового механізму державно-приватного партнерства. Зазначені принципи слід поділити на ті, які властиві процесу формування згадано-

¹ Малін О. Л., Філіппова С. В. Цілеполягання, принципи та типологія інноваційно-орієнтованого розвитку державно-приватного партнерства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 4, Том 2. С. 116.

² Постніков В. С. Особливості застосування державно-приватного партнерства як регулятора розвитку міського транспорту. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 23. С. 104.

го механізму, і ті, що визначають базові умови його функціонування (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Принципи формування й функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

Виділення принципів формування фінансового механізму державно-приватного партнерства базується на врахуванні вітчизняних соціальних викликів та запитів економічного простору. Такий підхід дасть змогу учасникам партнерства сформуванню фінансовий механізм, спрямований на вирішення державних проблем стосовно розвитку стратегічних галузей економіки та покращення якості соціальної інфраструктури, підвищення дохідності приватного партнера. Відтак процес формування досліджуваного механізму повинен відповідати наступним принципам.

Принципу наукової обґрунтованості, що передбачає встановлення доцільності формування фінансового механізму ДПП, дослідження його структурних елементів, визначення отриманих економічних, фінансових, соціальних, екологічних ефектів від функціонування такого механізму. Фінансовий механізм державно-приватного партнерства повинен бути сформований з урахуванням об'єктивних закономірностей соціально-економічного розвитку держави. Тільки за таких умов використання елементів фінансового механізму може забезпечити стабільність партнерських відносин, збалансованість фінансових ресурсів учасників ДПП, ефективне здійснення їх фінансово-господарської діяльності, стимулювання окремих видів діяльності та галузей економіки, покращення соціальної інфраструктури.

Принципам пропорційності і збалансованості, спрямованим на формування раціональної структури фінансового механізму, що дасть змогу узгодити інтереси учасників партнерства задля отримання ними взаємних вигод. З цього приводу влучно зазначив С. Ліндер: «Органи державної влади повинні підтримувати та стимулювати діяльність приватного партнера, водночас представники бізнесу – враховувати інтереси держави»¹.

¹ Linder S. H. Coming to Terms With the Public-Private Partnership: A Grammar of Multiple Meanings. *Public-private policy partnerships* / Ed. By Pauline Vaillancourt Rosenau. Westwood (MA, USA): Massachusetts Institute of Technology, 2000. P. 20–21.

Принципу комплексності, суть якого полягає у функціонуванні фінансового механізму ДПП як цілісної системи. Вона складається з підсистем, які поділяються на згруповані за певними ознаками елементи, направлених на реалізацію цілей державно-приватного партнерства. При цьому під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів компоненти можуть змінюватися. Водночас впровадження нових структурних елементів не повинно суперечити нормативно-правовим актам держави, а також міжнародному законодавству.

Принципу цілеспрямованості, що передбачає орієнтацію фінансового механізму на досягнення поставлених довго-, середньо- та короткострокових цілей державно-приватного партнерства. Реалізація цього принципу включає наступні етапи: 1) визначення проблем, які потребують вирішення; 2) формулювання питань для побудови ієрархії цілей; 3) ранжування цілей відповідно до державних та суспільних пріоритетів; 4) встановлення критеріїв вибору головної мети, на виконання якої слід спрямувати зусилля.

Принцип цілеспрямованості повинен бути направлений не тільки на установку цілей, але й на співвідношення цих цілей з фінансовими ресурсами, необхідними для їх досягнення. Це дає змогу сконцентрувати ресурси на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку держави. У цьому контексті важливості набуває принцип фінансової достатності.

Принципу альтернативності, відповідно до якого кожне з прийнятих фінансових рішень учасниками ДПП стосовно формування структури фінансового механізму має базуватися на розгляді максимально можливого числа їх альтернативних варіантів із визначенням рівня їхньої результативності й оцінкою витрат з наступним вибором найоптимальнішого з них.

Розглянуті принципи є основою для побудови фінансового механізму державно-приватного партнерства. Водночас для забезпечення його сталого функціонування важливо дотримуватися наступних принципів.

Враховуючи те, що відносинам у системі фінансового механізму ДПП властиві економічні ризики, важливого значення набуває *принцип нейтралізації економічних ризиків*. Зважаючи на це, учасникам партнерства необхідно приймати ефективні рішення та здійснювати заходи, спрямовані на зменшення ризиків. Варто передбачати та мінімізувати їх на основі дослідження загальних і конкретних причин виникнення ризиків, їх ступеня, головних обставин, за яких вони виникають, зіставлення вигод й ризиків. Крім того, з метою мінімізації зазначених ризиків держава повинна забезпечувати визначені гарантії для бізнес-структур стосовно зниження фінансового навантаження завдяки наданню пільг та преференцій (ліцензій, податкових пільг, реєстрації прав на використання наукової продукції тощо).

Мінливість зовнішнього і внутрішнього середовища може негативно впливати на результативність функціонування фінансового механізму ДПП, зумовлюючи зростання витрат партнерів і невиконання запланованих завдань. При цьому держава як ініціатор партнерства змушена постійно відстежувати зміни, передбачати наслідки їх настання і шукати шляхи необхідних регулюючих впливів. Це свідчить про необхідність виокремлення *принципу гіпотетичності*.

Принцип оперативності означає своєчасне прийняття відповідних управлінських рішень щодо удосконалення структури фінансового механізму ДПП на основі отриманої інформації про вплив зовнішніх факторів. Коректуючи спрямування фінансового механізму, держава може прийняти рішення про компенсування витрат, що вини-

кають, а в екстремальних випадках – зміну фінансово-організаційної форми взаємодії. Інертність у цьому випадку може відігравати негативну роль у досягненні цілей партнерства.

Принцип інформаційності та публічної відкритості передбачає необхідність забезпечення інформаційної прозорості протягом усього періоду функціонування фінансового механізму ДПП. Даний принцип є основою для підвищення мотивації участі в ДПП підприємницьких структур, а також підвищення довіри до ДПП з боку як бізнесу, так і суспільства.

Принцип ефективності полягає в досягненні максимально можливого соціально-економічного результату діяльності учасників партнерства при використанні мінімального обсягу фінансових ресурсів. Відповідно до цього принципу ефективність визначається як відношення отриманих результатів до витрачених на їх досягнення фінансових ресурсів.

Ефективність може вимірюватися в кількісних і якісних показниках. Так, кількісне вимірювання можна здійснити за допомогою фінансових показників дохідних і видаткових потоків. Тут ефективність визначається як рентабельність та чистий дохід. Водночас якісне – за допомогою результативності, досягнутої в економічній та соціальній сферах.

Функціонування фінансового механізму ДПП передбачає отримання додаткових вигод учасниками партнерства у вигляді економічних, соціальних, фінансових, екологічних та інших ефектів. Як зазначає І. Брайловський, «за рахунок об'єднання активів держави з інвестиційними, управлінськими, мотиваційними та іншими ресурсами приватного сектору можна досягти синергетичного ефекту й забезпечити підвищення ефективності використання потенціалу, що знаходиться в розпорядженні суспільства,

для вирішення соціально важливих завдань»¹. Це обумовлює необхідність виділення *принципу синергетичності*.

Виокремлені методологічні принципи регламентують практичні аспекти функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства. Тому виступають його організаційною та правовою базою і повинні знайти відповідне законодавче відображення.

2.2. Методологічні засади побудови моделей фінансового механізму державно-приватного партнерства

Організація фінансових відносин держави і бізнесу в структурі фінансового механізму державно-приватного партнерства здійснюється за певними моделями. Нині в науковій літературі відсутнє визначення поняття «моделі фінансового механізму ДПП». Тому варто дослідити його методологічне підґрунтя задля з'ясування особливостей формування.

Здебільшого науковці досліджують моделі ДПП, під якими розуміють форми, види, підходи, схеми тощо. Найчастіше ці моделі трактують як «певні проекти, створені внаслідок законної та прозорої процедури відбору приватного партнера для виконання завдань економічної політики держави»²; «типи укладених контрактів, методи їх укладання»³, «конкретні форми (механізми) взаємодії держави і підприємницьких структур, у першу чергу

¹ Брайлівський І. А. Державно-приватне партнерство як угода про взаємні вигоди. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць*. Острого: Національний університет «Острозька академія». 2013. Випуск 24. С. 15.

² Gerrard M. B. What are public-private partnerships, and how do they work? *Finance & Development*. 2008. № 3. P. 17–18.

³ Пирог О. В., Томич М. І. Вороновська М. М. Моделі державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності: форми, механізми, декомпозиція. *Фінансовий простір*. 2021. № 4 (44). С. 9.

– правові форми. ... які реалізуються через дію на економіку (ціноутворення, планування) або сферу застосування співробітництва держави і підприємницьких послуг – для надання соціально значущих послуг, створення суспільних благ, відтворення існуючої інфраструктури»¹.

Однак забезпечення чіткої взаємодії органів влади з суб'єктами підприємницької діяльності потребує формування достатньої фінансової бази, оптимізації внутрішніх і зовнішніх фінансових потоків, що зумовлює необхідність з'ясування сутності та наукових підходів до побудови моделей фінансового механізму ДПП. Таким чином, вважаємо, що модель фінансового механізму ДПП – це апробований, ефективний і результативний спосіб структурування елементів цього механізму, направлених на формування фінансових ресурсів, їхній розподіл і використання, а також отримання соціально-економічних ефектів та фінансової віддачі від здійснених інвестицій. Перевагами такого моделювання є: виокремлення основних рис від другорядних, внутрішніх від зовнішніх, постійно повторюваних від випадкових; визначення закономірностей функціонування механізму, що дає змогу складати точні прогнози; визначення структурних складових механізму та встановлення взаємозв'язків між ними задля збалансування інтересів учасників партнерства.

Вибір моделі фінансового механізму ДПП є способом закріплення партнерських відносин держави із суб'єктом господарської діяльності. Держава стає не тільки ініціатором створення тих чи інших структурних елементів механізму, але й орієнтується на економічні інтереси приватного бізнесу і потреби населення з метою скорочення непродуктивних витрат. Пріоритетна роль держави як партнера породжує нові проблеми її інтеграції в дані процеси зі збереженням паритетів впливу.

¹ Воронкова Т. Є., Воронков І. В. Державно-приватне партнерство як інструмент активізації інноваційної діяльності. *Науково-технічна інформація*. 2014. № 2. С. 31.

Об'єктивність та ефективність наукового дослідження стосовно побудови моделей фінансового механізму державно-приватного партнерства забезпечує методологія як інструмент пізнання навколишньої дійсності. В науковій літературі існують різні тлумачення даного поняття. Автори великого тлумачного словника сучасної української мови трактують це поняття з двох позицій: як «учення про науковий метод пізнання та перетворення світу» або ж «сукупність методів дослідження, що застосовують у будь-якій науці відповідно до специфіки об'єкта пізнання»¹. Згідно з першим підходом методологія представляє сукупність суджень, уявлень, поглядів, знань про науковий метод пізнавальної діяльності. Стосовно другого – під цією дефініцією варто розуміти сукупність методів, які використовуються в процесі дослідження. Такої ж думки дотримується Н. Кінаш, який вважає, що «методологія – це концептуальний зміст методів дослідження, за допомогою якого може бути досягнуто науково-дослідну мету для виконання поставлених завдань...»². Вважаємо, що ці підходи обмежуються методами пізнання, що не враховує методологічне значення принципів, теорій і концепцій.

Заслуговує на увагу позиція В. Шейка та Н. Кушнаренко, які пропонують розглядати згадане поняття як «вчення про систему наукових принципів, форм і способів дослідницької діяльності»³. При цьому науковці виділяють чотири її рівні: фундаментальні, загальнонаукові та конкретно-наукові принципи, а також систему конкретних

¹ Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і доповн.) / уклад. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2005. С. 664.

² Кінаш Н. Б. Аналіз концептуальних підходів до методології принципів громадянства. *Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ*. 2018. № 3 (108). С. 217.

³ Шейко В. М., Кушнаренко Н. М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності: підручник. 5-те вид. Київ: Знання, 2006. С. 57.

методів, технік, які застосовують для виконання спеціальних дослідних завдань.

Тому в найзагальнішому розумінні методологія представляє вчення про принципи побудови, основні закономірності розвитку, форми і методи наукового пізнання. При цьому від вибору інструментів методології дослідження залежить достовірність отриманого знання. Розуміння методології не обмежується процесом пізнання, а й має практичний характер, про що свідчать наукові дослідження. Так, В. Ковальчук та Л. Моїсєєв акцентують увагу на тому, що «методологія – це система принципів і засобів організації та побудови теоретичної і практичної діяльності»¹. З цього приводу влучно зазначає О. Хохліна, що методологія є інструментом як дослідника, так і практика. При цьому вказує, що у своїй діяльності перший використовує теорію, закони, закономірності, нові категорії, гіпотези і проблеми, а другий – зосереджується на досягненні позитивних зрушень у предметному світі та житті людини². Отож у науковій літературі методологію розглядають як способи вивчення дійсності в теоретичній та практичній площині, пошук шляхів її удосконалення із застосуванням певних процедур і прийомів.

Інструментом реалізації завдань методології є методологічний підхід. Він є системою принципів та методів пізнання як філософських, так і окремих наукових досліджень, що базуються на теоретичних положеннях, концепціях, парадигмах. У сучасній філософії згадане поняття розглядається з двох позицій: по-перше, як вихідний принцип, вихідна позиція, основне положення або переконання,

¹ Ковальчук В. В., Моїсєєв Л. М. Основи наукових досліджень: навчальний посібник. 3-тє вид., перероб. і допов. К.: ВД: «Професіонал», 2005. С. 7.

² Хохліна О. П. Суть методології науки у змісті професійної підготовки психолога. *Авіаційна та екстремальна психологія у контексті технологічних досягнень*: матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 23-24 квітня 2019 р.). Київ: НАУ, 2019. URL: <https://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/39523/1/%D0%A5%D0%BE%D1%85%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%B0%20%D0%9E.%D0%9F.%20%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F....pdf>.

що становить основу дослідницької діяльності; по-друге, як напрямок вивчення об'єкта (предмета) дослідження.

В науковій літературі поняття «підхід» асоціюється з «дослідницькою стратегією». Зокрема, К. Колеснік вважає, що ця дефініція означає «певний погляд на об'єкт, а також особливу процедуру побудови всього дослідницького циклу»¹. Я. Олійник та О. Кононенко вказують на характерну рису методологічного підходу, яка полягає у «спрямованості на отримання результату, що може мати практичне застосування»². При цьому вчені переконані, що в процесі дослідження доцільно використовувати декілька підходів, вибір яких залежить від поставлених цілей, доступності методів і методик.

Зазначені положення стосовно розуміння сутності «методологічного підходу» не суперечать, а доповнюють один одного. Інтеграція думок вчених дає змогу розглядати методологічний підхід як сукупність принципів, що визначають світоглядну точку зору науковця і основні напрями його методологічного дослідження на теоретичному та практичному рівнях. У нашому дослідженні «методологічний підхід» може розглядатися як певний спосіб визначення складу фінансового механізму, стратегічних і тактичних завдань його функціонування.

Методологія побудови певної моделі фінансового механізму ДПП передбачає вирішення проблемної ситуації на основі певного підходу чи їх поєднання. Найбільш поширеними підходами в теорії і практиці прийняття управлінських рішень є: системний, об'єктивістський, суб'єктивістський, процесний, інституційний та нормативний підходи. Відтак варто розглянути базові методологічні підходи до розроблення моделей досліджуваного механізму.

1 Колеснік К. А. Методологічні підходи до організації групової діяльності дітей. *Інноваційна педагогіка*. 2020. Випуск 20. Т. 1. С. 32.

2 Олійник Я., Кононенко О., Мельничук А. Методологічні підходи до вивчення формування та розвитку регіональних систем природокористування. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2012. Випуск 60. С. 20.

Основою формування моделі фінансового механізму ДПП є *системний підхід*. Він базується на теорії систем, ідея створення якої належить австрійському біологу Л. фон Берталанфі. Один з можливих шляхів її реалізації він бачив у знаходженні структурної подібності законів, установлених у різних науках, зокрема математичних та технічних. А в кінці 50-х років зазначений підхід почав використовуватись і в теорії управління. Змістовною складовою системних досліджень є поняття «система». Її поява зумовлена необхідністю встановлення взаємозв'язків між предметами і явищами, упорядкування накопичених знань про закономірності їх розвитку.

Здебільшого при трактуванні вченими поняття «система» спостерігається однотипність та взаємодоповнюваність, зокрема:

- «система – це безліч взаємопов'язаних елементів. ... не існує жодної підмножини елементів, не пов'язаної з іншою підмножиною» (Р. Акофф)¹;
- «система – це все, що складається з пов'язаних один з одним частин» (С. Бір)²;
- «система – це комплекс взаємодіючих компонентів» (Р. Беллман, І. Гліксберг, О. Гросс)³;
- «система – цілісний комплекс відмежованих, взаємопов'язаних елементів, що взаємодіють один з одним, який утворює особливу єдність із середовищем та є, одночасно, елементом системи вищого порядку» (Р. Мельник)⁴;

¹ Ackoff Russell Lincoln A Manager's Guide to Operations Research. Wiley, 1963. 107 p.

² Beer Stafford Cybernetics and Management. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1959. 214 p.

³ Bellman R., Glikberg I. and Gross O. Some Aspects of the Mathematical Theory of Control Processes. Santa Monica, California: Rand Corporation, 1958. 313 p.

⁴ Мельник Р. С. Системний підхід у правознавстві. *Підприємництво, господарство і право*. 2010. № 11. С. 5.

- «система – це відмежована від зовнішнього середовища сукупність взаємозв'язаних частин (компонентів), яка володіє якісно вищими та складнішими властивостями в порівнянні із сумою властивостей її частин й характеризується певним складом (набором) компонентів і певним способом їх взаємодії» (І. Дудник)¹.

Загалом під системою варто розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів, що утворюють певну цілісність. Семантичне поле поняття системи включає терміни:

- 1) «структура» (від лат. – будова, порядок, розташування) – сукупність основних частин системи (підсистем, елементів) із встановленими зв'язками між ними;
- 2) «цілісність» та «єдність» – зміст першого полягає в характеристиці системи як цілісної структури з позиції зовнішнього середовища, друге передбачає поділ її на взаємопов'язані частини в межах цілісної єдності;
- 3) «елемент» – найпростіша, неподільна структурна складова системи. Поділ системи на елементи залежить від мети, завдань, методів, інструментів наукового дослідження;
- 4) «підсистема» – сукупність пов'язаних елементів, завдяки яким реалізуються окремі цілі системи. Завдяки виокремленню підсистем відстежуються внутрішні зв'язки системи, її входи і виходи;
- 5) «зв'язок» – характеризує вплив однієї підсистеми чи елемента на інші. Розрізняють внутрішні та зовнішні, прямі й зворотні зв'язки, метою яких є рух та передача ресурсів, інформації, матеріальних засобів тощо.

¹ Дудник І. М. Вступ до загальної теорії систем: посібник. Полтава, 2010. С. 10.

Сутність системного підходу полягає в пошуку простого в складному, здійсненні декомпозиції проблеми на складові частини. Чим більша чисельність структурних елементів, тим глибше розкривається сутність явища. Системний підхід передбачає здійснення моніторингу та аналізу стосовно кількості та якості внутрішніх і зовнішніх взаємозв'язків системи, динаміки їх змін у часі й просторі, виявлення й використання інтеграційних властивостей системи, які є результатом внутрішньої взаємодії її компонентів.

Застосування системного підходу у методологічному дослідженні означає: вивчення окремих структурних компонентів; з'ясування значення кожного з них в загальному функціонуванні системи і навпаки; встановлення закономірностей всіх взаємозв'язків; виявлення впливу системи загалом на окремі її елементи.

Системний підхід розглядає фінансовий механізм державно-приватного партнерства як цілісну структуру, що складається з відносно відокремлених і взаємопов'язаних між собою підсистем і елементів зі специфічними властивостями. При цьому зміна одного з елементів будь-якої підсистеми викликає зміни в інших елементах, що ґрунтується на діалектичному підході до взаємозв'язку і взаємозумовленості всіх явищ у природі і суспільстві. Зазначений підхід досліджували такі відомі вчені, як: П. Анохін (теорія функціональних систем), І. Ансофф та Л. Фахей («каскадний» підхід – метод альтернативного пошуку), С. Бір (метод «чорного ящика») та інші.

При розгляді фінансового механізму ДПП як системи варто застосовувати метод «чорного ящика», запропонований С. Біром у праці «Мозок фірми»¹. На думку вченого, «чорний ящик» – дуже складна система, яку неможливо описати, розробити алгоритм дій, оскільки вони мають

¹ Beer Stafford Brain of the Firm. 2nd Edition. Wiley, 1995. 432 p.

стохастичний характер. Незмінним залишається те, що для забезпечення дієвості та результативності функціонування даної системи необхідною є наявність фінансових ресурсів на вході і кінцевого продукту (отриманих соціально-економічних результатів) – на виході.

Системний підхід передбачає не тільки взаємозв'язок елементів фінансового механізму, а й залежність його моделі від зміни зовнішнього середовища. Ця здатність дає можливість прогнозувати динаміку розвитку ситуації всередині, що змінюється під впливом зовнішніх факторів. П. Анохіним розроблена теорія функціональних систем, яка розглядає діяльність суб'єкта економічних відносин у цілому, як єдину систему, при цьому керована система не є автономною, вона пов'язана з навколишнім середовищем і досліджує прийоми адаптації системи до постійно змінюваних зовнішніх чинників.

Відносини між фінансовим механізмом державно-приватного партнерства і його середовищем визначаються подвійним характером: інтересами партнерів, вимогами і потребами суспільства, що дають механізму імпульс для дії так званого «входу», і рішеннями, прийнятими для покращення моделі фінансового механізму ДПП як реакція на зовнішні фактори, названі «виходом». Тобто вхід поступає із середовища й дає імпульс механізму, а вихід є реакцією механізму на імпульс середовища. Таким чином, здійснюється зворотний зв'язок між входом і виходом. Вихід викликає зворотну реакцію середовища, яка породжує новий вхід, на який механізм реагує новим виходом і так далі до нескінченності (рис. 2.3).

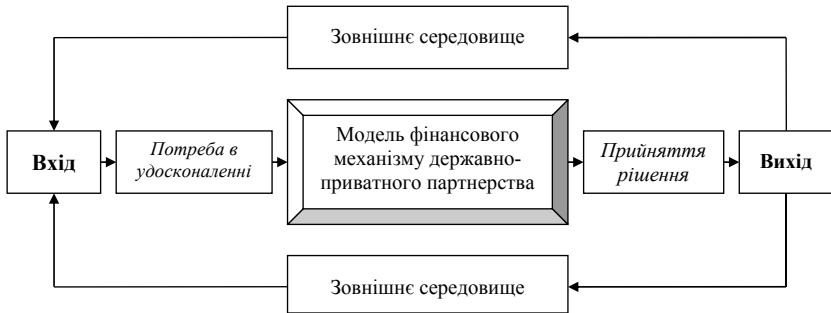


Рис. 2.3. Залежність побудови моделі фінансового механізму від впливу зовнішнього середовища

Джерело: побудовано автором

О. Манойленко та Ю. Олійник вказують на важливість формування динамічної моделі¹. Її використання дає змогу фінансовому механізму державно-приватного партнерства миттєво реагувати на вплив зовнішніх факторів. Зазначена здатність дозволяє прогнозувати розвиток ситуації і стан всередині механізму. Динамічна модель поряд зі структурними змінами покликана вирішити проблему ефективності інформаційних потоків. Тому при побудові моделі повинні використовуватися інформаційні технології і засоби обчислювальної техніки.

Зарубіжні науковці Л. Фахей та І. Ансофф акцентують увагу на «каскадному» (багаторівневому) підході формування моделі будь-якого інтеграційного утворення, що базується на методі альтернативного пошуку². Згідно з ним на основі отриманої інформації проєктуються різні варіанти таких моделей. При цьому І. Ансоффом виділені умови оптимального вибору тієї чи іншої моделі системи

¹ Манойленко О. В., Олійник Ю. А. Моделювання розвитку взаємодії державного та приватного секторів в інноваційно-інвестиційній сфері. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Випуск 27. С. 168.

² Fahey L., Ansoff I. The New Corporate Strategy. *The Academy of Management Review*, 1989. P. 459–460.

управління інтеграційного утворення. Вибір обумовлюється впливом факторів зовнішнього середовища щодо внутрішньої структури системи.

Формування моделі фінансового механізму ДПП залежить від факторів, які пов'язані з цілями та фінансовими можливостями учасників партнерства. З позиції держави до таких факторів належать: необхідність вирішення стратегічних завдань у соціальній інфраструктурі чи економічній сфері, наявність бюджетних можливостей фінансування, стимулів та гарантій, інвестиційний клімат країни. З боку приватного партнера – це його фінансовий стан, спеціалізація виду діяльності, перспективи її розвитку.

Названі фактори вказують на те, що при виборі моделі досліджуваного механізму необхідно: забезпечити баланс довгострокових інтересів партнерів, врахувати їх фінансові та інвестиційні можливості; сприяти досягненню бюджетної ефективності держави, орієнтуватися на максимізацію рентабельності вкладеного капіталу приватного партнера, розглядати всі альтернативні варіанти. Вибір моделі фінансового механізму ДПП можна зобразити у вигляді алгоритму, показаного на рис. 2.4.

Запропонована методика дає змогу державі й приватному партнеру з використанням встановлених процедур прийняти обґрунтоване рішення щодо вибору моделі фінансового механізму ДПП. Це підвищує ефективність діяльності учасників партнерства задля досягнення окреслених цілей.

Важливою ознакою системного підходу є забезпечення комплексного процесу досягнення цілей, що стоять перед фінансовим механізмом ДПП. Відтак у цьому аспекті передбачається:

- ранжування цілей відповідно до їх пріоритетності;
- досягнення найкращих результатів при найменших витратах шляхом використання інструментів

порівняльного аналізу і вибору способів досягнення поставлених цілей;

- оцінка всіх можливих варіантів моделей механізму з використанням кількісної інтерпретації цілей, визначенням методів і засобів їх досягнення.



Рис. 2.4. Алгоритм формування моделі фінансового механізму державно-приватного партнерства відповідно до «каскадного підходу»

Джерело: побудовано автором

Таким чином, особливості системного підходу до формування моделі фінансового механізму ДПП полягають у наступному:

по-перше, фінансовий механізм ДПП розглядається як цілісна структура, на яку впливають фактори зовнішнього середовища. У свою чергу останнє характеризується невизначеністю і мінливістю, неповнотою інформації, приховує загрози і виклики;

по-друге, орієнтація механізму на передбачення, попереджувальні дії, а не на реагування після того, що сталося, постфактум (усунення наслідків у результаті адаптації до середовища);

по-третє, задля забезпечення ефективного функціонування механізму в таких умовах необхідним є розроблення учасниками партнерства його оптимальної моделі, яка б узгоджувала їх інтереси, кінцеві цілі і способи досягнення. При цьому цілі повинні співвідноситися з фінансовими ресурсами, можливостями, потенціалом партнерів;

по-четверте, фінансовий механізм забезпечує не просто досягнення запланованих завдань, а й свою якісну зміну, зумовлену потребами зовнішнього середовища.

У процесі дослідження підходів до побудови моделей фінансового механізму ДПП варто виділити два протилежні один до одного підходи – об'єктивістський та суб'єктивістський.

Об'єктивістський підхід у науковому дослідженні є продуктом розвитку природничо-наукової (позитивістської) методології. Незважаючи на різноманітність уявлень, створених у межах зазначеного підходу, можна виділити деякі загальні положення, які становлять його основу: розгляд об'єкта дослідження незалежно від суб'єкта пізнання (діяльності), який функціонує і розвивається за своїми законами незалежно від сприйняття його суб'єктом; опис об'єктивних властивостей досліджуваного об'єкта; максимальна стриманість вихідних концептуальних схем, формалізації, алгоритмізації пізнавальних і перетворювальних процесів, орієнтація на використання об'єктивних критеріїв перевірки вихідних концептуальних схем.

Такий підхід до побудови моделей фінансового механізму державно-приватного партнерства передбачає формування цілей та завдань, генерування відповідних ідей, методів їх оцінки задля ефективного функціонування об'єкта дослідження (фінансового механізму ДПП), на підставі чого розробляються та ухвалюються рішення, які закріплюються в законах, нормативах, стандартах тощо. Об'єктивний підхід, як правило, має схильність до формалізації і використовується для вирішення типових завдань учасників партнерських відносин. Основним недоліком підходу є те, що модель досліджуваного механізму розглядається як статична, що не володіє джерелом спонтанної активності і свободи вибору стосовно її перебудови.

Суб'єктивістський (проблемний) підхід розглядає певну діяльність як унікальне поєднання проблем, які виникають у процесі її здійснення. В межах цього підходу діагностика спрямована на виявлення проблем, встановлення ієрархії та пошук шляхів їх вирішення. Переваги застосування проблемного підходу стосовно фінансового механізму ДПП полягають у тому, що увага звертається на особливості функціонування кожного його елемента, що діагностуються, специфіку партнерської діяльності, підкреслюється індивідуальність вирішуваних завдань. До недоліків проблемного підходу можна віднести розгляд проблем механізму не в контексті єдиного процесу, а дискретно. Результати дослідження в рамках даного підходу залежать від виконавців, отже, носять суб'єктивний характер.

Таким чином, вибір моделі фінансового механізму ДПП здійснюється в контексті проблем, що виникають в учасників партнерства при досягненні поставлених цілей. У процесі дослідження увага акцентується на вирішенні проблем часто без з'ясування причин їх виникнення. Слід зазначити, що проблемний підхід дотримується принципу «унікальності ситуації». Стан фінансового механізму ДПП і

проблеми, що виникають у процесі його функціонування, розглядаються в межах конкретної ситуації.

Вирішення проблем функціонування досліджуваного механізму можна досягнути завдяки застосуванню теорії раціонального вибору, яка інтерпретується як прийняття рішення, де раціональним вважається вибір альтернативи, що обумовлює отримання найбільшого задоволення. Зокрема, Дж. Ельстер запропонував «велику концепцію раціональності», приймаючи за основу раціональності індивідуальні переваги. Вчений надає особливого значення тій ситуації, при якій кількість альтернатив, доступних суб'єкту, впливає на його вибір. Крім того, запропонував теорію обмеженої раціональності, у центрі якої – ідея вибору системи переваг або відмови від неї на користь іншої стратегії¹.

Зазначена теорія змушена виходити або з концепції максимізації задоволення інтересів партнерів, або ж приймати за основу соціальні норми, припускаючи, що будь-який вибір, що порушує встановлені правила, є нераціональним. Все ж таки для забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку держави найприйнятнішою є така раціональність побудови фінансового механізму ДПП, яка спрямована на задоволення індивідуальних цілей і відповідає вимогам зовнішнього середовища.

Об'єктивне дослідження результативності функціонування певної моделі фінансового механізму ДПП потребує застосування процесного підходу. Він виник наприкінці 60-х років ХХ століття і є методологічною основою загальної теорії процесів і процесних теорій, зокрема процесної теорії управління. Його засновниками вважаються представники школи адміністративного менеджменту – Г. Емерсон, Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Форд. Вони пропонували використовувати процесні підходи для здійснення діяльності відповідно до поставлених завдань, отримання

¹ Elster J. *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979. P. 38–39.

максимальних вигод завдяки використанню доступних ресурсів. При цьому виділяли специфічні функції управління, які є незалежні одна від одної і на основі яких повинна визначатися раціональна структура організації.

Подальша еволюція процесного підходу пов'язана з розробкою практичних методів, які дають змогу забезпечити збалансування міжфункціональних процесів, орієнтованих на досягнення необхідних результатів і постійне їх покращення. Ідеї стосовно постійного вдосконалення процесів розвивали у своїх працях В. Шухарт¹, В. Демінг², Дж. Джуран³. На основі їх напрацювань розвинулась концепція управління якістю, відтак здебільшого процесний підхід асоціюється саме з управлінням якістю.

Сучасне розуміння процесного підходу вперше в 1985 році запропонував М. Портер при обґрунтуванні теорії конкурентних переваг у вигляді ланцюга створення цінності як послідовності стратегічно важливих видів діяльності⁴. На думку вченого, такий підхід передбачає виділення системи процесів, навколо яких повинна бути організована діяльність на всіх рівнях управління.

Його послідовниками стали такі науковці, як І. Борисенко, Н. Дикань. Вони розглядають управління «як процес – послідовність безперервних взаємопов'язаних дій, які називають управлінськими функціями (планування, організація, мотивація та контроль)»⁵.

Процесний підхід базується на понятті «процес». У науковій літературі побутує думка, що, по-перше, процес –

¹ Shewhart W. Statistical Method from the Viewpoint of Quality Control. New York: Dover Publ., Inc., 1939 (reprint 1986). 163 p.

² Deming W. E. Quality, productivity, and competitive position. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1982. 373 p.

³ Juran J. M. A History of Managing for Quality: The Evolution, Trends, and Future Directions of Managing for Quality. ASQC Quality Press, 1995. 688 p.

⁴ Porter M. E. On Competition, Updated and Expanded Edition. Harvard Business Review Press, 2008. 576 p.

⁵ Дикань Н., Борисенко І. Менеджмент: навч. посіб. Київ: Знання, 2008. С. 53.

це динамічна зміна системи в часі, а, по-друге, ціллю процесу повинен бути результат, який представляє цінність для споживача. Таким чином, усі процеси в діяльності суб'єктів економічних відносин необхідні для досягнення запланованих завдань та отримання очікуваних результатів. Кожний процес характеризується своїми входами, застосовуваними методами та інструментами, а також результативними показниками на виходах.

Процесний підхід розглядає модель фінансового механізму як сукупність взаємопов'язаних, безперервно виконуваних дій, процедур та операцій, що перетворюють входи (фінансові ресурси, потоки інформації тощо) на виходи (соціально-економічні результати). Дуже часто вихід одного процесу є входом для іншого (рис. 2.5).



Рис. 2.5. Процесний підхід до побудови моделі фінансового механізму державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

Використання процесного підходу при побудові моделі фінансового механізму базується на дотриманні наступних методологічних принципів: взаємозв'язку процесів; ціленаправленості процесів (наявність мети процесу та спрямованість на досягнення бажаних соціально-економічних результатів); постійного вдосконалення процесів (визначення переліку показників, що характеризують процес і його результати задля подальшої зміни і покращення); відповідальності за здійснення процесів учасниками партнерських відносин.

Таким чином, завдяки процесному підходу можна створити ефективну, раціональну та результативну модель фінансового механізму державно-приватного партнерства. Адже його використання дає змогу визначити способи вдосконалення і якісної модифікації моделі досліджуваного механізму в практичній площині.

У нашому методологічному дослідженні особливе місце займає *інституційний підхід*, який найбільш комплексно розкриває значимість держави в побудові певної моделі фінансового механізму ДПП. Вона створює правові та економічні умови для стимулювання розвитку партнерських відносин.

Зростання кількості досліджень у сфері інституційного підходу сприяло тому, що в зарубіжній літературі склалися дві концепції для розуміння його сутності. Загалом у концепціях об'єктом вивчення є інституційне середовище, тобто фундаментальні політичні, соціальні та юридичні правила, в межах яких здійснюються процеси виробництва та обміну.

Представники першої концепції (Д. Норт, Е. Остром, Е. Шоттер) досліджують сутність та значення поняття «інститут». Д. Норт розглядав інститут як невід'ємний елемент економічної системи, стверджуючи, що завдяки інституціональним механізмам встановлюються правила гри і за-

безпечується їх виконання певною організацією. На думку вченого, наявність інституцій дає змогу суб'єктам економічних відносин взаємодіяти за певними правилами, які поділяються на:

- а) неформальні (традиції, звичаї, соціальні умови);
- б) формальні (конституції, закони, судові прецеденти, законодавчі акти);
- в) механізми примусу, що забезпечують дотримання правил (силові структури, громадська думка тощо)¹.

Формальні правила та їх захисні механізми встановлюються, регулюються та контролюються державою, тому є обов'язковими до виконання. Їх легше описати, ніж неформальні правила, які вибудовують і за якими взаємодіють люди. Незважаючи на неможливість здійснення точного аналізу й оцінки неформальних правил, в економічному житті суспільства вони є значимими.

Відтак одні науковці розуміють під інститутом перелік устаєлених правил і норм взаємодії між суб'єктами економічних відносин^{2,3}; інші трактують як рівновагу, що складається з сукупності стратегій взаємодій індивідів⁴. При цьому Дж. Б'юкенен, М. Олсон, Г. Таллок виділяють інститути, що діють у публічній сфері (теорія суспільного вибору), а А. Алчіан, Г. Демзец, Р. Коуз акцентують увагу на інститутах, що діють у приватній сфері (теорія прав власності).

Автори другої концепції висвітлюють особливості організації інститутів, що створюються індивідами на контрактній основі. Базові ідеї зазначеної форми інститутів відображені в теорії агентських відносин, засновниками якої

¹ Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Пер. з англ. І. Дзюб. Київ: Основи, 2000. 198 с.

² Там само.

³ Ostrom E. An agenda for the study of institutions. *Public Choice*. 1986. Vol. 48. № 1. P. 3–26.

⁴ Schotter A. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981. 370 p.

стали В. Берлі і Г. Мінз¹, сформувавши її положення ще в 30-х роках ХХ ст. Вчені розглянули теорію «принципал-агента». Принципал (поручитель) – суб'єкт, який установлює правила ведення фінансово-господарської діяльності, правові та соціально-економічні норми, певні обмеження для агента (довіреної особи). Останній зобов'язаний дотримуватися встановлених правил та норм, зберігаючи субординацію з принципалом. Таким чином, зазначена теорія спрямована на регулювання поведінки суб'єктів економічних відносин у процесі ведення господарської діяльності, формування, розподілу та використання фінансових потоків. Це стосується взаємодій держави з підприємцями та населенням, роботодавців з працівниками тощо.

Інша, так звана «теорія трансакційних витрат», яка вивчає дії фінансових механізмів економічних організацій, спирається на ідеї Р. Коуза². В них акцентується увага на фінансових відносинах, що виникають не на стадії укладання, а на стадії виконання контрактів, а також на вимірюванні здійснених витрат у процесі кожної трансакції. Визначальне місце в теорії займають спеціальні механізми (координаційні структури), які використовуються для регулювання поведінки учасників контрактних відносин, вирішення фінансових суперечок, швидкої адаптації діяльності суб'єктів господарської діяльності до зміни соціально-економічних умов. На думку О. Вільямсона, кожному виду економічних операцій відповідає особливий тип регулятивних структур, який забезпечує їх виконання з найменшими трансакційними витратами³.

¹ Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932. 396 p.

² Williamson O. E., Sidney G. W., Coase R. H. The Nature of the firm: origins, evolution, and development. New York: Oxford University Press, 1991. 235 p.

³ Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. Київ: Артек, 2001. 472 с.

Науковці вважають: якщо трансакційні витрати є значними, неефективні інститути варто замінити ефективнішими, що дасть змогу забезпечити економію коштів. Проте неефективні інститути можуть існувати тисячоліттями та не завжди замінюються новими, прогресивнішими. Як стверджує Д. Норт головною причиною є дія трьох головних чинників¹:

- зацікавленість держави в збереженні таких інститутів, що зумовлено переважанням видаткової частини бюджету над дохідною;
- їх підтримка потужними групами суспільства із особистими інтересами;
- розвиток суспільства за єдино обраним інституційним механізмом, адже нові, ефективніші «правила гри», можуть залишатися поза увагою, тому що, на відміну від давно наявних інститутів, їх введення вимагає значних початкових вкладень.

Все це зумовлює функціонування застарілої інституційної системи, в якій розвивається суспільство. Такі інститути створюють умови, в яких важко жити та складно побудувати нову траєкторію руху. Тому актуальним є дотримання співвідношення ефективних і менш ефективних інститутів, що дасть змогу забезпечити сталий соціально-економічний розвиток.

Фінансовий механізм державно-приватного партнерства має інституційну природу, оскільки йому притаманні такі основні ознаки: правова визначеність відносин, участь держави як інституту, інституційні принципи функціонування механізму, невизначеність середовища, в якій відбувається укладення угоди, громадський характер взаємин, соціально-економічні фактори впливу.

¹ Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Пер. з англ. І. Дзюб. Київ: Основи, 2000. 198 с.

Згідно з інституційним підходом фінансовий механізм ДПП – це сукупність формальних та неформальних норм і правил, що регулюють спільну діяльність органів державної влади та підприємницьких структур, завдяки якій узгоджуються економічні, фінансові, соціальні інтереси сторін та задовольняються потреби суспільства. Розглядаючи структуру згаданого механізму, його необхідно розділити на рівні, зокрема мікрорівень (внутрішнє середовище), галузевий рівень (локальне середовище) та макро-рівень (зовнішнє середовище) (рис. 2.6). Такий поділ передбачає наявність системи формальних і неформальних норм та правил, які є зовнішніми для фінансового механізму ДПП, тобто не залежать від його функціонування, а також інтересів, для досягнення яких здійснюється діяльність і взаємодія економічних суб'єктів.



Рис. 2.6. Рівні фінансового механізму державно-приватного партнерства згідно з інституційним підходом

Джерело: складено автором

Внутрішнє середовище фінансового механізму державно-приватного партнерства характеризується взаємо-

дією формальної та неформальної складових і сукупністю інтересів осіб, які формуються учасниками ДПП. Тобто кожен суб'єкт економічних відносин самостійно визначає: цілі, ресурси, структуру управління, специфіку організації своєї діяльності. В даному випадку особливістю такого середовища є поєднання ресурсів приватного сектору і держави, а також наявність цілей, характерних для обох партнерів (отримання прибутку і забезпечення інтересів суспільства).

Локальне середовище характеризується безпосередньою взаємодією партнерів у процесі побудови певної моделі фінансового механізму ДПП. Система формальних складових цього рівня, окрім законодавчо-нормативної бази, включає юридично оформлені контракти (договори) між партнерами в певній галузі економічної чи соціальної сфери. Оскільки особливістю локального середовища є те, що воно формується в процесі взаємодії з партнерами, важливо дотримуватися основного принципу державно-приватного партнерства – інституційної рівності. При формуванні зазначеного середовища можливий вплив внутрішнього середовища партнерів і навпаки.

У структурі макrorівня варто виділити елементи, які, існуючи незалежно від фінансового механізму ДПП, здійснюють на нього суттєвий вплив. Так, формальні складові створюють необхідні правові, організаційно-економічні умови для функціонування згаданого механізму. Неформальні передбачають існування певних моделей (традиції, звичаї, стереотипи, алгоритми, норми тощо) поведінки суб'єктів економічних відносин, які зацікавлені в партнерських відносинах з державою. Адже завдяки такій співпраці приймаються раціональні фінансово-господарські рішення учасниками партнерства задля реалізації інтересів органів влади, представників приватного сектору та суспільства.

Поєднання формальних та неформальних складових дає змогу створити сприятливе інституційне середовище для ефективного функціонування фінансового механізму ДПП, визначити стратегічні вектори його розвитку та досягати поставлених цілей. Перевагами існування згаданого середовища є:

по-перше, інтеграція суб'єктів економічних відносин різних сфер діяльності в спільно створений інститут, який діє на основі певних норм та правил, що сприяє побудові єдиної моделі фінансового механізму партнерських відносин;

по-друге, регламентація взаємодії складових згаданого механізму, що зумовлює зниження невизначеності та непрозорості його функціонування;

по-третє, координація структурних елементів механізму суб'єктами різних інститутів, спрямована на досягнення результативності та синергетичного ефекту від спільної діяльності учасників партнерства;

по-четверте, постійний контроль за виконанням норм, правил, встановлених обов'язків та функцій сторонами державно-приватного партнерства.

Таким чином, інституційне середовище фінансового механізму ДПП відображає систему норм, які регламентують послідовність здійснення дій учасниками партнерства задля досягнення соціально-економічних результатів. Вони можуть встановлювати як позитивні, так і негативні аспекти в регулюванні механізму, спрямовуючи його функціонування в певному напрямку, тим самим роблячи економічне середовище співпраці держави і бізнесу менш невизначеним. Разом із загальноприйнятими «правилами гри» використовуються власні внутрішні обмеження, дотримання яких є обов'язковим для виконання суб'єктами господарювання.

Вибір певної моделі фінансового механізму ДПП та досягнення бажаного результату його функціонування забезпечує *нормативний підхід*. Здійснюючи методологічне

дослідження терміну «нормативний», Б. Ломов визначав його з позиції математичного моделювання, доводячи, що, як і в будь-якому дослідженні, спершу на основі концептуальних положень і аналітичних даних формується гіпотеза, що підлягає перевірці. Згідно з нею будується нормативна модель, яка відповідає окресленій гіпотезі. У ній відображається не те, що насправді відбувається, коли розгортається якийсь процес, а те, що мало б відбуватися, якщо до уваги беруться деякі вихідні (гіпотетичні) положення. Така нормативна модель стосується деякого ідеалізованого об'єкту: вона «очищена» від частковостей. Цей тип математичного моделювання найбільш популярний серед економістів, які зазвичай підтримують ідею «раціональної людини», завжди підраховують оптимальні варіанти і хочуть максимально задовольнити свої потреби.

Крім того, нормативний підхід, включно з такими теоретичними розробками, як концепція обмеженої раціональності (Г. Саймон), концепція динамічного циклу (Дж. Андерсон, Б. Дженкінс), концепція організаційного інституціоналізму (Дж. Марч, Дж. Олсен), розглядає процес прийняття фінансових рішень як сукупність раціонально обумовлених процедур, певну послідовність дій, що дає змогу здійснити оптимальний вибір певного альтернативного варіанту. Таким чином, прихильники нормативного підходу переконані, що суб'єкт господарської діяльності здатний об'єктивно і комплексно оцінювати ситуацію, аналізувати прийняті рішення і прогнозувати їх наслідки у коротко- та довгостроковому періодах.

Застосування цього підходу в нашому науковому дослідженні дає змогу раціоналізувати та оптимізувати процес прийняття фінансових рішень учасниками партнерства, визначити оцінюючі показники та критерії ефективності функціонування фінансового механізму, здійснити математичні розрахунки вигод і витрат альтер-

нативних варіантів стосовно вибору певної моделі зазначеного механізму.

Нормативний підхід передбачає використання певних нормативів. У широкому розумінні норматив – це показник, що характеризує бажаний стан функціонування того чи іншого об'єкта. В межах даного підходу розробляється система показників, що характеризують встановлення цілей функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства. Вони виступають цільовими орієнтирами чи імперативами, обов'язковими для виконання учасниками ДПП. Завдяки цьому підходу визначаються відхилення об'єкта від еталона за визначеними показниками (нормативами).

Нормативний підхід полягає у встановленні нормативів по всіх складових фінансового механізму ДПП. Це дає змогу підвищити результативність його функціонування. При цьому ці нормативи повинні відповідати вимогам комплексності, ефективності, обґрунтованості, перспективності застосування за масштабом і в часі.

Перевагами нормативного підходу є цільова спрямованість досліджуваного механізму, об'єктивна можливість здійснення контролю за досягнутими соціально-економічними результатами, методична простота і достатня технологічність їх розроблення, які характерні відповідній моделі фінансового механізму ДПП. До недоліків можна віднести те, що норматив розглядається як суб'єктивно бажаний показник отримання запланованих результатів учасниками державно-приватного партнерства. Крім того, внаслідок впливу різноманітних факторів зовнішнього середовища нормативи постійно змінюються, що знижує цінність даного підходу.

Разом з тим розглянутий підхід дозволяє комплексно сформулювати і розподілити всі види ресурсів відповідно до встановлених норм та нормативів, здійснювати поточний контроль за їх використанням, оцінити ефективність

функціонування фінансового механізму ДПП, своєчасно корегувати та вносити необхідні зміни.

Підсумовуючи, варто зазначити, що в сучасній науці існує безліч методологічних підходів, завдяки яким здійснюються різні наукові дослідження. Водночас першочерговим завданням є вибір раціональних із них, для чого необхідно дотримуватись наступних вимог: враховувати цілі і завдання наукового дослідження; використовувати кілька підходів, які б доповнювали один одного, що дасть змогу всебічно вивчити об'єкт дослідження та з'ясувати наслідки впливу економічних факторів на нього.

Таким чином, від вибору методологічних підходів залежить результативність побудови певної моделі фінансового механізму ДПП, яка повинна враховувати оптимізацію витрат, ефективне та якісне надання послуг суспільству, раціональний розподіл різних видів ризиків між учасниками партнерства та прибутку від здійснення спільної діяльності. Відтак вибір тієї чи іншої моделі залежить від: по-перше, ступеня необхідності такої співпраці з боку державних органів влади; по-друге, досконалості законодавчої бази і ступеня її підготовленості до реалізації партнерських відносин держави і бізнесу; по-третє, фінансових можливостей держави; по-четверте, сформованого в країні інвестиційного клімату та інших факторів.

2.3. Інституціонально-правові аспекти розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства

Дієвість та ефективність фінансового механізму державно-приватного партнерства залежить від відповідного інституціонально-правового забезпечення. Воно має бути спрямоване на формування сприятливого інституційного, економічного та управлінського середовища для залучен-

ня приватних інвестиційних ресурсів з метою модернізації вітчизняної економіки.

Визначальний вплив на вибір інституціонально-правової форми відносин органів державної влади та підприємницьких структур мають закономірності соціально-економічного розвитку держави. У зв'язку з цим виникає необхідність виділення різних типологій моделей інституціонально-правового забезпечення фінансового механізму ДПП, які передбачають формування ефективних форм, методів, інструментів здійснення партнерства держави з бізнесом і одночасне пом'якшення при цьому проблем і протиріч.

У світовій практиці існують два критерії для виділення моделей правового забезпечення фінансового механізму ДПП. В основі першого знаходиться структура правового регулювання і стан нормативно-правової бази ДПП, в основі другого – система органів управління ДПП.

Відповідно до першого критерію науковці виокремлюють^{1;2;3}:

- 1) модель, що характеризується відсутністю комплексної правової бази у сфері державно-приватного партнерства, натомість партнерські відносини держави і бізнесу регулюються загальним законодавством (Австрія, Казахстан, Мальта, Нідерланди, Швейцарія та ін.);
- 2) модель, яка передбачає існування відокремлених законодавчих актів, які регулюють спільну діяльність державного і приватного партнерів в окремих

¹ Пророчук М. В. Механізми і форми взаємодії влади і бізнесу в реалізації інфраструктурних проектів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 23. С. 167.

² Хусаїнов Р. Моделі державно-приватного партнерства: закордонний досвід та перспективи для України. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2015. № 4. С. 183–184.

³ Руденко-Сударева А. В., Пашинська К. С. Парадигмальна основа інституційно-регуляторної природи державно-приватного партнерства. *Науково-практичне видання «Незалежний АУДИТОР»*. 2017. №19 (I). С. 24–25.

- сферах економіки і галузях соціальної інфраструктури (Азербайджан, Велика Британія, Німеччина, Данія, Іспанія, Італія, Китай, Чехія тощо);
- 3) модель уніфікованого спеціалізованого законодавства, що регулює співпрацю держави і бізнесу в усіх сферах економічної життєдіяльності суспільства (Австралія, Аргентина, Бельгія, Греція, Єгипет, Ірландія, Канада, Латвія, Перу, Польща, Португалія, Румунія, Словенія, Сполучені Штати Америки, Франція, Хорватія, Японія та ін.);
 - 4) модель, якій притаманна надмірна кількість («перенасиченість») законодавчих актів у сфері ДПП (Бразилія).

Здебільшого науковці вважають, що відсутність уніфікованого закону не є перешкоджаючим фактором для успішного розвитку державно-приватного партнерства. Адже безліч форм, методів, інструментів функціонування фінансового механізму ДПП у різних сферах соціально-економічної діяльності держави можна окремо врегулювати в нормативно-правових актах. Це дасть змогу забезпечити надання гарантій стосовно досягнення інтересів учасників партнерства і здійснювати фінансовий контроль за належним виконанням взятих ними зобов'язань. Разом з тим Л. Руденко-Сударева та К. Пашинська зазначають, що нерозробленість уніфікованого законодавства у сфері ДПП призводить до втрати «необхідної гнучкості законодавства при застосуванні загальних правових норм до відносин по реалізації конкретних проєктів державно-приватного партнерства органами публічної влади на різних рівнях і в різних сферах суспільних відносин»¹. Зважаючи на це, вважаємо, що найприйнятнішою моделлю є створення та врегулювання загального та спеціалізовано-

¹ Руденко-Сударева Л. В., Пашинська К. С. Парадигмальна основа інституційно-регуляторної природи державно-приватного партнерства. *Науково-практичне видання «Незалежний АУДИТОР»*. 2017. №19 (I). С. 26.

го законодавства у сфері реалізації партнерських відносин держави і бізнесу.

За системою органів управління державно-приватним партнерством у зарубіжних країнах вчені виділяють такі моделі^{1;2;3}:

- 1) модель, яка характеризується функціонуванням спеціального профільного органу стосовно регулювання партнерських відносин держави і бізнесу в структурі органів державного управління (Австралія, Аргентина, Бельгія, Велика Британія, Німеччина, Італія, Канада, Латвія, Португалія, Франція, Хорватія, Японія тощо);
- 2) модель, що характеризується наявністю на рівні центральної влади відразу декількох спеціальних органів державного управління у сфері державно-приватного партнерства (Данія, Ірландія, Китай, Мексика, Нідерланди, США, Швейцарія та ін.);
- 3) модель, при якій відсутній будь-який орган у сфері державно-приватного партнерства (Австрія, Іспанія тощо).

Світова практика свідчить про важливість існування органів централізованого управління державно-приватним партнерством, оскільки при прийнятті рішення про створення державного чи державно-громадського керівного органу у сфері ДПП жодна держава не ініціювала зворотний процес.

Таким чином, побудова певної моделі інституціонально-правового забезпечення державно-приватного парт-

¹ Пророчук М. В. Механізми і форми взаємодії влади і бізнесу в реалізації інфраструктурних проектів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 23. С. 167.

² Хусаїнов Р. Моделі державно-приватного партнерства: закордонний досвід та перспективи для України. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2015. № 4. С. 186.

³ Руденко-Сударева А. В., Пашинська К. С. Парадигмальна основа інституційно-регуляторної природи державно-приватного партнерства. *Науково-практичне видання «Незалежний АУДИТОР»*. 2017. №19 (I). С. 25–26.

нерства у світі залежить від національних особливостей розвитку країни. При цьому вона повинна відповідати двом основним вимогам: забезпечити для інвестора безпеку вкладення коштів в об'єкти державної власності і реалізувати основну мету проєкту – посилити соціально-економічний розвиток країни (інвестиційну активність, забезпеченість країни сировинними та екологічними паливними ресурсами, надання якісних послуг у сфері освіти, охорони здоров'я, отримання суспільством публічних послуг за доступними цінами).

Незважаючи на наявність усталеного, чітко регламентованого інституціонально-правового забезпечення ДПП у світі, в Україні впродовж тривалого часу триває його формування. Варто зазначити, що незавершеність становлення згаданого забезпечення може призвести до виникнення зловживань приватного партнера задля власного збагачення за рахунок коштів держави. Тому актуальним є законодавче врегулювання та забезпечення дієвості складових інституціонально-правового забезпечення ДПП, зображених на рис. 2.7, що дасть змогу сформувати ефективну структуру фінансового механізму ДПП, скоординувати партнерські відносини держави і бізнесу.

Законодавча складова базується на правових нормах. Вони є загальнообов'язковими, офіційно встановленими правилами поведінки державних органів влади і суб'єктів підприємницької діяльності в процесі ведення спільної діяльності. Вважається, що норми і правові положення є «каркасом», основою механізму державно-приватного партнерства, на якому можна «культивувати» інші елементи, сприяючи стабільній, безперебійній діяльності при здійсненні партнерських відносин держави і бізнесу.

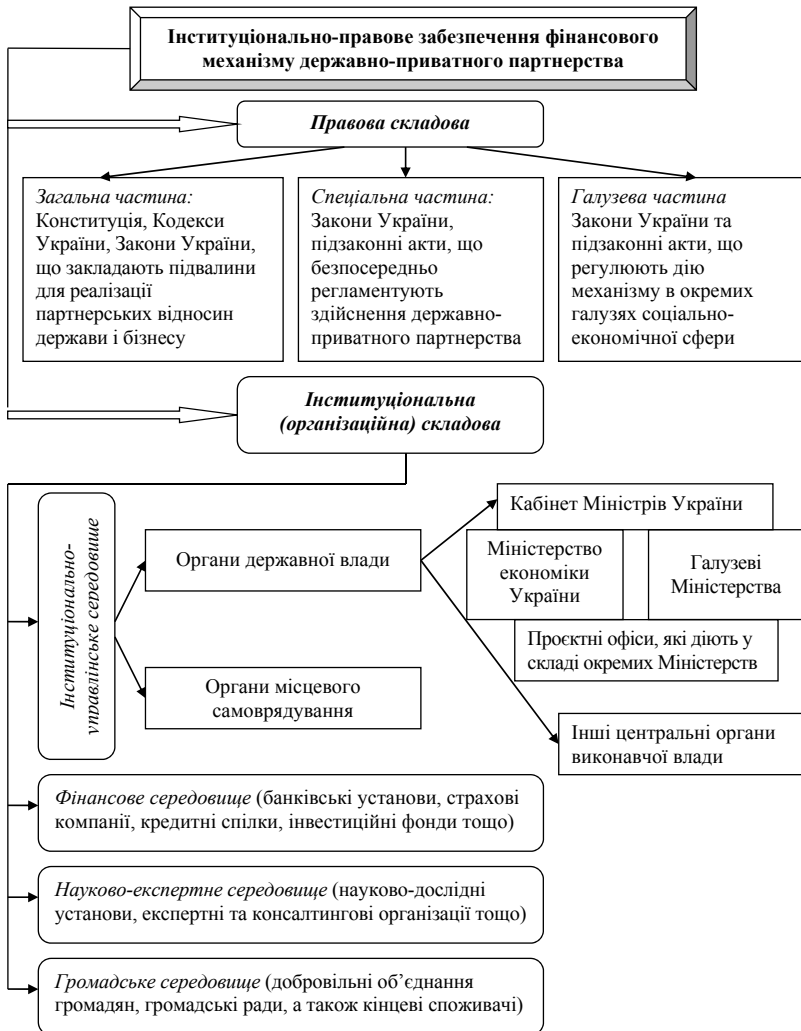


Рис. 2.7. Інституціонально-правові засади розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства в Україні

Джерело: побудовано автором

Загалом варто виокремити загальну, спеціальну та галузеву частини правового забезпечення фінансового меха-

нізму ДПП. До першої належать Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР, Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI, Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV, Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV, Закони України: «Про управління об'єктами державної власності» від 21.09.2006 р. № 185-V, «Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності» від 03.03.1998 р. № 147/98-ВР, «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII тощо.

Зокрема, згідно з Конституцією України¹ держава в особі органів державної влади повинна забезпечити суспільству сприятливі умови для його життєдіяльності та розвитку. Тому важливим завданням Уряду є розроблення й реалізація суспільно важливих проєктів, спрямованих на дотримання конституційних положень про права та свободи кожного громадянина країни.

Партнерські відносини держави і бізнесу загалом регламентовані Кодексами та Законами України. Що стосується Бюджетного кодексу України², то ним передбачено порядок, форми і механізми здійснення бюджетної підтримки, зокрема, надання субвенцій на виконання інвестиційних програм (як один із способів фінансової участі держави в реалізації проєктів ДПП). На думку Г. Знаменського, принципова основа для найширшого партнерства, в тому числі державно-приватного, в Україні вже була створена набагато раніше у Господарському кодексі³, саме яким врегульовано відносини у сфері господарської

¹ Конституція України: від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.

² Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

³ Знаменський Г. Державно-приватне партнерство: український варіант. *Юридичний вісник України*. 2009. № 39 (26 вересня – 2 жовтня). С. 7.

діяльності¹. Правові основи оподаткування приватних інвесторів та визначення спеціальних податкових режимів (особливих економічних зон, пільг і преференцій) забезпечує Податковий кодекс України². Ключову роль у регулюванні відносин у сфері ДПП відіграє Цивільний кодекс України³, яким визначено правовий статус юридичних осіб, основні форми та порядок здійснення договірних відносин у процесі здійснення спільної діяльності. Закон України «Про управління об'єктами державної власності» від 21.09.2006 р. № 185-V визначає правові основи управління об'єктами державної власності⁴ тощо.

Вищезгадані базові нормативно-правові акти є первинними у сфері державно-приватного партнерства, відтак регулюють загальні питання взаємовідносин державних органів влади та бізнесу й не містять конкретних положень щодо регламентації фінансового механізму ДПП.

Спеціальна група складається з численної кількості законів та підзаконних нормативно-правових актів стосовно ДПП, зокрема Законів України: «Про концесію» від 03.10.2019 р. № 155-IX; «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI; «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» від 24.11.2015 р. № 817-VIII тощо. Задля конкретизації нормативно-правового регулювання та своєчасного вирішення певних питань у сфері співпраці держави і бізнесу затверджено укази та розпорядження Президента України, постанови

¹ Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

² Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

³ Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

⁴ Про управління об'єктами державної власності: Закон України від 21.09.2006 р. № 185-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185-16>.

та розпорядження Кабінету Міністрів України, положення та накази центральних органів виконавчої влади, рішення місцевих органів влади.

Початком розвитку партнерських відносин держави і бізнесу стало концесійне законодавство, котре з'явилося в 1999 році з прийняттям Закону України «Про концесії». Впродовж тривалого часу, попри внесення значної кількості змін та доповнень, договори концесії так і не набули популярності серед інвесторів, що свідчить про невіддатність зазначеного документу координувати партнерські відносини держави і бізнесу. Основними прогалинами цього законодавчого акту були: нерозмежованість концесії від інших форм ДПП; відсутність розробленої методики оцінки фінансової спроможності приватного партнера реалізувати проект, можливості його заміни у випадку виникнення неплатоспроможності; непередбачення надання державних гарантій задля захисту інтересів концесіонерів тощо.

Незважаючи на те, що до 2010 р. в Україні існувало законодавче регулювання договірних відносин держави і приватного сектору щодо концесії, оренди, спільної діяльності тощо, становлення державно-приватного партнерства як правового інституту пов'язують із прийняттям Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI. Ним регламентовано методичні, організаційні та управлінські аспекти діяльності учасників ДПП. Зокрема, окреслено базові принципи здійснення державно-приватного партнерства; сфери діяльності держави і приватного сектору; форми здійснення ДПП; умови надання державної підтримки та гарантій приватним інвесторам тощо. Вважалося, що закон заклав міцний фундамент у стосунки держави із суб'єктами господарської діяльності¹.

¹ Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

Прийняття зазначеного Закону, безумовно, сприяло створенню єдиного підходу до співпраці держави та бізнесу шляхом здійснення ДПП. Однак закон не виправдав очікувані сподівання стосовно покращення інвестиційного клімату в країні, що, за словами О. Вінник, «пов'язано з лаконізмом цього закону (незважаючи на закріплені в ньому основні ознаки ДПП), його неузгодженістю з іншими законодавчими актами, які регулюють схожі партнерські відносини (концесійні, в сфері публічних закупівель), ігноруванням важливих для ДПП відносин (інституційного характеру, вимог до виконання укладених угод, співвідношення державного регулювання і саморегулювання в сфері ДПП, принципів взаємодії органів, уповноважених вирішувати питання щодо ДПП та інші)»¹. Названі проблеми не сприяли розвитку державно-приватного партнерства у вітчизняній практиці.

Таким чином, норми цього акту містять декларативний характер, свідчать про відсутність особливостей здійснення ДПП у певній галузі соціально-економічної сфери, суперечать іншим нормам права. Свідченням останнього є те, що Законами України «Про державно-приватне партнерство» і «Про концесії» не було врегульовано терміни дії концесійного договору. Адже згідно з першим законом довготривалість відносин становить – від 5 до 50 років, а з другим – від 10 до 50 років. Відтак законодавча база співробітництва між державою і суб'єктами господарської діяльності не сприяла розвитку державно-приватного партнерства в Україні не тільки внаслідок своєї незавершеності, а й недосконалості.

¹ Вінник О. М. Публічно-приватне партнерство: вдосконалення правового регулювання з урахуванням досвіду ЄС. *Міжнародне право розвитку: сучасні тенденції та перспективи*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 17 червня 2015 р.). Одеса: Національний університет «Одеська юридична академія», 2015. С. 8–13.

Задля покращення ситуації 24 листопада 2015 р. Верховна Рада України прийняла Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні»¹. Його завданням було удосконалити функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства, знизити адміністративні перешкоди, розширити обсяг і форми державних гарантій для приватних інвесторів і усунути протиріччя між законодавчими актами в цій сфері. Це повинно було сприяти створенню ефективнішого механізму співпраці між державними органами влади та суб'єктами підприємницької діяльності.

Загалом перевагами прийняття згаданого законодавчого документа є:

- 1) уточнення сфери правового регулювання державно-приватного партнерства, завдяки чому відбулось відокремлення його від інших форм співробітництва держави і приватного партнера. Е. Деркач, досліджуючи форми співпраці держави з суб'єктами підприємницької діяльності, стверджує, що на відміну від інших форм, державно-приватне партнерство представляє не один вид послуг, а сукупність безлічі їх видів, таких, як проектування, будівництво, фінансування і управління, які передбачені в договорі про співпрацю;
- 2) розширення сфер співпраці держави з приватним сектором (надання соціальних, освітніх, медичних послуг, запровадження енергоощадних технологій, відновлення пошкоджених будинків внаслідок здійснення антитерористичних операцій тощо);

¹ Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні: Закон України від 24.11.2015 р. № 817-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/817-19>.

- 3) підвищення рівня надання державної підтримки приватному партнеру, зокрема шляхом:
- здійснення оплати за можливість експлуатації готового об'єкта ДПП;
 - придбання державою визначеної кількості товарів, робіт чи послуг у приватного партнера, що виготовляються, виконуються чи надаються згідно з укладеним договором ДПП;
 - надання приватному партнеру певного обсягу товарів, робіт чи послуг, необхідного в процесі здійснення ДПП;
 - отримання можливості приватним партнером відмовитися від виконання своїх зобов'язань у випадку економічно необґрунтованих цін на товари, роботи чи послуги, що встановлюються державою, і відсутності належного відшкодування витрат тощо;
 - спрощення процедури закупівлі товарів і послуг приватним партнером в процесі здійснення державно-приватного партнерства та інші.

Враховуючи перелічене, варто відзначити, що цей законодавчий документ спрямований на активізацію державно-приватного партнерства в Україні завдяки покращенню інвестиційного клімату, підвищенню довіри інвесторів до державних органів влади.

Вагоме значення в системі нормативно-правового забезпечення фінансового механізму ДПП займає Постанова Кабінету Міністрів України: «Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними»¹ (методика визначає необхідність проведення сис-

¹ Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.02.2011 р. № 232. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%EF>.

темного аналізу можливих ризиків, причин їх виникнення та способів їх мінімізації); Наказ Міністерства економіки України: «Про Затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними» від 07.06.2016 р. № 944¹ (передбачає методикау виявлення та управління ризиками в процесі здійснення оцінки ефективності ДПП) тощо.

Вищенаведене свідчить, що впродовж 2010–2016 рр. створено значну спеціалізовану законодавчу базу в сфері функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства. Однак вона є багаторівневою, запутаною, складною, забюрократизованою. Адже ще до укладення договору про співпрацю приватному партнеру доводиться здійснити безліч методик і процедур погоджень. При цьому держава не гарантує виконання своїх зобов'язань щодо надання державної підтримки. Адже тільки після підписання угоди про партнерські відносини та початку її реалізації державні органи влади приймають рішення стосовно надання фінансової підтримки. Відтак, це не сприяло ефективному застосуванню згаданого механізму для розвитку інвестиційної діяльності у вітчизняній практиці.

Законотворці вважають, що підвалини для успішної реалізації партнерських відносин держави і бізнесу заклав Закон України «Про концесію» від 03.10.2019 р. № 155-IX². Нововведення, які містяться в цьому акті, спрямовані на збалансування інтересів учасників ДПП, що полягає у створенні умов для залучення інвестицій в об'єкти дер-

¹ Про Затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 07.06.2016 р. № 944. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0944731-16>.

² Про концесію: Закон України від 03.10.2019 р. № 155-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-IX#Text>.

жавної інфраструктури з метою надання якісних послуг суспільству та отримання прибутку приватним партнером в процесі здійснення інвестиційної діяльності. Зокрема, законом передбачено порядок відбору концесіонера на конкурентних засадах, залучення незалежних експертів на підготовчому етапі ДПП, запровадження додаткових гарантій для інвесторів і кредиторів, здійснення контролю і моніторингу за виконанням договору концесії, можливість вирішення спорів тощо.

Водночас із перевагами експерти зазначають про недоліки цього закону. Так, О. Акімова, Р. Хомяков стверджують, що негативом є обмеження стосовно вибору концесіонера, яким може бути винятково юридична особа – резидент України. Натомість іноземні компанії матимуть змогу взяти участь у концесії тільки за умови створення представництва в Україні. Незрозумілими є положення щодо наділення концесіонера спеціальними або ексклюзивними правами, які пов'язані з реалізацією проекту. Окрім того, надання державної фінансової підтримки передбачено після введення в експлуатацію нового чи модернізованого об'єкта, що не заохочує суб'єктів підприємницької діяльності до участі в довгострокових проєктах ДПП^{1;2}. Тому прийнятий закон потребує доопрацювання задля створення сприятливого середовища не тільки для вітчизняних, але й для іноземних інвесторів.

На думку В. Устименка та Р. Джабраїлова «правове регулювання державно-приватного партнерства отримало галузевий відтінок, що підтверджує Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.09.2009 р. № 1184-р «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного парт-

¹ Акімова О. Новий закон про концесію: чого очікувати інвесторам. URL: <https://mainbusinesspartner.ua/kontsesiya>.

² Хомяков Р. Півтора року тому запрацював закон про концесію. Що це змінило? *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/04/12/672860/>.

нерства у житлово-комунальному господарстві»¹. Таким чином, у вітчизняному законодавстві відбулось прийняття законів та підзаконних актів, які регулюють взаємовідносини держави і приватних партнерів в окремих сферах економіки: житлово-комунальному, дорожньо-транспортному господарстві, паливно-енергетичному комплексі.

До галузевих законодавчих актів належать Закони України: «Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності» від 08.07.2011 р. № 3687-VI², «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р. № 2624-VI³, «Про державне регулювання у сфері комунальних послуг» від 09.07.2010 р. № 2479-VI⁴, а також безліч підзаконних актів (постанови Кабінету Міністрів України та накази профільних міністерств стосовно здійснення ДПП в окремих сферах економічної діяльності держави) тощо.

В Україні існує різноманітна галузева законодавча база, проте вона не передбачає застосування партнерських відносин держави і бізнесу у важливих сферах суспільного життя – освіті, охороні здоров'я, туристично-рекреаційній інфраструктурі, культурі, мистецтві, фізичній культурі, спорті. Незважаючи на визначеність цих сфер у Законі України «Про державно-приватне партнерство» від

¹ Устименко В., Джабраїлов Р. Проблеми та перспективи впровадження державно-приватного партнерства у відносини у сфері господарювання. Схід. 2011. № 1 (108). С. 175.

² Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності: Закон України від 08.07.2011 р. № 3687-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-17>.

³ Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності: Закон України від 21.10.2010 р. № 2624-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2624-17>.

⁴ Про державне регулювання у сфері комунальних послуг: Закон України від 09.07.2010 р. № 2479-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2479-17>.

01.07.2010 р. № 2404-VI¹, у правовому полі відсутні підзаконні нормативно-правові акти, які б регламентували порядок, методи, форми та інструменти здійснення державного-приватного партнерства у зазначених сферах. Така ситуація зумовлює виникнення правових прогалин і неточностей у вітчизняному законодавстві.

Таким чином, нормативно-правова база розвитку фінансового механізму ДПП знаходиться на етапі формування, супроводжується низкою проблем і обмежень, що стримують розвиток механізму. З цього приводу влучно зауважує О. Бутник, стверджуючи про те, що «законодавчі акти є далекими від ідеальних (у питанні регулювання відносин у ДПП) і вимагають істотних доробок»². Тому актуальним є виокремлення напрямів вдосконалення й основних аспектів розвитку законодавчого забезпечення ДПП, а саме необхідним є:

- 1) розроблення державної стратегії розвитку партнерських відносин держави і бізнесу на національному рівні, яка передбачає визначення державою плану заходів державно-приватного партнерства із зазначенням термінів їх реалізації, встановлення цілей, соціально-економічних пріоритетів, напрямів здійснення спільної діяльності та джерел їх фінансування;
- 2) встановлення відповідності між законодавством загальної та спеціалізованої дії. Адже суттєвий часовий розрив у їх прийнятті зумовлює суперечливість між правовими нормами, що зумовлює виникнення певних видів ризиків у процесі функціонування фінансового механізму ДПП, корупціогенний характер регульованих відносин між партнерами;

¹ Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

² Бутник О. О. Аналіз розвитку державно-приватного партнерства в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2014. № 4. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=709>.

- 3) розроблення та прийняття законодавства (не враховуючи концесіальне в процесі будівництва та ремонту автомобільних доріг), яке б регулювало партнерські відносини держави і бізнесу в різних видах економічної діяльності та сферах соціальної інфраструктури;
- 3) врегулювання процесу надання державної підтримки стосовно реалізації довгострокових інвестиційних проєктів. Адже такі проблеми, як щорічна зміна пріоритетів бюджетного фінансування, невизначеність методології надання бюджетної підтримки, обмежені можливості отримання державних гарантій місцевими органами влади (платність, зустрічні гарантії, неможливість залучення бюджетних коштів для повернення кредиту), підривають довіру приватного сектору до держави. Ситуацію можна покращити завдяки прямій фінансовій підтримці; компенсації з бюджету частини витрат приватного партнера за надані споживачам послуги (зокрема, внаслідок встановлення цін на послуги, що надаються в процесі здійснення державно-приватного партнерства, у розмірі, нижчому за розмір економічно обґрунтованих витрат на їх надання); визначенню принципів та підходів її надання з врахуванням кращих здобутків світового досвіду; гарантуванню державою виконання довгострокових зобов'язань приватним партнером, їх кредитуванню за рахунок бюджетів різних рівнів;
- 4) забезпечення прозорості функціонування досліджуваного механізму шляхом законодавчого закріплення періодичного звітування партнерів про досягнуті результати, здійснення аналізу виконання запланованих завдань, встановлення причин їх відхилень, відтак внесення корективів стосовно подальшого його функціонування;

5) врахування громадської думки в процесі розроблення законодавчих норм щодо функціонування фінансового механізму ДПП (залучення на постійній основі громадськості до обговорення, проведення експертизи і моніторингу дієвості та ефективності складових механізму, отриманих соціально-економічних результатів учасниками державно-приватного партнерства).

Таким чином, важливим є розроблення нормативно-правового комплексу, створення чіткої регулюючої системи, яка забезпечить раціональне формування та ефективне функціонування фінансового механізму ДПП. Створення сприятливих законодавчих умов для згаданого механізму дасть змогу вирішувати державні завдання щодо покращення галузей економічної сфери та соціальної інфраструктури, а також сприятиме розвитку приватного бізнесу.

Для забезпечення належного функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства необхідним також є створення інституційного середовища (організаційної складової), яке координує права, обов'язки, послідовність дотримання дій учасниками партнерства, відображених в узгоджених законодавчих положеннях. Без нього неможливо визначити найважливіші вектори розвитку цього механізму, а також ті орієнтири, за якими відбувається формування і відбір найефективніших економічних і соціальних інститутів. Відтак актуальним завданням є створення системи органів, які займатимуться питаннями державно-приватного партнерства. При цьому інституційна система, окрім інститутів, повинна містити економічні важелі і стимули задля сприяння розвитку різних форм і моделей зазначеного механізму.

В науковій літературі виокремлюють два інституційні підходи у сфері ДПП, які відрізняються як за глибиною, так і за методикою змін. Перший підхід представляє

структурне пристосування інституційного середовища до встановлених цілей та пріоритетів економічної політики держави. Впровадження новітніх принципів, правил і норм здійснення партнерських відносин держави і бізнесу передбачає удосконалення чинних інститутів (Аргентина, Велика Британія, Канада, Сполучені Штати Америки, Японія, країни Європейського Союзу тощо). Другий – базується на формуванні інститутів «з нуля», які орієнтовані на ринкові засади господарської діяльності держави (країни, що знаходяться на пострадянському просторі або ж ті, що розвиваються).

Саме до останнього підходу належить Україна. Попри достатню розвинутість вітчизняного законодавства, її інституційна база у сфері державно-приватного партнерства є слабкою. Вона тільки починає з'являтися на державному рівні, а на місцевому – взагалі відсутня. З огляду на це необхідним є виділення органів та інституцій, які здійснюють регулювання партнерських відносин держави і бізнесу. Загалом їх можна поділити на чотири групи.

До першої групи належать органи державної влади та місцевого самоврядування, що формують державну та місцеву політику в сфері державно-приватного партнерства, а також здійснюють контроль за її реалізацією.

Провідну роль у прийнятті концептуальних рішень щодо співробітництва між органами державної влади та бізнес-структурами на договірних засадах відіграє Кабінет Міністрів України як вищий орган виконавчої влади. В процесі здійснення державно-приватного партнерства він бере участь не тільки як державний партнер, а й орган, що координує функціонування фінансового механізму ДПП, зокрема шляхом прийняття правових норм, встановлення обов'язкових правил, умов та організаційних аспектів здійснення партнерських відносин держави і бізнесу. Свої ж контрольні функції Уряд реалізує через

спеціально уповноважений орган – Міністерство економіки України.

Оскільки зазначений уповноважений орган функціонує в системі органів виконавчої влади, то йому притаманні функції, характерні управлінській діяльності. Досліджуючи згадані функції, В. Авер'янов класифікує їх відповідно до основоположного принципу – цільової спрямованості, направленої на забезпечення суспільно необхідних потреб¹. Відтак науковець стверджує, що до їхнього складу повинні входити: ціленаправлені (прогнозування, планування), ресурсозабезпечувальні (формування та використання фінансових ресурсів, фінансове заохочення, трудовий потенціал), організаційно-регулюючі (організація, регулювання, координація, контроль), трансформаційні (інноваційний розвиток, раціоналізація, оптимізація, удосконалення, реорганізація тощо) функції.

На практиці вищезазначені функції є взаємопов'язані, однак виконуються різними органами виконавчої влади. Так, Міністерство економіки України розробляє державну економічну політику і несе відповідальність за розвиток державно-приватного партнерства. Цей орган здійснює нормативно-методичне та консультативно-інформаційне регулювання фінансового механізму ДПП на центральному та місцевому рівнях (за визначеними регіонами чи видами економічної діяльності), координує діяльність центральних органів влади в процесі реалізації проєктів державно-приватного партнерства, проводить моніторинг ефективності та результативності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування стосовно ДПП. Отже, уповноважений орган у сфері державно-приватного партнерства здійснює здебільшого організаційно-регулюючі функції.

¹ Адміністративне право України. Академічний курс: підручник; у 2 т. (Т. 1: Загальна частина) / під. ред. В. Б. Авер'янова. Київ: Юридична думка, 2004. С. 262.

Важлива регулююча роль у досліджуваній сфері належить галузевим Міністерствам – Міністерству фінансів України, Міністерству освіти і науки України, Міністерству охорони здоров'я України, Міністерству розвитку громад та територій України тощо; проектним офісам, що діють як спеціальні структурні одиниці у складі окремих центральних органів виконавчої влади (Міністерства інфраструктури України, Міністерства юстиції України, Міністерства захисту довкілля та природних ресурсів України); а також іншим органам державної влади. Зазначені органи беруть участь у розробленні та впровадженні нормативно-правових документів, управлінні проектами державно-приватного партнерства.

Проте діяльність органів державної влади у сфері здійснення ДПП є несистемною, належним чином не координується уповноваженим органом, а їх функції та повноваження закріплені у різних нормативно-правових актах, які не узгоджені між собою.

До тієї ж групи відносять місцеві органи влади, котрі забезпечують формування та реалізацію фінансового механізму ДПП на місцях. Водночас діяльність цих органів здійснюється в умовах певних обмежень та можливостей, зокрема відсутності сприятливого інвестиційного клімату в деяких регіонах, нестачі знань та досвіду в процесі здійснення ДПП, пасивності громадської підтримки місцевих ініціатив стосовно співпраці з бізнесом.

Основною перешкодою розвитку фінансового механізму ДПП на місцевому рівні є відсутність методично підготовлених фахівців у сфері інвестиційної діяльності. За словами А. Павлюк і Д. Ляпіна, діяльність працівників «спрямована насамперед на перерозподіл бюджетних коштів, виділених на інвестиційну діяльність, а не на створення сприятливих умов для залучення приватного капіталу в реальний сек-

тор економіки»¹. Враховуючи некомпетентність службового персоналу стосовно розроблення й реалізації інвестиційних проєктів за засадах ДПП, актуальним є посилення та заохочення співпраці місцевих органів влади із суб'єктами підприємницької діяльності, фінансові можливості та практичний досвід яких сприятимуть соціально-економічному розвитку відповідної території.

Якщо інституції першої групи здійснюють регулювання партнерських відносин держави і бізнесу, то інституції другої групи – фінансові інститути розвитку – сприяють фінансовому забезпеченню такої співпраці. Їх характерними ознаками є наявність визначених стратегічних цілей, які мають визначальну роль при оцінці ефективності проєктів ДПП, прийнятті рішень про доцільність їх фінансової підтримки, а також орієнтація на наявність мультиплікативного ефекту від вкладених інвестицій. Фінансові інститути сприяють фінансуванню інвестиційних проєктів, які недостатньо привабливі для приватного бізнесу з точки зору співвідношення дохідності та ризику. Здебільшого це стосується інфраструктурних проєктів, які пов'язані з розвитком енергетики, транспорту, соціальної сфери. До них відносять: банківські установи, страхові та лізингові компанії, кредитні спілки, інвестиційні й пенсійні фонди, довірчі товариства тощо.

Основні цілі та завдання створення фінансових інститутів закріплені у нормативно-правових актах і корпоративних документах (стратегії, положення, інструкції, методичні розробки). У цих документах викладені загальні положення, що стосуються діяльності інститутів, принципи відбору та фінансування проєктів, процедури інвестування тимчасово вільних коштів, форми контролю та на-

¹ Павлюк А. П., Ляпін Д. В. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інвестиційної діяльності в Україні. *Стратегічні пріоритети: науково-аналітичний щоквартальний збірник Національного інституту стратегічних досліджень*. 2012. № 3 (24). С. 42.

гляду за їх діяльністю. Однак поза увагою залишаються визначення та застосування критеріїв оцінки ефективності їх функціонування.

Незважаючи на те, що в Україні функціонує безліч видів фінансових інститутів, їх формування має стихійний характер, відбувається без цілісної концепції розвитку довгострокових пріоритетів країни, що негативно позначається на інвестуванні вітчизняної економіки. Тому необхідним є здійснення оцінки сучасного стану функціонування фінансових інститутів задля виявлення наявних проблем та визначення напрямів їх вирішення, що дасть змогу покращити подальшу діяльність інститутів. Однак оцінка результативності та ефективності функціонування фінансових інститутів в Україні дотепер не тільки не впроваджена у вітчизняну практику, але й не знайшла переконливого теоретико-концептуального вирішення.

Тому принципового значення набуває розроблення методики оцінювання діяльності фінансових інститутів з метою встановлення їх спроможності співпрацювати з державою щодо реалізації інвестиційних проєктів на засадах ДПП. Основними показниками для проведення такої оцінки є:

- 1) визначені стратегічні напрями розвитку певного фінансового інституту та підведений підсумок про їх практичне втілення;
- 2) наявність достатньої фінансової бази та практичного досвіду реалізації інвестиційних проєктів у певних сферах економіки;
- 3) досягнуті економічні показники діяльності (економічність, прибутковість, рентабельність та інші з урахуванням галузевої специфіки та організаційно-правових форм фінансових інститутів);

- 4) результативність впливу діяльності фінансових інститутів на зміну національних і територіальних показників соціально-економічного розвитку;
- 5) забезпечення оптимального співвідношення власного і залученого капіталу тощо.

Вищезазначене вказує на те, що результативність діяльності фінансових інститутів повинна оцінюватися з урахуванням впливу реалізованих ними інвестиційних проєктів на соціально-економічний розвиток країни та її регіонів, параметри якого повинні свідчити про економічне зростання і покращення соціального добробуту населення.

Попри удосконалення формування й функціонування фінансових інститутів, особливу увагу необхідно приділити нефінансовим інститутам розвитку (технопаркам, промисловим паркам, бізнес-інкубаторам, техніко-виробничим, промислово-виробничим та туристично-рекреаційним особливим економічним зонам тощо). Їхніми завданнями є створення умов для підприємницької діяльності, зокрема надання фінансових ресурсів бізнесу, спеціалізованих інформаційних, консультаційних та посередницьких послуг у тих сферах, де подібних послуг немає або вони слабо розвинені.

Інститути розвитку (як фінансові, так і нефінансові) повинні стати одним із найдієвіших інструментів розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства, виконуючи роль каталізатора приватних інвестицій у розвиток пріоритетних галузей економіки та сфер соціальної інфраструктури, сприяючи підвищенню ефективності використання бюджетних ресурсів.

Вагоме значення в інституційному забезпеченні фінансового механізму ДПП має науково-експертне середовище. Ще в 2003 р. з метою надання інформаційно-консультаційних послуг у сфері житлово-комунального господарства при Міністерстві регіонального розвитку, будівництва та

житлово-комунального господарства (з 29.08.2019 р. – Міністерство розвитку громад та територій України) створено підприємство державної форми власності «Центр розвитку державно-приватного партнерства». Здебільшого його функції полягали у стимулюванні міст України до залучення вітчизняних та іноземних інвестицій на засадах державно-приватного партнерства задля підвищення якості надання житлово-комунальних послуг суспільству.

Згодом, у 2010 р., віце-президентом Національної Академії наук України академіком В. Гейцем засновано «Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства». Як зазначила Н. Філіпова, метою створення цієї невідприємницької організації була реалізація таких напрямів діяльності: організаційних, інформаційних, науково-методичних і правових¹.

Окрім того, у 2014 р. в Україні за підтримки Американської торгівельної палати створено «Експертний центр з державно-приватного партнерства та інфраструктури», діяльність якого спрямована на здійснення технічної експертизи стану інфраструктури, а також сприяння розвитку партнерських відносин держави і приватного сектору задля її модернізації.

З огляду на це процес формування та функціонування фінансового механізму ДПП потребує не тільки фінансової підтримки, але й консультаційної та інформаційної допомоги. Тому створення відповідних інституцій сприятиме координації діяльності учасників партнерства, виробленню методології та методики побудови моделі згаданого механізму з урахуванням успішного світового досвіду в цій сфері діяльності.

Ознакою гармонійності інституційного середовища є наявність інститутів громадянського суспільства. Адже

¹ Філіпова Н. В. Регулювання державно-приватного партнерства в Україні. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2014. № 4 (24). С. 28.

добровільні громадські об'єднання, як зацікавлені сторони в модернізації економічної сфери та соціальної інфраструктури, повинні брати участь у формуванні складових фінансового механізму державно-приватного партнерства, а також контролювати процес його функціонування й досягнення запланованих завдань партнерами. Це дасть змогу врахувати суспільні цінності та пріоритети в процесі здійснення ДПП, забезпечити прозорість та гласність партнерських відносин держави і бізнесу. У вітчизняній практиці така взаємодія здебільшого представлена участю громади, експертів, аналітиків, науковців у проведенні громадських слухань, наукових семінарів та круглих столів, присвячених виробленню пропозицій щодо розвитку згаданого механізму в Україні.

Проте конструктивна співпраця між інститутами громадянського суспільства, державою та приватним сектором законодавчо неврегульована. Немає нормативних документів, які б регламентували порядок їх утворення, діяльності, взаємовідносин з учасниками ДПП, здійснення моніторингу результатів діяльності, а також повноваження в прийнятті рішень тощо.

Окрім того, суспільство стурбоване відсутністю довгострокових намірів держави: видаткова частина державних бюджетів планується на 1-3 роки, а проекти ДПП розраховуються на 5-30 років. Тому держава не може гарантувати успішну реалізацію проектів ДПП, зумовлюючи недовіру та пасивність участі інститутів громадянського суспільства в цьому процесі. Це потребує застосування таких адміністративно-правових засобів державного управління, як: забезпечення прозорості ведення діяльності, публічне звітування, посилення відповідальності за невиконання зобов'язань партнерами.

Ефективність взаємодії держави та інститутів громадянського суспільства як рівноправних партнерів безпосе-

редньо залежить від прийняття єдиного нормативно-правового акта і вдосконалення методичного забезпечення їхньої співпраці у сфері ДПП. Це дасть змогу інтегрувати суб'єктів громадянського суспільства в життєдіяльність держави, знизити соціальне напруження і негативне ставлення до громадянського суспільства з боку держави за рахунок його участі у вирішенні соціально-економічних проблем.

Отже, розвиток інституціонального середовища фінансового механізму ДПП передбачає здійснення державою певних заходів, зокрема:

- 1) встановлення чіткої структури органів державної і місцевої влади у сфері ДПП із визначеними функціями та повноваженнями;
- 2) залучення незалежних експертів до процесу прийняття рішень;
- 3) створення спеціалізованих освітніх структур для підвищення кваліфікації державних службовців стосовно вибору фінансових форм, методів та інструментів здійснення державно-приватного партнерства;
- 4) законодавче закріплення структури та основ діяльності фінансових та нефінансових інститутів розвитку у сфері партнерських відносин держави і суб'єктів підприємницької діяльності;
- 5) покращення співпраці органів державної чи місцевої влади з інститутами громадянського суспільства;
- 6) розроблення методичного забезпечення здійснення моніторингу та контролю за функціонуванням інститутів у сфері державно-приватного партнерства на центральному та місцевому рівнях, встановлення якісних і кількісних показників для оцінювання результатів їх діяльності.

Таким чином, ефективність функціонування фінансового механізму ДПП залежить від правового забезпечення, яке чітко регулює права, обов'язки, послідовність виконання дій, відображених у скоординованих законодавчих положеннях і дає можливість враховувати специфіку регіональних чи галузевих особливостей розвитку країни. Об'єктивною основою його результативності є формування і розвиток інститутів, завдяки яким забезпечується консолідація матеріальних і фінансових ресурсів, відбувається рівномірний розподіл економічних ризиків.

Розділ 3.

ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ФОРМ ТА МЕТОДІВ У СТРУКТУРІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

3.1. Аналіз та проблеми державного фінансування інфраструктурних проєк- тів державно-приватного партнерства

Необхідність формування та функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства зумовлена покращенням інфраструктурних галузей, зокрема транспорту, житлово-комунального господарства, освіти, медицини та ін., ефективність функціонування яких впливає не тільки на добробут і якість життя населення, а й створює передумови для активізації інвестиційної діяльності і підвищення продуктивності у сферах матеріального виробництва. Однак модернізація інфраструктури неможлива тільки за рахунок власних коштів приватних партнерів, відтак передбачає необхідність фінансової участі державних чи місцевих органів влади, що зумовлено:

- нестабільністю і недосконалістю вітчизняного законодавства, що ускладнює виконання умов договорів учасниками партнерства;

- значною зношеністю (так, деякі складники житлово-комунальної інфраструктури зношені на 80%), енерговитратністю, низькою технологічністю об'єктів інфраструктури, неефективністю системи управління інфраструктурою;
- незацікавленістю потенційних інвесторів внаслідок низької рентабельності розроблення та реалізації інфраструктурних проєктів;
- фінансовими ризиками, викликаними значними обсягами здійснених інвестицій, тривалими термінами їх окупності, частими змінами соціально-економічних пріоритетів розвитку держави, що впливає на поточну вартість здійснених робіт чи наданих послуг, а також очікувані грошові надходження від вкладених інвестицій.

Фінансова участь держави або органів місцевого самоврядування в інфраструктурних проєктах передбачає оптимальне співвідношення публічних і приватних фінансових ресурсів. Адже надмірне чи недостатнє державне фінансування призводить до неефективності та нерезультативності проєкту в цілому або його незавершеності внаслідок передачі приватному партнеру занадто високого рівня фінансових ризиків. Водночас раціональна структура залучених державних коштів стимулює бізнес для здійснення суспільно важливих інфраструктурних проєктів, компенсуючи ризики зміни економічної кон'юнктури, недосконалого регуляторного та інституціонального середовища.

Зарубіжна практика свідчить, що більшій державній підтримки потребують країни з низьким рівнем економічного розвитку. Це пояснюється нерозвиненістю правового, інвестиційного та інституційного середовища, що зумовлює підвищення вартості залучених ресурсів, відтак – неспроможність бізнесу здійснювати необхідні витрати на модернізацію інфраструктури. Натомість в економічно розвинутих

країнах з високим рівнем життя населення приватний партнер може покривати витрати за рахунок коштів споживачів послуг. Водночас не можна стверджувати про застосування такого підходу в усіх сферах діяльності держави. Адже у світі будівництво аеропортів, тунелів, автомагістралей, мостових переходів, а також реалізація інфраструктурних проєктів у сфері водопостачання, водовідведення та очищення стоків супроводжується державною підтримкою.

При відборі проєктів державно-приватного партнерства зарубіжні органи державної влади надають пріоритет найуспішнішим та найдоцільнішим секторам економіки. Так, Велика Британія зосереджує увагу на школах, лікарнях, тюрмах, оборонній та транспортній галузі; Канада – енергетиці, захисті навколишнього середовища, водопостачанні та водовідведенні, культурно-рекреаційній галузі, медицині, освіті; Греція, Ірландія, Австралія, Іспанія – дорожньо-транспортній галузі й системі благоустрою міст.

Дослідження світової практики державного фінансування інфраструктурних проєктів ДПП передбачає використання відповідної статистичної бази даних. Проте в різних країнах існують свої особливості її формування. Крім того, окремі статистичні бази у сфері державно-приватного партнерства містять інформацію тільки про інвестиції щодо завершених проєктів, водночас немає відомостей про проєкти, що реалізуються.

Відсутність єдиного міжнародного інформаційного простору в сфері ДПП зумовило вивчення досвіду реалізації проєктів ДПП в інфраструктурних галузях на основі статистичної бази Світового банку, складеної по різних регіонах світу (Африці на південь від Сахари, Південній Азії, Латинській Америці та Карибах, Європі та Центральній Азії, Східній Азії та Тихоокеанському регіоні). У 2021 році Світовим банком здійснено аналіз фінансування 47% реалізованих проєктів ДПП (85 проєктів), загальний обсяг здійснених ін-

вестицій у які склав 21,3 млрд дол США. У структурі фінансових джерел згаданих інвестицій переважали власні кошти суб'єктів підприємницької діяльності – 63% (13,5 млрд дол США), 18% (3,8 млрд дол США) становили державні фінансові ресурси, 19% (4,0 млрд дол США) – вкладення фінансових інститутів розвитку (рис. 3.1). Експерти Світового банку зазначають, що, незважаючи на вплив COVID-19, частка зазначених джерел фінансування проєктів ДПП в 2021 році загалом залишилася такою ж, як і до пандемії.

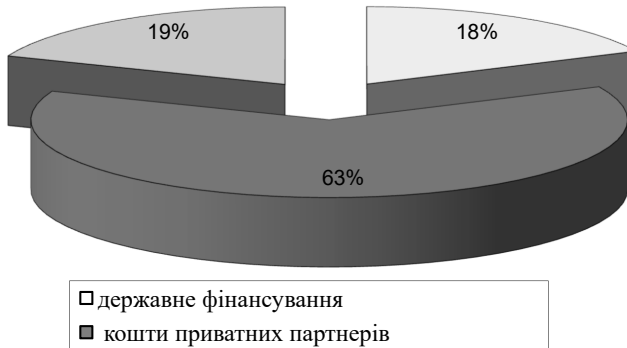


Рис. 3.1. Структура джерел фінансування проєктів державно-приватного партнерства в різних регіонах світу за 2021 рік¹

Джерело: побудовано автором на основі²

У структурі державного фінансування велику питому вагу займали кредити державних банків. Незважаючи на те, що умови державного кредитування ускладнилися, кредитні ресурси активно залучалися для реалізації інфраструктурних проєктів ДПП. Адже використання виключно приватних фінансів є неможливим, навіть в економічно розвинутих кра-

¹ Досліджувані регіони світу: Східна Азія та Тихоокеанський регіон, Європа та Центральна Азія, Латинська Америка та Кариби, Південна Азія, Близький Схід і Північна Африка, Африка на південь від Сахари.

² Private Participation in Infrastructure: Annual Report – 2021 / The World Bank. URL: <https://ppi.worldbank.org/content/dam/PPI/documents/PPI-2021-Annual-Report.pdf>.

їнах. У загальній структурі наданих позик частка кредитів державних банків у досліджуваних регіонах світу коливалася від 1% до 44% у 2020 році та від 2% до 72% у 2021 році. Дані наведені на рис. 3.2 свідчать, що у 2021 р. порівняно з 2020 р. вони збільшились на 78%, що здебільшого зумовлено збільшенням фінансування дорожніх проєктів турецькими, індонезійськими та індійськими державними банками. Окрім того, значну роль у фінансуванні проєктів стосовно вироблення електроенергії з використанням відновлюваної енергії відіграли банки Південної Африки. Отож активними учасниками у сфері кредитування інфраструктурних проєктів ДПП були такі регіони, як: Південна Азія, Латинська Америка та Кариби, Європа та Центральна Азія (рис. 3.2).

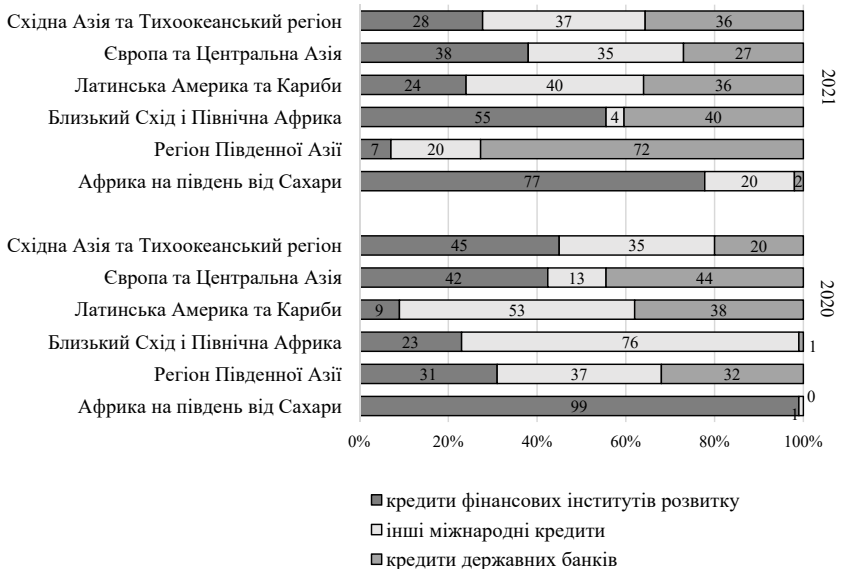


Рис. 3.2. Структура наданих кредитів на фінансування проєктів ДПП у світі за 2020–2021 рр.

Джерело: побудовано автором на основі¹

¹ Private Participation in Infrastructure: Annual Report – 2021 / The World Bank. URL: <https://ppi.worldbank.org/content/dam/PPI/documents/PPI-2021-Annual-Report.pdf>.

Здебільшого державне кредитування проєктів ДПП у світі відбувається завдяки створенню банків розвитку на національному рівні, які дають змогу кредитувати стратегічно важливі інфраструктурні галузі в національній валюті із застосуванням пільгових умов. Водночас для реалізації партнерських цілей держави і бізнесу залучаються кредитні ресурси іноземних держав, міжнародних банків та фінансових організацій, що сприяє своєчасному фінансуванню цих проєктів і зниженню впливу економічних ризиків.

У світовій практиці при реалізації інфраструктурних проєктів ДПП активно використовуються державні гарантії. За своєю суттю державні гарантії є особливим видом боргових зобов'язань, які повинні надаватися державою за рахунок бюджетних коштів при настанні заздалегідь визначених гарантійних випадків. В основному вони надаються у вигляді так званих кредитних гарантій задля забезпечення виконання зобов'язань боржника або поручительства в отриманні приватним партнером певного обсягу доходів (або норми прибутку).

Державна гарантійна підтримка є поширеною в Іспанії, Канаді, Нідерландах, США, Туреччині, Швеції, Чилі. Вона надається тільки у випадку отримання достатнього розміру доходу від реалізації проєкту, що дає змогу покрити витрати, зокрема відсотки за зобов'язаннями. При цьому обґрунтовується доцільність застосування державної підтримки до певного інвестиційного проєкту, оцінюється його ефективність з позиції окупності, соціально-економічної результативності. Натомість у Великій Британії, Канаді, Франції повернення вкладених коштів приватного партнера забезпечується завдяки стягуванню плати за надані послуги в процесі реалізації проєктів ДПП.

Надання державних гарантій у сфері реалізації інфраструктурних проєктів державно-приватного партнерства часто регулюється міжнародними положеннями. Так,

у країнах ЄС вони здійснюються за умови узгодження з Європейською комісією. Водночас країнам, які отримують санкціоновані пільги (фінансову допомогу) від Європейського Союзу, надавати таку підтримку заборонено.

З метою раціонального розподілу ризиків невиконання зобов'язань між учасниками державно-приватного партнерства міжнародними органами влади здійснюються певні обмеження в наданні обсягу державної підтримки. Цілі здійснення державних гарантій, а також їх річні ліміти встановлюються на законодавчому рівні, що перешкоджає використанню гарантій в інтересах політичних діячів та окремих компаній. Так, у країнах ЄС, США вони становлять не більше 80%, а в Канаді – до 85% від загального обсягу взятих кредитних зобов'язань приватним партнером.

Іншим способом зниження ризику гаранта є встановлення плати за надання державних гарантій, що спонукає оцінювати вигоди, отримані від надання гарантійної підтримки. Наприклад, розмір плати може бути або фіксованим (у Данії – 0,15% від обсягу взятої позики, Казахстані – 0,2% або 2% в залежності від категорії отримувачів гарантій) або диференційованим, що залежить від рівня ризикованості проекту (в Японії – 0,5-2,2% від номінальної величини гарантованого кредиту, у Франції – 0,75% чи 1,5%). Використовуючи такий спосіб, держава має змогу компенсувати витрати, понесені в результаті надання державної гарантії.

Таким чином, найрозповсюдженішими формами державної підтримки ДПП у світі є: пряма бюджетна підтримка (часткове фінансування проекту державою, погашення відсотків за кредитами тощо); залучення державними чи місцевими органами влади кредитів від банків, іноземних держав, міжнародних фінансових інституцій; надання державних і місцевих гарантій; забезпечення подат-

кових пільг приватному партнеру: звільнення від деяких податків і зборів, відтермінування сплати окремих податкових платежів; гарантії відшкодування збитків приватних партнерів внаслідок зміни тарифної політики, зміни кон'юнктури ринку, коливання валютного курсу тощо.

Зарубіжний досвід свідчить про різноманітність участі держави у фінансуванні проєктів ДПП, що залежить від стадії життєвого циклу проєкту. На думку Н. Овчарової, ця ознака є досить важливою, оскільки відображає завдання державного партнера на кожному етапі реалізації проєкту, зокрема: «на підготовчому етапі – розробку первинної документації та повної документації на умовах співфінансування; на етапі будівництва (модернізації) – забезпечення здійснення інвестиційних вкладень, а на етапі експлуатації – необхідність відшкодування експлуатаційних витрат»¹.

У світовій практиці вибір певних форм державного фінансування на кожному етапі реалізації інфраструктурних проєктів залежить від соціально-економічного розвитку країни та потреб приватного партнера у його здійсненні. При цьому держава приймає рішення стосовно вибору проєктів, які потребують державної підтримки, форм та умов її надання, способів забезпечення прозорості й підзвітності. Така підтримка дає змогу покращити фінансування суспільно необхідних проєктів та зробити їх привабливими для здійснення інвестиційних вкладень суб'єктами підприємницької діяльності.

Україна поглиблює відносини з приватним сектором задля відновлення інфраструктури. Однак недосконалість законодавчого та інституційного середовища, неста-

¹ Овчарова Н. В. Роль бюджетного забезпечення державної підтримки проєктів державно-приватного партнерства в соціальній сфері та проблеми його розвитку. Стан та перспективи розвитку економіки України в умовах глобалізації: теорія та практика. Ч. I: монографія / під ред. д-ра екон. наук, професора О. О. Непочатенко. Умань: «Візаві», 2014. URL:https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/50086/8/Ovcharova_Rol_biudzhethnoho_zabezpechennia.pdf.

більність економічного розвитку, низький рівень життя населення зумовлює необхідність забезпечення державної підтримки в процесі реалізації стратегічно важливих проєктів. Тому, за словами І. Чугунова: «У багатьох інфраструктурних галузях, зокрема житлово-комунальному господарстві, транспорті, така підтримка мусить бути суттєвою як для зниження ризиків реалізації проєктів до прийняттого рівня, так і з огляду на необхідність стримування цін, тарифів на послуги життєзабезпечення на доволі тривалий термін»¹.

Законодавством України врегульовано питання здійснення державного фінансування проєктів ДПП шляхом застосування прямої та непрямої державної підтримки (рис. 3.3). Визначені форми державної підтримки ДПП є недостатньо адаптовані у вітчизняній практиці, оскільки мають обмежувальний характер дії. Крім того, містять безліч прогалин у законодавстві.

Бюджетним кодексом України врегульовано питання надання бюджетної підтримки у формі субсидій чи субвенцій на здійснення інвестиційних програм ДПП. Вони можуть надаватися для покриття різниці в тарифах, часткового фінансування проєкту, покращення функціонування основних фондів комунальної форми власності, здебільшого на безповоротній основі. Необхідність у такому субсидуванні може виникати внаслідок високої операційної вартості проєкту, а також при низькому попиту на послуги, що надаються, або через недостатню платоспроможність населення, що не дозволяє окупили понесені приватним партнером витрати за рахунок справляння плати зі споживачів (у разі концесійного проєкту). Тобто за наслідки цього ризику відповідальна саме держава, відтак приватний партнер не повинен компенсувати дер-

¹ Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / І. Я. Чугунов, А. В. Павелко, Т. В. Канєва та ін.; за заг. ред. А. А. Мазараки. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. С. 72.

жаві збитки через виникнення того чи іншого ризику, що підлягає гарантуванню. Зазначена державна підтримка, як правило, здійснюється державою шляхом перерахування коштів безпосередньо приватному партнеру або проєктній компанії, що реалізує проєкт.



Рис. 3.3. Форми державної підтримки ДПП згідно із законодавством України

Джерело: складено автором на основі^{1,2}

Водночас прийняття рішення про розподіл субвенцій на реалізацію проєктів ДПП недостатньо враховує інфраструктурні потреби регіонів. Адже до уваги беруться показники соціально-економічного розвитку територій, такі як: обсяг промислового виробництва, кількість населення, рівень доходів на одну особу, середньомісячна заробітна плата, рівень безробіття тощо. Крім того, така підтримка проєктів ДПП,

¹ Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

² Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

які характеризуються тривалим терміном реалізації, має короткострокову дію. Зазначені субвенції надаються у вигляді бюджетних програм, які передбачені у річному бюджеті. Тому важливим є створення відповідних законодавчих, організаційних та фінансових умов задля можливості застосування цієї форми підтримки в довгостроковому періоді.

Сфера застосування державних і місцевих гарантій є також доволі обмеженою. Для зниження ризиків державного партнера при наданні таких гарантій законодавчо встановлені правила оцінювання проєктів, які на них претендують, а також окремі обмеження (ліміт суми гарантії в цілому або як відсоток від інвестицій приватного партнера тощо). Водночас зазначені гарантії можуть бути достатньо ризикованими для держави і потребують здійснення постійного моніторингу підприємницької діяльності приватного партнера. Вони надаються виключно на умовах платності, строковості та забезпеченості, проте джерелом їхнього повернення не можуть бути бюджетні кошти.

Незважаючи на те, що надання гарантій дає змогу зменшити ризики в процесі здійснення запозичень, такий вид державної підтримки збільшує вартість залучених ресурсів у фінансових установах. Адже, щоб отримати таку гарантію, одержувач має сплатити чималу суму коштів двічі: спершу – за безвідзивну та безумовну гарантію комерційному банку, а потім – безпосередньо за державну чи місцеву гарантію. Наслідком цього є збільшення вартості наданих послуг або виготовлених товарів у процесі здійснення державно-приватного партнерства. Так, статистичні звіти фінансових органів свідчать про те, що з 2011 р. бюджетні гарантії почали надаватися на державному рівні (як за внутрішніми, так і за зовнішніми зобов'язаннями), а з 2013 р. – на місцях (табл. 3.1). Проте такі гарантії спрямовуються здебільшого на інвестиційні проєкти. Відтак поза увагою залишаються проєкти державно-приватного партнерства.

Таблиця 3.1

**Інформація про надані державні і місцеві гарантії
за 2011–2021 рр. (млн грн)**

Роки	Державні гарантії		Місцеві гарантії
	внутрішні	зовнішні	
2011	–	12842,2	–
2012	16000,0	75333,7	–
2013	17901,0	3996,5	401,5
2014	–	17378,7	121,8
2015	271,8	7158,0	672,1
2016	2927,7	18923,3	1567,4
2017	1063,7	6965,2	1234,0
2018	5034,8	3913,7	2367,0
2019	4851,0	–	5870,7
2020	43654,2	4877,1	9312,7
2021	62410,4	11787,8	16296,9

Джерело: складено автором на основі звітних даних Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України про виконання державного й місцевих бюджетів впродовж 2011–2021 рр.

На нашу думку, сьогодні потребують удосконалення процедурні питання стосовно гарантування державним партнером досягнення певного результату в соціальній сфері. Адже встановлені ціни на соціальні послуги не покривають економічно обґрунтовані витрати, понесені приватним партнером. Це зумовлює ускладнення повернення вкладених інвестицій та потребує функціонування ефективного компенсаційного механізму відшкодування різниці в тарифах (цінах). Водночас Бюджетним кодексом України не встановлено джерела та порядок фінансування бюджетних видатків на таке відшкодування, особливо в довгостроковій перспективі реалізації партнерських відносин держави і бізнесу. Адже державні гарантії визначаються законом про державний бюджет на відповідний рік.

Вони є короткостроковою формою державної підтримки, оскільки їх обсяг неможливо спрогнозувати.

Вважаємо, що найбільш вигідним джерелом фінансування проєктів ДПП є залучення коштів іноземних держав та міжнародних фінансових інститутів, які надають кредити на довгостроковий період (20-30 років) під низькі відсоткові ставки та зі значним пільговим періодом (3-5 років), впродовж якого виплачуються виключно відсоткові ставки. При цьому необхідною є участь державного партнера. Адже умови кредитування визначаються міжнародними угодами країн, а також у більшості випадків зовнішні запозичення забезпечуються наданням державних чи місцевих гарантій. Водночас залучення таких кредитних ресурсів передбачає дотримання певних вимог:

- створення організаційно-правових, економічних та інституційних умов для забезпечення виконання державним партнером узятих на себе зобов'язань за проєктом;
- володіння необхідними кваліфікаційними характеристиками приватним партнером, висунутими міжнародними фінансовими інституціями в процесі розгляду запитів про здійснення запозичень;
- можливість моніторити стан реалізації проєкту, для якого було надано запозичення, та ініціювати заміну приватного партнера в разі виникнення проблем з його виконанням (так звана процедура «Step-in-Rights»).

Застосування такої форми державної підтримки, як залучення державою позик від іноземних держав та міжнародних фінансових організацій, часто спричиняє збільшення навантаження на бюджет країни (регіону), адже кошти на обслуговування та погашення кредитних ресурсів передбачаються в державному бюджеті на весь період їхньої дії. Це визначає необхідність здійснення моніторин-

гу обсягів зобов'язань, взятих державним партнером, з метою забезпечення спроможності їх виконувати.

Вітчизняним законодавством врегульовано також таку форму державної підтримки, як здійснення зовнішніх місцевих запозичень. Їх мають право здійснювати виїздно міські ради міст із населенням понад 500 тис. жителів, а кредити від міжнародних фінансових організацій можуть залучати всі міські ради. Незважаючи на послаблення умов для здійснення таких запозичень, їх використовують окремі великі міста. Ситуація пояснюється тим, що Бюджетним кодексом України обмежено загальний обсяг боргу місцевого бюджету, який не може перевищувати 100% середньорічного прогнозного обсягу надходжень бюджету розвитку місцевих бюджетів.

В економічно розвинутих країнах поширеним джерелом фінансування проектів державно-приватного партнерства є кредити комерційних банків. Проте такі кредитні ресурси не користуються популярністю в Україні внаслідок високих ставок кредитування. Це збільшує вартість проекту, спричиняє його неокупність. Разом з тим такі кредити здебільшого надаються на короткостроковий період, тоді, як партнерські відносини держави і бізнесу мають довготривалий термін реалізації.

Можливий варіант надання комерційних кредитів економічно розвинутими країнами для фінансування проектів ДПП. При цьому країна-кредитор здійснює постійний моніторинг реалізації проекту, виконання взятих зобов'язань державним партнером.

Незважаючи на те, що можливі джерела державного фінансування проектів ДПП закріплені у вітчизняному законодавстві, на практиці їх використання є доволі обмеженим. Загалом проекти реалізуються за рахунок фінансових ресурсів приватних партнерів, які в умовах несприятливої зовнішньої кон'юнктури потребують державної підтрим-

ки задля зниження ризиків здійснених інвестицій, підвищення надійності інфраструктурних проєктів. Як свідчать висновки Міністерства економіки України за результатами аналізу ефективності здійснення партнерських відносин держави і бізнесу, бюджетна підтримка проєктів ДПП практично не здійснюється (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Відомості про фінансування окремих проєктів державно-приватного партнерства в Україні

	Назва проєкту	Структура джерел фінансування	Форми бюджетної підтримки
1.	«Енергетичний міст «Україна – Європейський Союз»»	100% – власні кошти приватного партнера	Постачання приватному партнеру товарів (робіт, послуг)
2.	«Модернізація портової інфраструктури Херсонського та Скадовського морських портів та підвищення ефективності їх використання»	20% – власні кошти приватного партнера; 80% – залучені кредитні ресурси	Не надається
3.	Проєкт концесії у морському порту Херсон	Власні кошти приватного партнера і залучені кредитні ресурси	Не надається
4.	Проєкт концесії в Спеціалізованому морському порту Ольвія	Власні кошти приватного партнера і залучені кредитні ресурси	Не надається
5.	«Реконструкція існуючого та створення нового вантажного терміналу в аеропорту «Бориспіль»»	100% – власні кошти приватного партнера	Не надається
6.	«Паливно-заправний комплекс в Міжнародному аеропорту «Бориспіль»»	100% – власні кошти приватного партнера	Не надається
7.	Проєкт з розвитку центральної заправної станції паливно-заправного комплексу ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»»	Власні кошти приватного партнера і залучені кредитні ресурси	Не надається

Джерело: складено автором на основі¹

¹ Висновки Міністерства економіки України за результатами аналізу ефективності здійснення ДПП. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9a47d67e-6546-4caa-9ab0-dce86654169e&title=SistemaZboruTaUtilizatsiiBiogazuNaPoligoniTverdikhPobutovikhVidkhodivVM-Kremenchuk>.

Аналізуючи практику державного фінансування проєктів ДПП в Україні, варто акцентувати увагу на основних проблемах цієї сфери.

По-перше, це зростання пріоритетності видатків бюджетів на реалізацію соціальної функції держави, а не на її економічну діяльність. Варто зауважити, що в розвинутих країнах видатки на економічний сектор становлять 20-35 % від сукупних державних видатків. Пріоритетами фінансування у таких країнах є промисловість, будівництво, інфраструктура (транспорт, зв'язок, житлово-комунальне господарство), сільське господарство тощо, котрі мають стимулюючий вплив на розвиток національної економіки. При цьому держави створюють сприятливий інвестиційний клімат для залучення фінансових ресурсів підприємницьких структур у високопріоритетні і високорентабельні проєкти, а також беруть активну участь у процесі інвестування.

У вітчизняній практиці в структурі бюджетних видатків за економічною класифікацією значно переважають поточні видатки, які мають споживче спрямування. Серед них найбільшу питому вагу займають оплата праці працівників бюджетного сектору та нарахування на неї, поточні трансферти й соціальне забезпечення (додаток А). При цьому капітальні видатки є незначними, які до того ж впродовж 2010–2014 рр. мали тенденцію до зниження (з 7,5 до 3,9 відсоткових пункти), а, починаючи з 2014, – до збільшення і у 2021 р. становили 11,2 відсотки у загальному обсязі видатків зведеного бюджету України (рис. 3.4).

Бюджетним кодексом України врегульовано питання надання бюджетної підтримки у формі субсидій чи субвенцій на здійснення інвестиційних програм ДПП. Вони можуть надаватися для покриття різниці в тарифах, часткового фінансування проєкту, покращення функціонування основних фондів комунальної форми власності,

здебільшого на безповоротній основі. Необхідність у такому субсидуванні може виникати внаслідок високої операційної вартості проекту, а також при низькому попиту на послуги, що надаються, або через недостатню платоспроможність населення, що не дозволяє окупити понесені приватним партнером витрати за рахунок справляння плати зі споживачів (у разі концесійного проекту). Тобто за наслідки цього ризику відповідальна саме держава, відтак приватний партнер не повинен компенсувати державі збитки через виникнення того чи іншого ризику, що підлягає гарантуванню. Зазначена державна підтримка, як правило, здійснюється державою шляхом перерахування коштів безпосередньо приватному партнеру або проектній компанії, що реалізує проект.

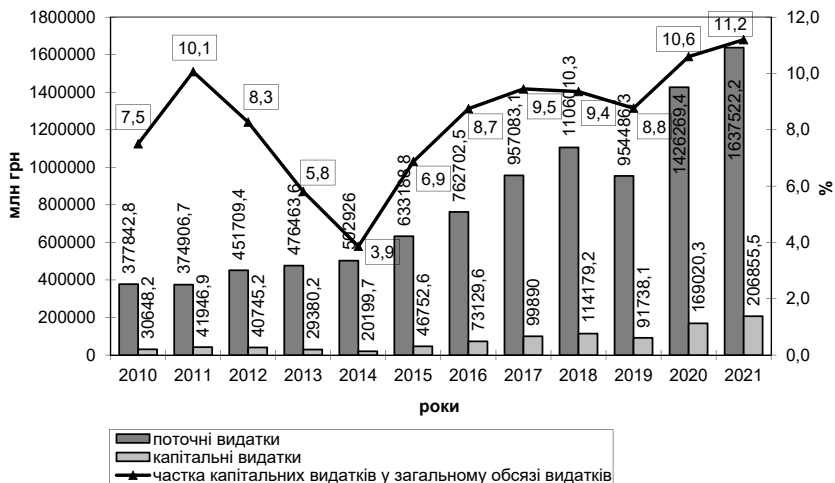


Рис. 3.4. Динаміка поточних і капітальних видатків Зведеного бюджету України впродовж 2010–2021 рр.

Джерело: побудовано автором на основі^{1;2}

¹ Статистичний збірник Міністерства фінансів України «Бюджет України – 2014» – «Бюджет України – 2021». URL: <https://mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik>.

² Річні звіти Державної казначейської служби України за 2010–2021 рр. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

Ситуація ускладнюється низьким рівнем виконання запланованих показників капітальних видатків бюджетів. Відповідно до статистичних і звітних даних Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України найнижчий рівень освоєння бюджетних капітальних вкладень спостерігався у 2014 році (52%), а найвищий – у 2020 році (83,2%) (додаток Б). Таке невиконання зумовлене відсутністю чіткого плану дій органів державної влади та місцевого самоврядування внаслідок зміни певних соціально-економічних пріоритетів розвитку держави або ж окремої території, умов реалізації інвестиційного проекту – зростанням його вартості чи ж недоцільність його впровадження.

По-друге, постійна нестача бюджетних коштів на капітальні видатки зумовлює низьку інвестиційну активність держави, внаслідок чого спостерігається тенденція до незначного обсягу здійснених капітальних інвестицій за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. При цьому дані рис. 3.5 свідчать, що впродовж 2010–2014 рр. відбулось зменшення капітальних інвестицій з державного бюджету (з 5,8 до 0,7 відсоткових пунктів), а з 2014 р. до 2021 р. – їх збільшення (з 0,7 до 9,2 відсоткових пункти). Питома вага цих інвестицій за рахунок коштів місцевих бюджетів також знизилась впродовж 2010–2014 рр. (з 3,4 до 2,6 відсоткових пунктів), відтак підвищилась впродовж 2014–2017 рр. (з 2,6 до 9,2 відсоткових пункти), надалі дещо знизилась і в 2021 р. становила 8,4 відсотки. Варто зазначити, що більша частка згаданих інвестицій здійснювалась за рахунок коштів місцевих бюджетів Це зумовлено передачею місцевим органам влади більшого обсягу повноважень у сфері здійснення капітальних інвестицій.

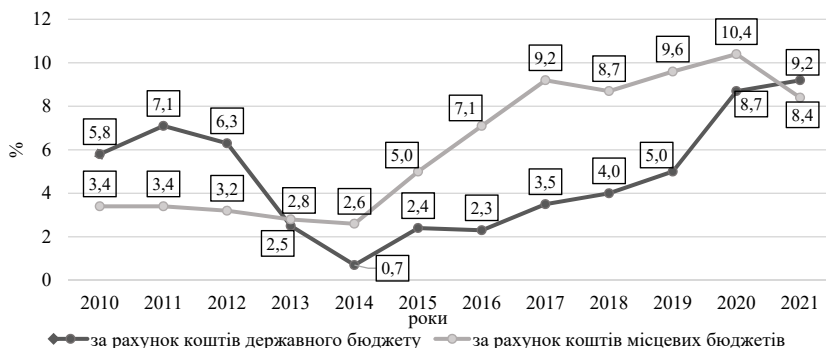


Рис. 3.5. Частка коштів державного та місцевих бюджетів у структурі джерел фінансування капітальних інвестицій за 2010–2021 рр.

Джерело: складено автором на основі^{1;2}

Експерти Інституту суспільно-економічних досліджень зазначають щодо необхідності поступового підвищення капітальних інвестицій у загальному обсязі бюджетних видатків^{3;4}. Зокрема, К. Аврамченко⁵ пропонує досліджувати три основні світові стратегії в цій сфері задля імплементації найальтернативнішого варіанту у вітчизняну практику. «Першу Стратегію» використовують Малайзія, Південна Корея, Сінгапур, Таїланд, які здійснюють значні державні капітальні інвестиції при високому рівні бю-

¹ Інформація про капітальні інвестиції за джерелами фінансування впродовж 2010–2021 рр. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ibd/kindj/arh_kindj_2021_u.html.

² Річні звіти Державної казначейської служби України за 2010–2021 рр. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

³ Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп. / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський та ін.; за заг. ред. Я. А. Жаліла. Київ: НІСД, 2014. С. 101.

⁴ Аврамченко К. Макроекономічна стабілізація чи економічне зростання? У пошуках оптимального шляху. URL: http://gazeta.dt.ua/energy_market/makroekonomichna-stabilizaciya-chi-ekonomichne-zrostannya-u-poshukah-optimalnogo-shlyahu.html.

⁵ Там само.

джетного дефіциту. «Другу Стратегію» обрали центральні європейські країни, які створили сприятливі умови для залучення інвестицій суб'єктів підприємницької діяльності. «Третю Стратегію» використовують країни, пріоритетом фінансової політики яких є зменшення бюджетного дефіциту, а не реалізація ефективних та результативних інвестиційних програм. Справедливим є твердження К. Аврамченко стосовно існування в Україні останньої Стратегії, а також доцільності переходу на першу з метою забезпечення економічного розвитку держави.

По-третє, відсутність можливостей держави щорічного фінансування довгострокових проектів внаслідок високого рівня боргового навантаження на бюджет. Інформація про обсяги здійснених запозичень та фінансування видатків Зведеного бюджету України на погашення боргових зобов'язань наведена в табл. 3.3. Так, статистичні дані свідчать, що впродовж 2011–2015 рр. обсяги запозичень, здійснених державними та місцевими органами влади здебільшого на внутрішньому ринку, мали тенденцію до збільшення. Їх величина у зазначеному періоді зросла на 430375,7 млн грн. Проте впродовж 2016–2019 рр. спостерігається як збільшення, так і зменшення здійснених запозичень. Це свідчить про уповільнення боргової експансії на зведений бюджет.

Водночас щорічне здійснення запозичень вказує на збільшення абсолютної суми боргу державних і місцевих бюджетів, відтак – на існування надмірного боргового навантаження, що потребує його обслуговування. Зокрема, на погашення боргу із Зведеного бюджету України найбільший обсяг коштів спрямовано у 2021 році – 446843,6 млн грн, а найбільша питома вага цих платежів у загальному обсязі видатків становила 63,2% (у 2015 р.), решта показників коливалася від 13,7 до 34,4 відсоткових пункти.

Таблиця 3.3

Обсяги запозичень до Зведеного бюджету України та платежів за борговими зобов'язаннями впродовж 2011–2021 рр.

Роки	Обсяг запозичень, млн грн			Платежі за борговими зобов'язаннями, млн грн			Частка платежів за борговими зобов'язаннями у видатках зведеного бюджету, %
	всього	внутрішні	зовнішні	всього	за внутрішніми	за зовнішніми	
2011	83783,3	54141,2	29642,1	47510,0	32369,6	15140,4	14,2
2012	115435,6	72458,8	42976,8	70690,2	38417,6	32272,6	14,4
2013	160888,7	108979,8	51908,9	80408,9	42398,5	38010,4	15,9
2014	325038,8	229996,2	95042,6	124096,0	71228,3	52867,7	23,7
2015	514159,0	98981,0	415178,0	429899,3	93817,9	336081,4	63,2
2016	307712,1	246410,3	61301,8	114345,4	105297,5	9047,9	13,7
2017	479249,5	375774,1	103475,4	363757,8	297265,5	66492,3	34,4
2018	289031,2	176573,7	112457,5	234663,5	167039,4	67624,1	18,8
2019	429391,3	349141,5	80249,8	345789,9	261926,1	83863,7	25,2
2020	647368,2	396520,9	250847,3	386835,0	241092,9	145742,1	24,2
2021	632641,2	418659,1	213982,2	446843,6	347456,6	99387,1	24,2

Джерело: складено автором на основі^{1,2}

Значні суми платежів, спрямованих на погашення боргових зобов'язань скорочують можливості держави стосовно використання бюджетних коштів на фінансування проєктів державно-приватного партнерства.

По-четверте, неможливість спрогнозувати і розподілити бюджетні кошти на весь період реалізації проєктів державно-приватного партнерства (який може тривати до 50 років). Така ситуація характерна для більшості країн, у тому числі економічно розвинутих. Тому країни вирішують дану проблему завдяки взяттю держаним партнером довгострокових зобов'язань, наприклад, шляхом

¹ Статистичний збірник Міністерства фінансів України «Бюджет України – 2014» – «Бюджет України – 2021». URL: <https://mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik>.

² Річні звіти Державної казначейської служби України за 2010–2021 рр. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

компенсування приватному партнеру витрат у разі зміни регульованих цін і тарифів або відшкодування збитків у випадку дострокового припинення проєкту ДПП не з вини приватного партнера тощо.

У вітчизняній практиці, в умовах здійснення трьох-річного бюджетного планування, державні та місцеві органи влади не можуть приймати на себе фінансові зобов'язання, що виходять за межі бюджету. Це призводить до скорочення або припинення фінансування проєктів ДПП. Про це свідчать дані Міністерства економіки України, відповідно до яких станом на 31.01.2022 р. центральними та місцевими органами виконавчої влади на засадах партнерських відносин держави і бізнесу укладено 193 договори, з яких реалізується 31 договір (22 – договори концесії, 5 – договорів про спільну діяльність, 4 – інші договори), 162 договори не реалізується (119 – не виконується, 43 – розірвані чи закінчився термін дії)¹.

Оскільки для проєктів ДПП характерний тривалий термін реалізації, необхідним є запровадження довгострокового фінансового планування терміном на 25 і більше років. Воно повинно бути спрямоване на розроблення індикаторів заміщення бюджетних асигнувань приватними інвестиціями при неможливості виконання фінансових зобов'язань державним партнером, створення системи гарантування інвестицій приватного сектору в об'єкти державної власності, окреслення стратегічних напрямів розвитку галузей соціально-економічної інфраструктури та здійснення постійного моніторингу реалізації проєктів державно-приватного партнерства.

По-п'яте, недостатня розвиненість методичних підходів до оцінки ефективності проєктів ДПП. Так, методика аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнер-

¹ Стан здійснення ДПП в Україні. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>.

ства, затверджена Наказом Міністерства економіки України від 14 грудня 2021 року № 1067¹, передбачає визначення фінансових та економічних показників реалізації проєктів, їх соціальних та екологічних результатів. При розрахунку ефективності здебільшого визначаються прибуток і витрати, а також точка беззбитковості проєкту й термін окупності інвестицій. Відтак не використовується система спеціальних показників, що дозволяють оцінити бюджетну і соціально-економічну ефективність реалізації проєкту.

Варто зазначити, що така оцінка здійснюється органами державної влади при розробленні проєкту ДПП. Це призводить до суттєвих ускладнень його реалізації на різних стадіях, розбіжностей планових і фактичних фінансових показників. Водночас не проводяться регулярні аналітичні розрахунки ефективності при виникненні непередбачуваних ситуацій на різних життєвих циклах проєкту. Доцільним є здійснення оцінки ефективності в просторі ширшому, ніж традиційно розглядається в завданнях оцінки інвестиційних проєктів і, як результат, виявлення шляхів її забезпечення на рівні, що задовольняє кожного з учасників партнерства.

Щодо здійснення оцінки ефективності проєкту ДПП у світовій практиці, то існує достатня кількість апробованих і використовуваних компаніями – приватними партнерами методик. Ці ж методики використовують уповноважені органи державної і місцевої влади, виконуючи відбір проєктів для реалізації інфраструктурних завдань на засадах державно-приватного партнерства. Такі держави, як Австралія, Велика Британія, Канада, Німеччина, США, Франція, у процесі здійснення оцінки результативності проєктів ДПП визначають рівень відповідності «віддачі на вкладені кошти» та «ціни і якості». Ця методика аб-

¹ Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методики аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» від 14.12.2021 р. № 1067. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0109-22#Text>.

страгується від «витратного підходу», натомість дає змогу оцінити сукупний корисний ефект від реалізації проекту для держави з урахуванням соціальної, інвестиційної, науково-технічної та інших складових. Вона дає змогу зіставити суспільні витрати і соціальні вигоди протягом усього життєвого циклу проекту, а також провести порівняльний аналіз витрат державного сектору шляхом здійснення публічних закупівель чи державно-приватного партнерства, враховуючи такий критерій, як «ціна-якість».

Таким чином, світова практика визначення соціально-економічної ефективності проекту свідчить про важливість показників суспільної ефективності, які домінують над показниками економічної ефективності для компанії в процесі прийняття рішень державними чи місцевими органами влади щодо доцільності здійснення партнерських відносин з бізнесом.

По-шосте, низька активність органів місцевого самоврядування в організації та співфінансуванні проєктів державно-приватного партнерства. Основним бар'єром, що перешкоджає органам місцевого самоврядування активно залучати бізнес до вирішення завдань місцевого рівня, є відсутність можливостей для забезпечення мотивації суб'єктів підприємницької діяльності. Адже здійснення інвестицій на місцевому рівні необхідне здебільшого для розвитку і модернізації соціальної інфраструктури, що не представляє інтересу для підприємницької спільноти. Водночас існує недовіра між місцевою владою і бізнесом. Влада упереджено ставиться до підприємців через побоювання невиконання ними взятих зобов'язань (затягування термінів, низька якість послуг, перевитрата коштів). У свою чергу бізнес стурбований проблемами інформаційної закритості органів місцевої влади, корупції, нестабільності правового поля, високої ймовірності виникнення економічних ризиків, недостатності гарантій окупності вкладених інвестицій.

Вищеописані проблеми державного фінансування інфраструктурних проєктів ДПП зумовлюють їх комерційну непривабливість для інвесторів. Адже очевидно, що бізнес потребує підтримки з боку держави стосовно дотримання його прав і гарантування інтересів. Тому, враховуючи актуальність цієї форми фінансування проєктів ДПП, органам державної та місцевої влади варто дотримуватись основних концептуальних положень, зокрема:

- 1) надання державної підтримки в процесі реалізації стратегічно важливих проєктів ДПП у сфері соціально-економічної діяльності шляхом законодавчого врегулювання порядку визначення рівня вкладу підтримуваного інвестиційного проєкту державно-приватного партнерства;
- 2) визначення виду фінансової участі держави в інфраструктурних проєктах державно-приватного партнерства (надання державних гарантій, субсидій чи здійснення бюджетних інвестицій) повинно базуватися на економічно обґрунтованих показниках ефективності, що враховують інтереси держави, суспільства і потенційних отримувачів державних гарантій;
- 3) залучення представниками держави фахівців для оцінки доцільності вибору певних форм державної підтримки проєктів ДПП, прогнозування виникнення можливих ризиків у процесі реалізації інфраструктурних проєктів ДПП задля недопущення розбалансованості бюджету внаслідок витрачання значного обсягу бюджетних коштів шляхом здійснення державної підтримки;
- 4) забезпечення прозорості державного фінансування проєктів ДПП, що дасть змогу підвищити рівень довіри на інвестиційному ринку.

Підсумовуючи, зазначимо, що у світовій практиці держава бере активну участь у фінансуванні проєк-

тів державно-приватного партнерства, здійснюючи різні форми державної підтримки. Натомість Україна не має суттєвих позитивних досягнень щодо співробітництва держави з приватним бізнесом задля реалізації суспільних інтересів. Численні випадки такої взаємодії є невдалими, що свідчить про відсутність достатніх фінансових стимулів з боку держави. Відтак дослідження показало, що для забезпечення ефективної та результативної партнерської взаємодії необхідна державна підтримка, що дасть змогу забезпечити досягнення інтересів учасників партнерства та сталий соціально-економічний розвиток країни.

3.2. Корпоративне фінансування проєктів державно-приватного партнерства: оцінка фінансових можливостей та ризиків

В умовах обмеженості бюджетних коштів актуальним завданням держави є створення умов для залучення приватного капіталу на засадах державно-приватного партнерства. Сьогодні власні і залучені кошти приватних партнерів є одним із головних джерел фінансування вітчизняних проєктів. Тому важливе значення у фінансовому механізмі ДПП має корпоративна форма фінансування проєктів, яка представляє вкладення інвестиційних ресурсів суб'єктів підприємницької діяльності у вигляді грошових коштів, основних і оборотних засобів, майнових прав та нематеріальних активів, кредитів та ін. у реалізацію партнерських проєктів з державою. Успішність реалізації проєкту ДПП залежить від точності визначення фінансової тактики приватним партнером, тобто вирішення фінансових завдань у короткостроковому періоді з урахуванням найважливіших елементів окресленої фінансової стратегії. Під останньою варто розуміти довгостроковий

курс реалізації проекту ДПП, що базується на тривалому горизонті фінансового планування.

Зважаючи на вагомість приватного фінансування проектів державно-приватного партнерства, доцільним є з'ясувати активність здійснення таких інвестицій у певних сферах соціальної чи економічної інфраструктури у вітчизняній та зарубіжній практиці, а також дослідити фінансову спроможність суб'єктів підприємницької діяльності, що зумовлено високою капіталомісткістю проектів, тривалим терміном їх реалізації, виникненням різних видів ризиків.

Процес фінансування проектів ДПП приватним партнером може здійснюватися шляхом самофінансування – використання власних коштів (грошові кошти на рахунках, кошти в розрахунках, а також основні засоби та оборотні активи (з урахуванням їх ліквідності)) або ж залучення приватного стороною позикових ресурсів на основі платності, терміновості, зворотності, забезпеченості, цільового використання коштів.

Здебільшого приватні партнери не зацікавлені вкладати власні кошти в реалізацію проектів ДПП, що пояснюється такими стримуючими факторами, як: переважання серед приватних партнерів товариств з обмеженою відповідальністю, стосовно яких існує обмеження на додаткове збільшення статутного капіталу; відсутність законодавчих вимог щодо мінімального рівня власного капіталу приватних партнерів; нездійснення державою внаслідок постійної нестачі бюджетних коштів бюджетної підтримки проектів ДПП (незважаючи на те, що законом про державно-приватне партнерство передбачено різні форми згаданої підтримки).

Окрім того, на вартість проекту впливають ризики, що збільшують величину капітальних, експлуатаційних і фінансових витрат. У науковій літературі ризики поділяють на три групи: зовнішні, внутрішні і форс-мажорні.

Перша – не пов’язана з проєктами ДПП, а зумовлена макроекономічною ситуацією в країні. При їх аналізі інвестор оцінює необхідність інвестування в проєкт ДПП шляхом порівняння наявних альтернатив. Друга – пов’язана з певним проєктом. Третя – охоплює ризики, зумовлені настанням непередбачених, важкопрогнозованих подій. Зазначені групи ризиків складають загальний рівень ризиків проєкту ДПП. Тому доцільним є оптимізація й мінімізація таких ризиків шляхом правильності і точності їх визначення, розподілу між учасниками партнерства.

Незважаючи на наявні проблеми й ризики, що виникають у процесі спільної діяльності держави і бізнесу, власний капітал приватних партнерів є головною складовою успішної реалізації проєктів ДПП. Крім того, достатній рівень власного капіталу суб’єкта підприємницької діяльності є основою його фінансової стабільності, ознакою кризостійкості, платоспроможності й конкурентоздатності, а також дає змогу залучити кредитні ресурси, без яких реалізація партнерських проєктів держави і бізнесу є неможливою.

Потенційним джерелом фінансування проєктів ДПП є банківські кредити. Банки, кредитуючи високоприбуткові проєкти державно-приватного партнерства, мають змогу покращувати свою фінансову базу, контролювати діяльність позичальника на всіх етапах реалізації проєктів ДПП, бути співвласником бізнесу. З цього приводу Я. Белінська та Т. Калита зазначають, що «точкою сполучення інтересів банків та підприємств є визначення нижньої межі прибутковості інвестицій, якою, як правило, є норма прибутку»¹.

Для реалізації проєкту ДПП приватному партнеру спершу важливо визначити обсяг фінансових ресурсів, які він може максимально залучити, враховуючи ставки банківських кредитів, очікуваний обсяг отриманого

¹ Белінська Я. В., Калита Т. А. Переваги кредитування інвестиційно-інноваційної діяльності на засадах державно-приватного партнерства в умовах глобалізації в Україні. *Економіка та держава*. 2018. № 8. С. 6.

прибутку з метою можливості покриття взятих боргових зобов'язань. Крім того, величина кредиту повинна відповідати фінансовим потребам бізнесу і підтримувати його ліквідність, навіть у випадку затримки платежів. Залучення кредитних ресурсів суб'єктом підприємницької діяльності здійснюється за етапами, які зображені на рис. 3.6.

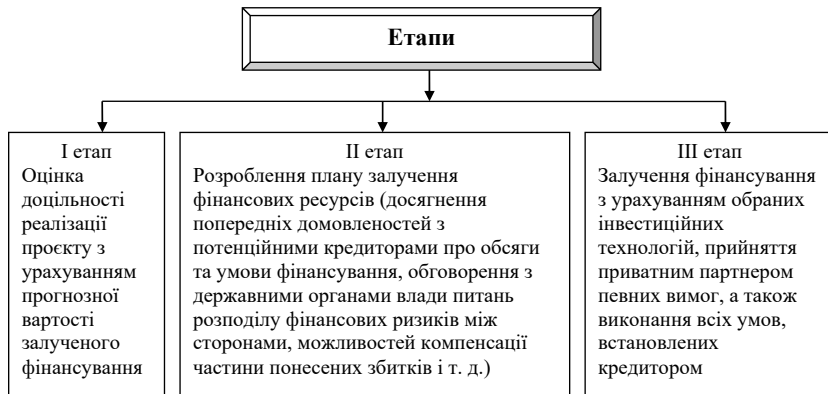


Рис. 3.6. Етапи залучення кредитних ресурсів приватним партнером для фінансування проєктів ДПП

Джерело: побудовано автором

Основними позитивними ознаками використання банківського кредитування для позичальника є: незначні втрати на залучення позикових коштів, додаткове отримання кредиту внаслідок збільшення застави і поручителів, гарантованість отримання грошових коштів, можливість як реструктуризації заборгованості, так і її дострокового погашення. Однак таке джерело фінансування проєктів ДПП супроводжується певними труднощами для бізнесу. Зокрема, воно є доволі дорогим способом фінансування (рис. 3.7), незважаючи на те, що вартість довгострокових (починаючи з 2015 р.) і короткострокових кредитів (починаючи з 2014 р.) дещо знизилась з 26,4% до 13,3% і з 20,8% до 12,1% відповідно, середнє значення відсоткових ставок по кредитах становило

17,8% і 16,7%. Крім того, реальна вартість кредиту, як правило, перевищує номінальну процентну ставку, адже включає комісії, що сплачуються банкам, а також інші додаткові витрати за договором. Водночас за оцінкою Міністерства економіки України середня віддача від вкладених інвестицій у проекти ДПП складає близько 13-15% в довгостроковому періоді (10-15 років). Перевищення вартості позикових коштів над прибутковістю приватних партнерів зумовлює додаткові збитки, що призводить до необхідності реструктуризації заборгованості, а в подальшому – до банкрутства.

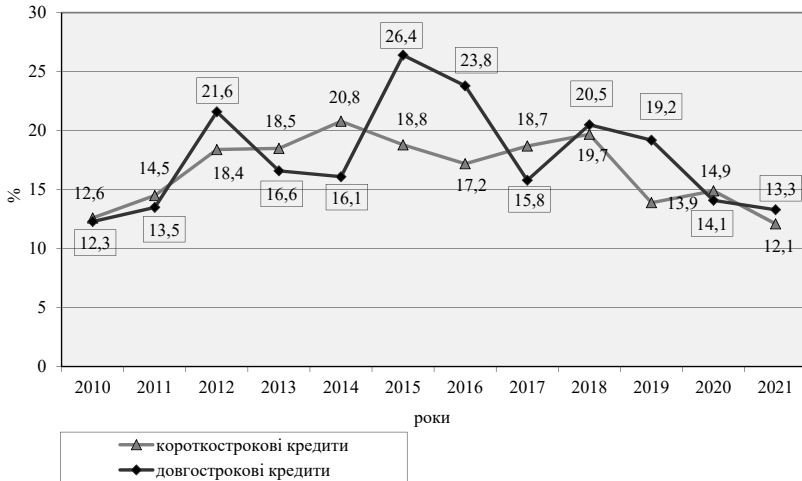


Рис. 3.7. Вартість кредитів для суб'єктів господарювання в національній валюті на кінець року впродовж 2010–2021 рр.

Джерело: побудовано автором на основі¹

Поряд з цим банки не зацікавлені в наданні довгострокових кредитів (більше 5 років) для фінансування проектів ДПП, адже прагнуть швидко отримати віддачу від свого капіталу. За даними Національного банку України, які зо-

¹ Вартість кредитів за даними статистичної звітності банків України (без урахування овердрафту) впродовж 2010–2021 рр. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#4fsi>.

бражені на рис. 3.8, впродовж 2010–2017 рр. банки збільшили обсяг надання кредитів нефінансовим корпораціям терміном понад 5 років на суму 117345 млн грн, однак після зазначеного періоду пропозиція зменшилась. Водночас спостерігається тенденція до переважання коротко- (до 1 року) та середньострокових кредитів (від 1 року до 5 років) над довгостроковими. Зокрема, обсяг перших збільшився з 208201 млн грн у 2010 р. до 415523 млн грн у 2021 р., а обсяг других, маючи тенденцію як до збільшення, так і до зменшення, у 2021 р. становив 242415 млн грн. При цьому довгострокові кредити у загальній структурі за досліджуваній період коливалися від 12,2 до 22,4 відсоткових пунктів, що свідчить про незначне нарощення таких кредитів.

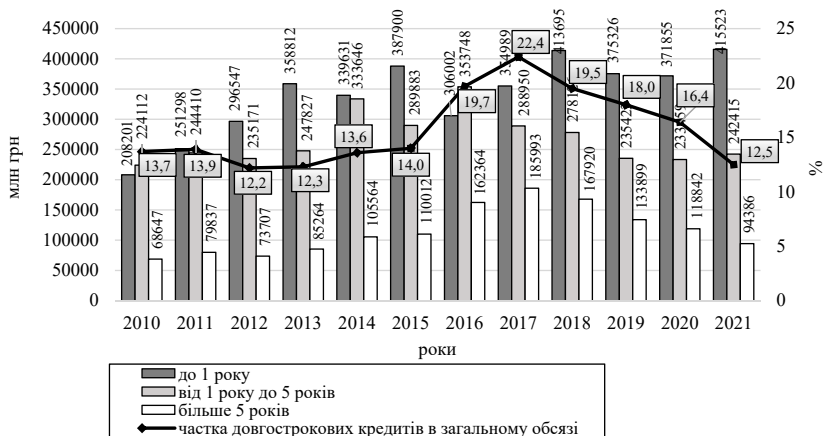


Рис. 3.8. Кредити, надані нефінансовим корпораціям, у розрізі строків погашення впродовж 2010–2021 рр.

Джерело: побудовано автором на основі¹

Ризикованим вкладенням банки вважають також соціальну сферу. Суттєво обмежує використання корпоративного джерела фінансування відсутність у вітчизняному законодавстві пільгового кредитування банками суб'єктів підприєм-

¹ Грошово-кредитна статистика. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#3fa>.

ницької діяльності, що здійснюють реалізацію соціально важливих проєктів ДПП. Залишення поза увагою законодавчих преференцій для банків, а також державних гарантій знижує зацікавленість кредитних організацій у видачі позик під реалізацію таких проєктів. Навіть надання застави, додаткових гарантій і бездоганна ділова репутація не завжди впливають на рішення банку стосовно здійснення кредитування згаданих проєктів, так як майбутні потоки довгострокових проєктів практично неможливо спрогнозувати. Безліч проєктів є збитковими, що пов'язано, для прикладу, з неможливістю гарантувати приватним партнером тариф на надані послуги згідно з укладеною угодою на рівні, який би дав змогу окупити здійснені витрати. Або ж неможливість встановлення цін при створенні чи покращенні окремих об'єктів соціальної інфраструктури, певних об'єктів у депресивних регіонах.

Таким чином, у вітчизняній практиці використання банківського кредитування приватними партнерами зумовлене: незацікавленістю банківського сектору в кредитуванні проєктів ДПП, зокрема у соціальній сфері, через високу ймовірність виникнення ризиків неповернення заборгованості; дороговизною банківських кредитів для бізнесу; відсутністю пропозицій з боку банків за кредитами, які б відповідали обсягом необхідного фінансування і термінами реалізації партнерських проєктів.

У світовій практиці в структурі джерел фінансування проєктів ДПП частка інвестування власних коштів приватним партнером здебільшого є незначною та становить близько 5-10% запланованих вкладень¹. Це зумовлено взяттям ним на себе значної кількості операційних ризиків проєкту. Відтак переважна частка капіталовкладень, необхідних для реалізації проєктів державно-приватного партнерства, залучається з ринку запозичень.

¹ Private Participation in Infrastructure: Annual Report – 2021 / The World Bank. URL: <https://ppi.worldbank.org/content/dam/PPI/documents/PPI-2021-Annual-Report.pdf>.

Надзвичайно важливими у світі є розроблення зваженого та обґрунтованого проєкту ДПП з метою забезпечення його привабливості для залучення ресурсів суб'єктів підприємницької діяльності чи фінансово-кредитних установ як на національному, так і міжнародному рівнях. Це довготривалий процес, який інколи продовжується впродовж декількох років. При цьому основним завданням є оптимальний розподіл ризиків між усіма учасниками партнерських відносин (державою, приватним партнером та кредиторами). Для кредиторів, які здійснюють фінансування проєктів ДПП, найбільшими ризиками є неплатоспроможність позичальника та незавершення ним проєкту. Тому задля мінімізації зазначених ризиків у міжнародній практиці кредитори мають право замінити дефолтного приватного партнера на нового, страхувати певні ризики та отримувати гарантії як від держави, так і бізнесу. Раціональне поєднання таких заходів дає змогу отримати потрібні запозичення на ринку капіталів для фінансування проєктів ДПП.

Варто зазначити, що у 2020 р. значний вплив на кредитування проєктів ДПП здійснила пандемія COVID-19, яка зумовила зниження активності зовнішніх кредиторів стосовно фінансування партнерських проєктів держави і бізнесу. Це зумовлено сумнівами щодо повернення кредиту, ліквідності позичальників і фінансової стійкості контрагентів, особливо в країнах, що розвиваються. Поряд з тим уряди країн, акцентуючи увагу на спробах пом'якшити значні економічні та соціальні наслідки пандемії, поклались на інвестиції приватного сектору у сфері покращення об'єктів інфраструктури. З огляду на це окремі регіони світу (зокрема країни Європи та Центральної Азії, Африки на південь від Сахари) продемонстрували значне відновлення приватних інвестицій на засадах ДПП. Так, за даними Світового банку, у першому півріччі 2021 року обсяг цих інвестицій у світі становив 35,6 млрд дол США за

133 проектами, що на 68% більше, ніж у першому півріччі 2020 року, але все ще на 12% менше порівняно з середнім показником за перше півріччя 2016–2020 рр.¹.

Пропозиція міжнародного боргового фінансування проектів ДПП в Україні є доволі обмежена. Це зумовлено соціально-економічною нестабільністю країни; частою зміною політичних сил; воєнними діями на території України; незацікавленістю безпосередніх працівників структурних підрозділів, що відповідають за інвестиційну діяльність, у створенні сприятливих умов для залучення приватного капіталу; відсутністю єдиного спеціалізованого органу, який відповідає за розвиток ДПП в Україні; зрештою обмеженим досвідом з підготовки таких проектів. Для проектів з використанням механізмів державно-приватного партнерства важливим є питання стосовно структурування угод, ідентифікації та оцінки можливих ризиків, а також розробки плану заходів щодо їх мінімізації. Як показує досвід розвинутих країн, вагоме значення для реалізації угод ДПП має якість підготовки проектної документації. Враховуючи несприятливу ситуацію в Україні, особливу увагу варто приділяти «кредитній привабливості» структури проекту. Адже тільки за наявності найпрозорішого та найзрозумілішого проекту наша країна матиме шанс на отримання зовнішнього приватного фінансування проектів ДПП.

Водночас ініціатива бізнесу в Україні стосовно співпраці з державою є вкрай низькою. Ситуацію ускладнює й те, що потенційних інвесторів відлякує занедбаний стан соціальної сфери та економічної інфраструктури, де майже всі державні об'єкти потребують модернізації, що в результаті зумовлює додаткові витрати для інвестора. Так, за даними Світового банку, в Україні впродовж 2010–2021 рр. реалізовано 62 проекти ДПП, з яких найбільшу кількість займали проекти у сфе-

¹ Private Participation in Infrastructure: Annual Report – 2021 / The World Bank. URL: <https://ppi.worldbank.org/content/dam/PPI/documents/PPI-2021-Annual-Report.pdf>.

рі енергетики (46 проєктів), 11 – у сфері теплопостачання, 3 – у сфері будівництва та модернізації портів і тільки по 1 – у сферах телекомунікації та обробки відходів. Загалом було інвестовано 7294 млн дол США, з яких 5581 млн дол США – в енергетику, 1320 млн дол США – в телекомунікації, 285 млн дол США – в порти, 70 млн дол США – в обробку відходів, 38 млн дол США – в теплопостачання (рис. 3.9).

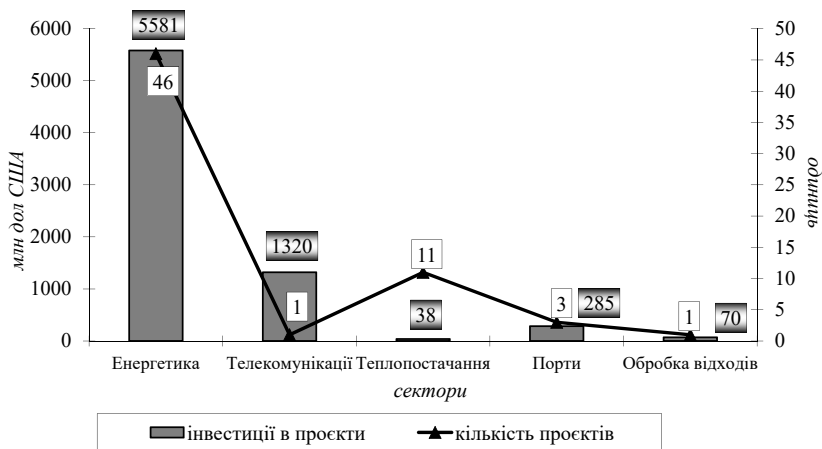


Рис. 3.9. Реалізація проєктів державно-приватного партнерства за секторами в Україні впродовж 2010–2021 рр.

Джерело: складено автором на основі¹

Поza увагою Світового банку залишаються вітчизняні проєкти, які реалізуються в соціальній сфері. На думку світових експертів, вони не вважаються проєктами ДПП, маючи короткостроковий період реалізації (як правило, 1 рік). Адже співпраця місцевих органів влади з інвесторами зумовлена щорічним бюджетом, відповідно до якого здійснюється співфінансування партнерських проєктів. Водночас їх відбір здійснюється на конкурсній основі, а

¹ Відомості Світового банку стосовно реалізації проєктів державно-приватного партнерства за секторами в Україні впродовж 2010–2021 рр. Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <https://ppi.worldbank.org/en/snapshots/country/>.

фінансування основних видатків здійснюють юридичні особи (здебільшого це громадські організації), зокрема частка інвестованих коштів становить більше 50% вартості проекту. Відтак угоди органів місцевого самоврядування з приватними партнерами відповідають положенням Закону України «Про державно-приватне партнерство».

Соціальні проекти, реалізовані на засадах ДПП, є значущими для громадян. Вони спрямовані на підвищення якості освіти, надання медичних послуг; дотримання соціальних стандартів населення; покращення туристичної та інвестиційної привабливості територій. Проте відповідно до статистичних даних Міністерства економіки України кількість реалізованих проектів у соціальній сфері є незначною. Так, станом на 01.01.2022 р. чисельність таких проектів становила 23% від загальної кількості. Серед них 13% реалізовані в інфраструктурі, 6% – у сфері туризму, 4% – у сфері охорони здоров'я (рис. 3.10).

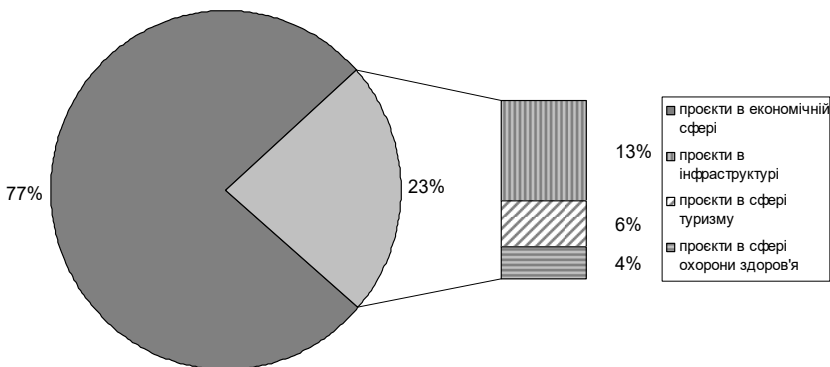


Рис. 3.10. Частка проектів державно-приватного партнерства в соціальній сфері станом на 01.01.2022 р.

Джерело: складено автором на основі¹

¹ Стан здійснення ДПП в Україні. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ff7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>.

Дані рис. 3.10 свідчать про те, що у вітчизняній практиці галузі соціальної сфери не є пріоритетними для здійснення інвестицій. Водночас у країнах з розвинутою економікою, де є високий рівень споживання ВВП на душу населення, належний соціальний захист громадян, висока якість медичного обслуговування та освіти ДПП поширені в галузях соціальної сфери. Залежно від наявності державних гарантій такі проекти поділяють на дві групи:

- ті, при яких держава гарантує мінімальну прибутковість приватного партнера. Як наслідок, ці проекти мають високу інвестиційну привабливість;
- ті, при яких дохід приватного партнера залежить від споживчого попиту. Тому вважаються високо ризикованими та є не надто цікаві для інвесторів.

В обох випадках інвестиції в проекти соціальної сфери є більш ризикованими і менш прибутковими, ніж в інші галузі економічної інфраструктури. У зарубіжній практиці більшість проектів ДПП реалізуються в галузях охорони здоров'я та освіти, тоді як туризм і культура привертають менше уваги потенційних інвесторів. Найменший інтерес для приватного бізнесу представляють такі сфери, як: фізкультура і спорт, а також соціальне обслуговування населення.

Світовий досвід свідчить, що успішним прикладом реалізації проектів ДПП у сфері охорони здоров'я є Канада. Найбільшим державно-приватним проектом у сфері охорони здоров'я в Північній Америці, а також загалом в історії Канади став Новий центр Hospitalier de l'Université de Montréal вартістю 2 млрд дол США. Перший етап його будівництва завершився в 2017 р., у процесі якого було об'єднано три старі лікарні (SaintLuc, l'Hotel-Dieu і Notre-Dame) в самому центрі Монреаля¹. Для реалізації проекту залучено постачальника енергії – приватну компанію

¹ Modern information systems, measurements and management: problems and prospects. MISMMPP – 2019. URL: <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/public-privatepartnership-enabled-innovation-health-care>.

Veolia, яка стала 20% партнером у розвитку лікувально-го закладу. Таким чином, лікарня не тільки розділила фінансові ризики проєкту, а й придбала енергетичні активи. Партнерські відносини держави і бізнесу в цій сфері дали змогу створити якісну інфраструктуру, яка передбачає надання клієнтам більш ефективних послуг, внаслідок чого хворі виписуються з лікарні з якісними результатами лікування раніше запланованого терміну.

Одним з актуальних питань застосування інструментів державно-приватного партнерства в освіті США є надання освітніх послуг через модель персоніфікованого фінансування і розвиток приватного сектору. Тобто увага акцентується на покращенні якості освіти, розгалуженні асортименту наданих послуг за участю суб'єктів підприємницької діяльності.

Окрім того, лідерами партнерських відносин держави і бізнесу в підтримці та розвитку соціальної сфери є Швеція та Німеччина, де пріоритетною є освіта, Італія й Франція, які акцентують увагу на сфері охорони здоров'я, Велика Британія, в якій значну увагу приділено освіті та охороні здоров'я. Проєктами ДПП є нові школи, садки, університети, медичні заклади.

Світовий досвід доводить, що успішність реалізації проєктів ДПП залежить від вибору моделей і форм співпраці держави і бізнесу. За твердженням М. Джеррарда, згадану модель можна охарактеризувати як конкретний проєкт ДПП, що виник в результаті законної та прозорої процедури відбору відповідних учасників ДПП (інвесторів, кредиторів) для вирішення конкретних завдань економічної чи соціальної політики держави¹. Певна модель відображає ступінь участі партнерів у фінансовому механізмі державно-приватного партнерства. Кожен науковець відповідно до свого розуміння суті ДПП визначає індивідуальний на-

¹ Gerrard M. B. What are public-private partnerships, and how do they work? *Finance & Development*. 2008. № 3. P 17–18.

бір моделей. Проте найбільш поширені два підходи до їх виділення, виходячи з цілей і характеру завдань. Згідно з першим – моделі поділяються залежно від мети ДПП^{1;2}:

- 1) організаційні моделі – взаємодія приватного інвестора і державного сектору відбувається за допомогою залучення спеціалізованих «третьох осіб», делегування окремих функцій, контрактних зобов'язань, а також приділяється увага можливостям передачі інфраструктурних об'єктів у зовнішнє управління;
- 2) моделі фінансування мають схожі риси з проєктним фінансуванням з точки зору інституціональної бази. Адже передбачають створення проєктної компанії, що володіє самостійністю; здійснення фінансування за рахунок майбутніх грошових потоків; чітке розмежування відповідальності і зобов'язань; виявлення та оцінку ризиків, можливості їх диверсифікації між партнерами ДПП;
- 3) моделі кооперації – базуються на об'єднанні зусиль партнерів ДПП, що відповідають за окремі стадії загального процесу.

Відповідно до другого підходу моделі співпраці держави і приватного бізнесу поділяються залежно від того, яку роль кожен партнер виконує щодо власності, управління та фінансування: концесії, оператора, кооперації, договору, лізингу (табл. 3.4).

На практиці модель вибирається з точки зору забезпечення ефективного, якісного надання послуг і оптимізації витрат. На нашу думку, найоптимальнішою моделлю державно-приватного партнерства є змішана модель, відповідно до якої державний і приватний партнери мають змо-

¹ Дикий О. В. Систематизація наукових підходів до класифікації форм та сутності державно-приватного партнерства. *Ефективна економіка*. 2012. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1203>.

² Голян В. А. Державно-приватне партнерство в інституціональній архітектурі водокористування: світовий досвід та вітчизняні реалії. *Агросвіт*. 2009. № 5. С. 12.

гу домовитися про розподіл між собою ризиків, зобов'язань і прибутку від конкретного проєкту ДПП. При цьому всі стадії реалізації проєкту повинні керуватися державою, але здійснюватися приватним партнером. Покрокове співробітництво дає змогу органам державним влади продовжити або припинити співпрацю з різними партнерами залежно від якості їх роботи. Крім того, учасники ДПП можуть сформувати таку модель співпраці, при якій вони домовлялися б про спільне будівництво, проектування, фінансування, управління та утримання об'єкта інфраструктури.

Таблиця 3.4

Моделі державно-приватного партнерства за суб'єктом власності, управління та фінансування

Моделі	Застосування (період реалізації)	Власність	Управління	Фінансування
Модель концесії	Реалізація масштабних, капіталомістких та соціально значущих проєктів (20-30 років)	державна	приватне/державне	приватне/державне
Модель оператора	Керування об'єктами державної власності (3-5 років)	приватна/державна	приватне	приватне
Модель кооперації	Створення спільних державно-приватних підприємств (5-10 років)	приватна/державна	приватне/державне	приватне/державне
Модель договору	Здійснення окремих видів державної діяльності, наприклад, розвідка і видобуток сировини та інше (3-5 років)	приватна/державна	приватне	приватне
Модель лізингу	Оренда приватним партнером державних споруд, виробничого обладнання (8-15 років)	приватна	приватне/державне	приватне/державне

*Складено автором на основі^{1,2,3}

Окрім наведених моделей, експерти Світового банку виділяють форми партнерських відносин держави і бізне-

¹ Оршанська М. І. Залучення прямих іноземних інвестицій в інфраструктуру України на умовах державно-приватного партнерства. *Науковий вісник НАТУ України*. 2019. Т. 29. № 9. С. 111.

² Мащенко М. А. Аналітичний огляд моделей державно-приватного партнерства у розрізі забезпечення інвайронментальної безпеки. *Агросвіт*. 2018. № 24. С. 33.

³ Біловодська О. А. Економічні відносини в регіональних системах управління: державно-приватне партнерство. *Механізм регулювання економіки*. 2016. № 1. С. 101.

су: концесію, роздержавлення, екологічні проєкти, менеджмент і лізинг. Враховуючи те, що у світі важливим напрямом реалізації ДПП є забезпечення екологічної безпеки у виробництві та споживанні, екологічні проєкти займали найбільший обсяг. Так, впродовж 2012–2021 рр. їх кількість домінувала в Східній Азії та Тихоокеанському регіоні, а також Латинській Америці та Карибах, зокрема вона коливалася від 74 до 147 та від 33 до 105 одиниць відповідно. У першому регіоні найбільший обсяг інвестицій було здійснено у 2017 і 2018 рр. (43817,1 і 43802,0 млн дол США), а в другому він мав тенденцію до спадання: з 33245,1 млн дол США у 2012 р. до 7006,1 млн дол США у 2021 р. (табл. 3.5). Фахівцями Світового банку для країн у зазначених регіонах було розроблено рекомендації стосовно усунення обмежень у фінансуванні екологічної безпеки та стимулювання інвестицій державно-приватного партнерства в розвиток промисловості з низьким рівнем забруднюючих викидів. Водночас експерти зазначили, що такі проєкти є ризиковими, дорогими і потребують значного обсягу авансованого капіталу, що зумовлює труднощі для приватного бізнесу. Тому держава повинна підтримувати бізнес, сприяючи залученню коштів міжнародних екологічних фондів.

Таблиця 3.5

Кількість та обсяг фінансування проєктів ДПП за формами, виділеними Світовим банком за 2012–2021 рр.

Рок	Форми ДПП	Регіон											
		Східна Азія та Тихоокеанський регіон		Європа та Центральна Азія		Латинська Америка та Кариби		Регіон Південної Азії		Близький Схід і Північна Африка		Африка на південь від Сахари	
		од.	млн дол США	од.	млн дол США	од.	млн дол США	од.	млн дол США	од.	млн дол США	од.	млн дол США
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2012	Екологічні проєкти	147	22433,0	59	8002,9	84	33245,1	95	15032,3	5	2536,3	45	9399,6
	Концесія	12	269,7	4	4760,3	67	32551,0	69	21025,2	1	223,0	1	0
	Менеджмент і лізинг	2	0	1	0	6	5308,6	3	66,6	0	0	2	730,0

Продовження табл. 3.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2013	Екологічні проекти	99	15693,6	14	5703,2	105	22880,2	44	4124,4	5	2890,0	21	7824,3
	Концесія	6	834,7	13	7106,8	57	15602,9	22	4538,1	0	0	5	677,0
	Менеджмент і лізинг	7	0,8	0	0	3	268,9	1	18,0	0	0	2	10,0
2014	Екологічні проекти	78	18254,5	10	4510,4	99	22680,6	47	4179,8	7	3066,6	14	2590,0
	Концесія	3	329,5	2	1314,0	60	37413,1	15	2481,5	1	94,0	1	172,0
	Менеджмент і лізинг	9	13,0	4	198,6	8	716,4	0	0	0	0	0	0
2015	Екологічні проекти	104	16745,9	18	47194,8	82	17889,5	41	3711,6	12	2472,0	24	5890,6
	Концесія	10	1341,3	2	1680,3	63	12221,2	6	2013,2	0	0	1	150,0
	Менеджмент і лізинг	2	0	0	0	4	409,1	0	0	3	276,0	1	33,0
2016	Екологічні проекти	118	22217,4	13	1448,2	76	16211,2	22	3847,2	10	1278,8	12	2010,9
	Концесія	10	3615,7	4	181,9	29	12355,1	16	2399,7	3	867,0	2	1849,7
	Менеджмент і лізинг	3	0	3	202,6	7	1259,0	0	0	0	0	0	0
2017	Екологічні проекти	142	43817,1	17	3491,8	51	15177,7	42	8934,4	38	6104,6	20	2482,0
	Концесія	7	6971,4	6	2010,2	12	2700,9	21	3076,1	1	3,4	5	901,3
	Менеджмент і лізинг	1	7,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2018	Екологічні проекти	143	43802,0	22	9952,1	84	11617,7	48	9362,1	4	654,4	33	7128,7
	Концесія	15	2217,3	5	1515,7	14	3520,3	19	3165,3	1	12,0	1	442,0
	Менеджмент і лізинг	3	536,0	3	2323,0	3	225,9	2	583,3	0	0	0	0
2019	Екологічні проекти	133	34655,4	42	5783,6	55	13660,6	36	6415,4	6	594,8	15	2977,6
	Концесія	30	3110,4	6	1585,9	13	4775,4	20	6024,2	0	0	3	663,5
	Менеджмент і лізинг	7	197,7	6	79,0	7	2480,3	0	0	2	105,4	2	1184,4
2020	Екологічні проекти	80	8055,4	23	3085,7	45	12770,7	20	8220,8	5	6221,1	21	5827,7
	Концесія	5	1273,5	2	190,8	12	1479,0	6	1763,9	0	0	2	419,5
	Менеджмент і лізинг	4	146,1	16	422,4	0	0	3	98,0	0	0	1	30,7
2021	Екологічні проекти	74	21014,3	19	5328,8	33	7006,1	30	8693,4	2	377,5	23	4944,4
	Концесія	11	1408,9	3	229,0	14	10609,2	0	0	0	0	1	190,0
	Менеджмент і лізинг	3	6101,3	13	9458,1	5	473,1	0	0	2	248,5	2	68,0

Джерело: складено автором на основі¹

¹ Відомості Світового банку стосовно кількості та фінансування проектів ДПП за формами. Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <https://ppi.worldbank.org/en/visualization#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=&mbd=&year=&excel=false&map=&header=true>.

Перелік форм здійснення державно-приватного партнерства в Україні наведений у Законі України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI¹, до яких належать договори про концесію, спільну діяльність, розподіл продукції та інші. При цьому вітчизняне законодавство передбачає можливість укладення змішаних договорів між державним та приватним партнерами.

В Україні найпоширенішою формою реалізації інвестиційних проєктів на засадах ДПП є концесія. За даними Міністерства економіки України на концесії припадає від 60% до 80% партнерських договорів між державою і приватним бізнесом². У вітчизняній літературі немає однозначного тлумачення даного поняття. Загалом його трактують у 3-х аспектах:

- 1) як систему економічних відносин, що виникають між державою та приватним партнером у процесі надання концесіонером прав на здійснення певних видів діяльності, користування і розпорядження державною власністю на договірній, платній і строковій основі;
- 2) як надання концесіонером на визначених у договорі умовах і згідно з концесійним законодавством об'єкта інфраструктури для управління, експлуатації, будівництва, модернізації, обслуговування;
- 3) як тимчасове право, яке надається державою приватному партнеру на володіння державною чи муніципальною власністю.

Таким чином, економічна сутність концесії полягає в тому, що держава (концедент) надає об'єкт інфраструктури бізнесу (концесіонеру). Останній, у свою чергу, ре-

¹ Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

² Стан здійснення ДПП в Україні. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>.

конструює (будує, модернізує) цей об'єкт і використовує (експлуатує, управляє, обслуговує) його для здійснення діяльності, обумовленої в концесійному договорі. Держава отримує періодичні платежі за право користування цим об'єктом, а приватний партнер розпоряджається отриманим прибутком від здійсненої діяльності. Після завершення терміну дії концесійної угоди модернізований об'єкт повертається до держави.

Характерними рисами концесійної форми співпраці держави і бізнесу є:

- наявність довгострокового характеру, що обумовлює необхідність здійснення стратегічного планування діяльності концесіонера і концедента;
- свобода в прийнятті управлінських і адміністративних рішень приватним партнером;
- можливість застосування концедентом так званих «важелів впливу» на концесіонера в разі порушення останнім умов договору, а також при виникненні потреби захисту громадського інтересу;
- надання концедентом права володіння і користування об'єктом своєї власності на платній основі, залишаючи за собою право розпорядження нею.

Концесійні відносини, на відміну від інших форм ДПП, детально регламентовані законодавством, яке встановлює чіткий порядок та умови відбору концесіонера. Це сприяє залученню фінансових ресурсів приватного партнера на концесійних умовах, що підтверджують статистичні дані Міністерства економіки України. Впродовж 2012–2021 рр. серед укладених договорів партнерських відносин держави і бізнесу переважала концесія. Так, з 2012 р. по 2017 р. кількість цих угод ДПП зростає з 79 до 157, проте впродовж наступного періоду вона зменшилась з 157 угод у 2017 р. до 22 угод у 2021 р. Окрім того, реалізовувались угоди у формі спільної діяльності, які передбачають можливість залучення

приватного партнера у випадку, якщо проект не потребує значних інвестицій та масштабного будівництва. Згадані угоди ДПП в досліджуваному періоді мали тенденцію до спадання: від 32 угод у 2012 р. до 5 угод у 2021 р. (рис. 3.11).

Варто зазначити, що інформація, яка міститься на офіційному сайті Міністерства економіки України, стосується винятково кількості укладених угод. Це не дає змоги здійснити ґрунтовний аналіз щодо поточного стану реалізації проектів ДПП та оцінити ступінь їх ефективності.

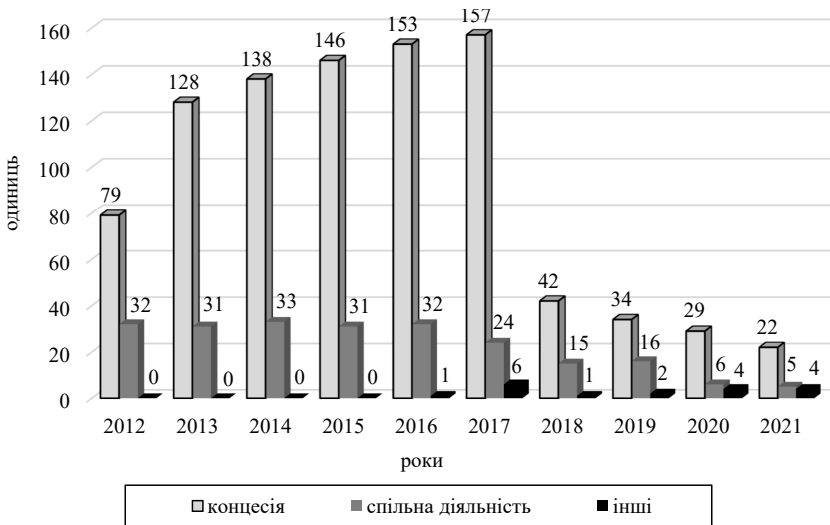


Рис. 3.11. Динаміка кількості укладених угод державно-приватного партнерства в Україні за формами впродовж 2012–2021 рр.

Джерело: побудовано автором на основі¹

Концесійна форма співпраці органів державної влади і бізнесу є вигідною для держави, адже об'єкти інфраструктури залишаються у її власності, а приватні інвестори можуть

¹ Стан здійснення ДПП в Україні. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>.

тільки управляти ними в процесі реалізації проекту ДПП. Однак не всі великомасштабні проекти є привабливими для приватних інвесторів, які віддають перевагу коротерміновим проектам, що пов'язано з дорозивною й високою ризиковістю концесійних проектів. Адже основоположним принципом їх реалізації є створення (модернізація) об'єкту інфраструктури за рахунок власних чи залучених коштів приватного партнера. До завершення будівництва й здачі його в експлуатацію концесіонер не отримує фінансової підтримки від держави. І тільки тоді, коли концесіонер експлуатує об'єкт з метою надання суспільних послуг, він отримує повернення здійснених інвестиційних вкладень, а також прибуток у вигляді плати споживачів.

Приватний партнер здебільшого бере на себе переважну частину ризиків. Спершу він забезпечує власне фінансування у сфері планування та проектування, що дає змогу оцінити вартість реалізації проекту та його результативність. Також на нього припадають ризики отримання необхідних дозволів та погоджень від державних чи місцевих органів влади, що є трудомістким процесом. Тоді концесіонер піддається ризику будівництва, що передбачає цінові коливання на матеріали, трудові ресурси, затримки завершення будівництва об'єкта у призначений термін тощо. І навіть після завершення будівництва приватний партнер несе відповідальність і витрати, пов'язані з експлуатацією та обслуговуванням об'єкту задля його утримання у функціональному стані. На концесіонера безпосередньо впливає фінансовий ризик, який зумовлений коливанням відсоткових ставок по кредитах. Цей ризик враховується на балансі приватного партнера, адже, незважаючи на зовнішні фактори, об'єкт повинен бути в експлуатаційній готовності.

Ймовірна ситуація, при якій проект ДПП є збитковий внаслідок неможливості встановлення приватним партне-

ром тарифів платних послуг на рівні окупності, оскільки вони встановлюються ринковими регуляторами, а також надання деяких послуг платними (наприклад, запровадження плати за проїзд дорогою чи мостом у депресивних регіонах, у більшості випадків – при створенні соціальної інфраструктури). Тобто, у процесі реалізації концесійних проєктів ризик попиту на надані послуги здебільшого несе концесіонер. Зазначений ризик є надто високий у країнах з низьким платоспроможним попитом населення, зокрема і в Україні.

Враховуючи наявні проблеми, необхідним є надання державної підтримки задля стимулювання участі приватного партнера у довгострокових проєктах ДПП. Однак така підтримка повинна надаватися з метою реалізації найнеобхідніших проєктів ДПП для значного покращення умов життя населення в певному регіоні, оскільки такі проєкти є неокупними у випадку винятково комерційного фінансування.

За свою універсальність стосовно ефективного вирішення економічних чи соціальних завдань концесійний механізм активно використовують у всьому світі. У зарубіжній практиці державно-приватного партнерства існують різні форми концесії (додаток В), однак найпоширенішими є BOT (Build, Operate, Transfer) – «будівництво – експлуатація/управління – передача» та ROT (Rehabilitate, Own, Transfer) – «відновлення – володіння – передача»). Проте у багатьох країнах існують змішані форми концесійних угод, що закріплено на законодавчому рівні.

Концесії диференціюються за країнами і за галузями економіки. В деяких країнах переважає така форма концесій, при якій право власності завжди зберігається за державою (Франція). В інших – право власності може переходити до приватного інвестора (як у США). Існують і змішані форми концесій, внаслідок яких право власнос-

ті належить приватному партнеру до завершення терміну реалізації проєкту ДПП. Після цього об'єкт інфраструктури відчужується на користь держави (Філіппіни).

Міжнародний досвід свідчить, що за допомогою концесійної форми ДПП успішно реалізуються проєкти в транспортній галузі (автодороги, залізниці, порти, аеропорти, трубопровідний транспорт), сфері житлово-комунального господарства (водопостачання, очищення води, електропостачання). При цьому домінує транспортна галузь, а найменш популярними є теплопостачання та обробка відходів, про що свідчать дані, наведені в табл. 3.6. Так, впродовж 2010–2021 рр. найбільший обсяг приватних інвестицій у транспорт здійснено в Латинській Америці та Карибах – 109232,6 млн дол США. Пріоритетною сферою для всіх країн світу була енергетика, в якій спостерігався значний потік інвестицій. Водночас непривабливими для інвесторів були такі сектори, як теплопостачання та обробка відходів. Зокрема, у першому секторі реалізовано 2 проєкти на суму 165,1 млн дол США в Європі та Центральній Азії та 29 проєктів в обсязі 1408,7 млн дол США у Латинській Америці та Карибах. У другому – 17 проєктів (2556,3 млн дол США) в Східній Азії та Тихоокеанському регіоні та 1 проєкт (132,0 млн дол США) у регіоні Близького Сходу і Північної Африки (табл. 3.6).

Світова практика свідчить про використання не тільки різних видів концесії, але й загалом форм ДПП. На відміну від зарубіжних країн, які поступово освоювали різні форми партнерських відносин – від простих до складних, набираючи досвід і вдосконалюючи правові відносини, в Україні такі форми розвиваються повільно, адже реалізуються тільки проєкти у вигляді концесій та спільної діяльності. Відсутність стратегії та програми розвитку державно-приватного партнерства зумовлює спонтанне й необґрунтоване прийняття рішень стосовно вибору форм ДПП без

Таблиця 3.6

Кількість та обсяг фінансування концесійних проєктів ДПП у різних секторах економіки світу за 2010–2021 рр.

Сектор	Регіони											
	Східна Азія та Тихоокеанський регіон		Європа та Центральна Азія		Латинська Америка та Кариби		Регіон Південної Азії		Близький Схід і Північна Африка		Африка на південь від Сахари	
	од.	млн дол США	од.	млн дол США	од.	млн дол США	од.	млн дол США	од.	млн дол США	од.	млн дол США
Аеропорти	1	481,0	13	6376,6	15	29093,6	6	3441,2	1	94,0	2	301,1
Порти	2	343,0	9	2225,2	34	5291,9	7	2039,1	2	735,0	17	3591,9
Залізниця	–	–	–	–	45	15674,5	1	14,6	–	–	2	821,0
Дороги	32	6493,5	4	5637,0	95	59172,6	285	63068,3	–	–	2	193,9
Водопостачання і водовідведення	63	2461,7	2	125,0	70	18047,8	2	250,7	1	223,0	–	–
Енергетика	8	10398,2	38	14107,4	184	25093,4	2	768,0	2	512,0	8	1313,1
Теплопостачання	–	–	2	165,1	29	1408,7	–	–	–	–	–	–
Обробка відходів	17	2556,3	–	–	–	–	–	–	1	132,0	–	–

Джерело: складено автором на основі¹

урахування реальних потреб і можливостей економіки. Тому необхідним є вдосконалення форм реалізації партнерських відносин держави і бізнесу з встановленням гарантій приватному партнеру за ризиками, які пов'язані зі зміною курсу валют, кредитуванням, паритетної відповідальності учасників партнерства за порушення зобов'язань за контрактами. Це дасть змогу залучити фінансові ресурси бізнесу в різноманітні форми співпраці ДПП.

¹ Відомості Світового банку стосовно кількості та фінансування проєктів ДПП за формами. Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <https://ppi.worldbank.org/en/visualization#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=&mbd=&year=&excel=false&map=&header=true>.

3.3. Особливості розвитку проєктно-го фінансування державно-приватного партнерства

Бюджетна і корпоративна форми фінансового механізму державно-приватного партнерства, які діють в Україні, не дають змоги ефективно залучати кошти в різних фінансово-кредитних інститутах. Беручи до уваги світовий досвід організації фінансування проєктів ДПП, необхідно відзначити, що найбільш прийнятним варіантом (як з точки зору ризику, так і з точки зору ефективності) є комбінування власних коштів приватного партнера і кредитних ресурсів, в основі якого знаходиться підхід, заснований на проєктному фінансуванні. З огляду на те, що в проєктах ДПП поширена гарантійна підтримка з боку держави, цей вид фінансування найбільш обґрунтований і доцільний, оскільки не передбачає обов'язковості додаткового забезпечення по кредиту.

Виникнення проєктного фінансування ДПП зумовлене реалізацією масштабних проєктів, ініціаторами яких виступають відразу кілька великих інвесторів, що не можуть самостійно їх реалізувати. Під згаданим поняттям варто розуміти форму фінансового забезпечення великих інфраструктурних проєктів державно-приватного партнерства шляхом залучення на довгостроковій основі коштів інвесторів і, в разі успішної його реалізації, виплати прибутку всім учасникам винятково за рахунок грошових потоків, що генеруються даним проєктом. Якщо проєкт виявиться збитковим, виплати його учасникам здійснюватимуться за допомогою розпродажу активів за їх залишковою вартістю.

Характерною особливістю проєктного фінансування ДПП є залучення всього спектру джерел фінансового забезпечення інвестиційних проєктів (власні кошти приватних партнерів, кошти, що мобілізуються на фінансових ринках, банківські кредити, державні кошти у формі кредитів, субсидій, гарантій). Також така форма фінансування проєктів може здійснюватися з використанням лізингу.

Таким чином, проектне фінансування ДПП дає змогу об'єднати ресурси інвесторів з урахуванням інтересів усіх учасників партнерства. Кількість учасників проекту може бути значною. Їх склад залежить від розподілу договірних функцій і матеріальної відповідальності, виду та масштабу проекту ДПП. У зв'язку з цим вони зазвичай класифікуються на головних, які є невід'ємною структурною частиною проектного фінансування, та інших учасників, які взаємодіють з головними на підставі контрактів і господарських договорів. Незважаючи на велику кількість учасників, більшість науковців виділяють базову структуру членів проектного фінансування ДПП. Управляючий директор Принстонської тихоокеанської групи (Princeton Pacific Group) Томас Пайл називає таку універсальну структуру «бізнес-янгол», яка зображена на рис. 3.12.

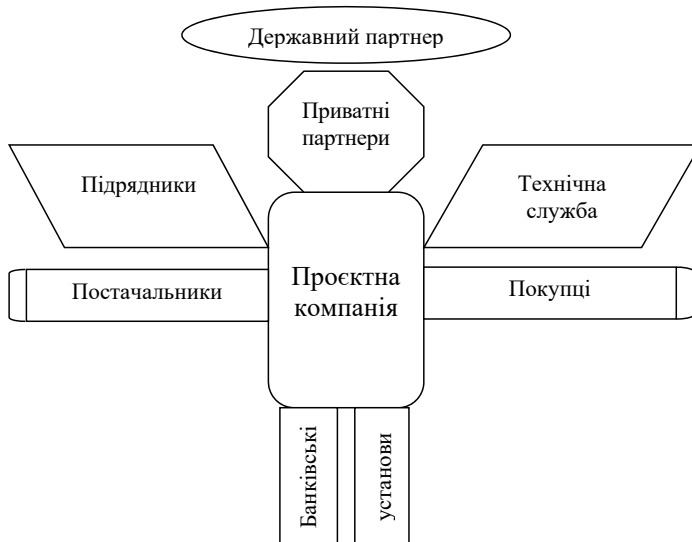


Рис. 3.12. «Бізнес-янгол» проектного фінансування державно-приватного партнерства¹

¹ Демчук Н. І., Дуброва Н. П. Проектне фінансування в Україні в умовах глобалізації. *Агроевіт*. 2010. № 11. С. 31.

Ореолом янгола є держава в особі органів державної та місцевої влади, які здійснюють контролюючі, гарантійні, компенсаційні функції в процесі реалізації проекту ДПП. Головою – приватні партнери (національні та іноземні компанії, фізичні особи), які інвестують кошти в проект, відтак безпосередньо зацікавлені в його результатах. Крилами – підрядники (розробляють структуру проекту відповідно до технічних характеристик, які окреслені спільно з проектною компанією) та технічна служба (відповідальна за якість функціонування технічного обладнання). Руками – постачальники (забезпечують надходження товарів, виконання робіт, надання послуг, необхідних для реалізації проекту) та покупці (здійснюють купівлю товарів, робіт, послуг). Ногами янгола – банки, які служать стартовим джерелом капіталу для проектного фінансування ДПП.

Особливістю згаданої форми фінансування є створення спеціальної проектної компанії (Special Purpose Vehicle – SPV), яка виступає тілом янгола. У такому випадку новостворена юридична особа не має ні фінансової історії, ні достатнього майна для надання застав. Засновниками компанії виступають ініціатори реалізації проекту ДПП, які здійснюють фінансування шляхом формування статутного капіталу проектної компанії. Саме спеціальна проектна компанія, а не компанії-ініціатори проекту, залучає кредитні ресурси для реалізації проекту. Зазвичай у проекті близько 30% становлять інвестиційні вкладення зацікавленої компанії, а решта коштів проектна компанія позичає у фінансово-кредитних установах на термін в середньому від 5 до 15 років. Рух коштів при проектному фінансуванні та кредитуванні корпоративної форми ДПП відображено на рис. 3.13.

Вважається, що таке співвідношення фінансових ресурсів при проектній формі фінансування мінімізує ризики кредиторів, оскільки інвестори проекту вже вклали

достатньо власних коштів і, отже, більш ніж зацікавлені в успішній реалізації проєкту. При цьому умовою кредиторів є вкладення власних коштів інвесторів на початкових стадіях реалізації проєкту ДПП (проектування і будівництво), після чого вони здійснюють своє фінансування. При цьому, на відміну від традиційних форм кредитування, проєктне фінансування дає змогу кредиторам достовірніше визначити платоспроможність та надійність позичальника; оцінити інвестиційний проєкт з позиції його ефективності, забезпеченості, ризиків; спрогнозувати кінцевий результат реалізації проєкту державно-приватного партнерства.

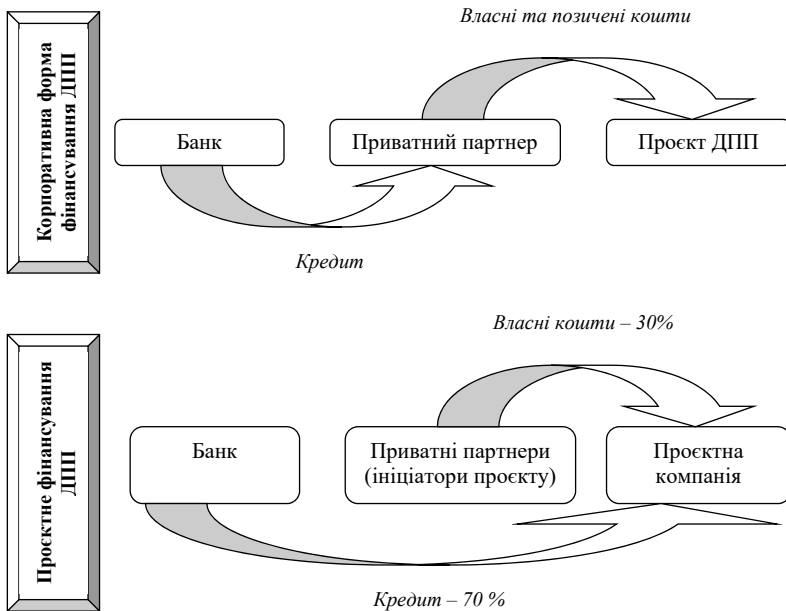


Рис. 3.13 Рух коштів при корпоративній та проєктній формі фінансування державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

Велика чисельність учасників проєктного фінансування ДПП зумовлює певні труднощі в організації парт-

нерських відносин, адже потребує багато часу на досягнення компромісу між партнерами. Переговори стосовно найважливіших фінансових аспектів проекту та їх законодавче оформлення можуть тривати більше року. За цей час можуть змінюватися партнери. Внаслідок цього в два рази збільшуються операційні витрати порівняно з традиційним кредитуванням. Вони можуть досягати до 10% повної вартості інфраструктурного проекту.

Проектне фінансування має й інші особливості порівняно з державним або приватним фінансуванням проектів ДПП, що виражається в його перевагах і недоліках, зображених на рис. 3.14.



Рис. 3.14. Переваги і недоліки проектного фінансування державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором на основі¹

Проектне фінансування ДПП активно використовується в зарубіжній практиці впродовж багатьох років. До 1996

¹ Лапко О. О. Проектне фінансування як інноваційний механізм реалізації інвестиційних проектів. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2017. № 4(32). С. 168.

р. не існувало статистичної інформації щодо обсягів і структури джерел його фінансового забезпечення. Проте у зазначеному році видання «Project & Trade Finance» створило базу даних про реалізацію угод партнерства держави і бізнесу на засадах проєктного фінансування в різних регіонах світу. Сьогодні таку статистику в глобальному масштабі ведуть аналітичні агентства «Thomson Reuters» та «IJ Global». Так, аналітичні дослідження агентства «Thomson Reuters» свідчать, що впродовж 2015–2021 рр. обсяг проєктного фінансування ДПП у світі мав тенденцію як до зменшення (2015–2017 рр., 2019–2020 рр.), так і до збільшення (2017–2019 рр., 2020–2021 рр.). При цьому порівняно з 2015 р. у 2021 р. відбулось його зростання на 28381,7 млн дол США (табл. 3.7) Водночас динаміка проєктного фінансування партнерських відносин держави і бізнесу на світовому ринку не співпадає з його тенденціями на регіональних ринках. З цього приводу Я. Шевчук стверджує, що це «пов'язано з особливостями розвитку національних економік в межах конкретного регіону та їх перебування в різних фазах інвестиційного циклу»¹.

Як свідчать дані табл. 3.7, у зазначеному періоді найменший обсяг проєктного фінансування проєктів ДПП було здійснено в Африці, на Близькому Сході і в Центральній Азії. Так, у цих регіонах суттєве зменшення інвестицій спостерігалось впродовж 2016–2018 рр. (з 61436,9 до 19343,0 млн дол США). Однак за 2018–2021 рр. відбулось їх збільшення на суму 27343,4 млн дол США.

Водночас інвестиційно привабливими були Америка та Азійсько-Тихоокеанський регіон. В американському регіоні такій динаміці сприяла інвестиційна активність фінансово-банківського холдингу «Mitsubishi UFJ Financial Group» (в Канаді та США). В Азійсько-Тихоокеанському регіоні ріст угод ДПП на засадах проєктного фінансування

¹ Шевчук Я. В. Глобальний вимір розвитку ринку проєктного фінансування. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Випуск 20. Частина 3. С. 154.

спостерігався в Індонезії, Філіппінах, Таїланді та Пакистані. Зокрема, значні енергетичні угоди було реалізовано на індонезійському ринку державним підприємством у сфері електроенергії «Perusahaan Listrik Negara».

Таблиця 3.7

**Обсяг проектного фінансування державно-приватного партнерства у різних регіонах світу
впродовж 2015–2021 рр. (млн дол США)**

Регіон	Роки						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Світовий ринок	277476,0	267416,0	229638,0	286983,4	296607,4	285080,9	305857,7
Америка	91819,4	55682,7	64431,3	97184,5	91410,2	92217,4	95939,4
Центральна Америка	8293,4	4713,3	6904,5	5373,0	8057,7	5753,5	7452,1
Південна Америка	17049,6	12557,6	6453,3	26053,0	27210,7	16217,7	20964,2
Північна Америка	64370,9	38146,8	49972,1	64662,5	56037,8	70049,6	67114,7
Карибські острови	2105,5	265,0	1101,4	1096,0	104,0	196,6	408,4
Європа, Близький Схід Африка, Центральна Азія	109418,7	152335,7	84826,3	111386,8	121605,4	128442,8	148162,2
Європа	76679,0	90898,8	57988,2	92043,9	98441,6	83726,6	101475,8
Східна Європа	13493,1	24457,2	6450,4	12411,6	23422,8	7765,2	27318,2
Західна Європа	63185,9	66441,6	51537,8	79632,3	75018,8	75961,4	74157,6
Африка/Близький Схід/Центральна Азія	32739,7	61436,9	26838,1	19343,0	23163,8	44716,2	46686,4
Африка	11276,4	11224,1	14288,6	8999,4	4555,0	22414,1	5348,9
Північна Африка	803,0	340,5	2509,6	1724,9	376,8	300,0	775,4
Африка на південь від Сахари	10473,4	10883,6	11779,0	7274,5	4178,2	22114,1	4573,5
Близький Схід	17904,3	3693,6	844,5	9683,6	17884,8	21500,7	40135,1
Центральна Азія	3559,0	46519,2	11705,0	660,0	724,0	801,4	1202,4
Азійсько-Тихоокеанський регіон і Японія	76237,9	59397,6	80380,7	78412,1	83591,8	64420,7	61756,1
Австралія	27280,7	27323,7	25006,6	32652,4	24043,6	27931,5	31101,3
Південно-Східна Азія	7561,7	11781,2	21553,0	16032,1	23496,7	7408,4	5775,7
Північна Азія	21719,0	1730,3	3968,4	9264,6	8131,9	8970,3	5773,3
Південна Азія	16464,2	8666,2	21314,7	10939,6	17023,4	12122,7	8157,1
Японія	3212,3	9896,2	8538,0	9523,4	10896,2	7987,8	10948,7

Джерело: складено автором на основі¹

¹ Global Project Finance Review (2015–2021) / Офіційний сайт агентства «Thomson Reuters». URL: <https://www.refinitiv.com/en/products/deals-intelligence/project-finance>.

Стосовно Європи варто зазначити, що найбільший обсяг проектного фінансування проектів ДПП здійснено в її Західній частині, в якій сума цих інвестиційних вкладень коливалась від 51537,8 млн дол США до 79632,3 млн дол США. Незважаючи на значно менший обсяг інвестицій у Східній частині, у 2021 році їх сума збільшилась на 13825,1 млн дол США порівняно з 2015 роком. При цьому найменше укладених угод та здійснених інвестицій (як у Західній, так у Східній Європі) спостерігалось у 2017 р.

Проведений аналіз свідчить про зростання обсягу проектного фінансування ДПП в окремих регіонах світу. Це пояснюється впливом факторів як глобального, так і національного рівня (економічними, соціальними, екологічними тощо). Наприклад, глобальні проблеми, зумовлені зміною кліматичних умов, активізували в Північній Америці та Європі проектно фінансування ДПП в енергетичній сфері.

Варто зазначити, що статистичні дані «Thomson Reuters» дещо відрізняються від тих, що пропонує аналітична платформа «IJ Global». Така відмінність зумовлена використанням різної методології дослідження. Разом з тим згідно з відомостями цих двох аналітичних агентств у світі посилюється увага до проектного фінансування державно-приватного партнерства.

«IJ Global», здійснюючи оцінку проектного фінансування, досліджує динаміку його структурних джерел, серед яких інвестиції міжнародних фінансово-кредитних інституцій, банківські кредити, проектні облигації та власний капітал суб'єктів підприємницької діяльності. Так, дані рис. 3.14 свідчать, що у 2011 р. банківське кредитування взагалі не здійснювалось, що зумовлено виходом банків із фінансової кризи. Натомість переважали інвестиції міжнародних фінансових установ, частка яких у загальному обсязі джерел проектного фінансування ДПП становила 52,7%. Проте впродовж 2012–2020 рр. ситуація суттєво змінилася, адже почали переважати банківські кредити. За вказаний період

їх питома вага коливалася від 36,4 до 74,6 відсоткових пунктів. Відтак зменшилась частка інвестицій міжнародних фінансових установ, варіюючись від 5,4% до 28,9%. Натомість 2021 рік відзначився підвищенням ролі інвестицій суб'єктів підприємницької діяльності, які в загальній структурі джерел проектного фінансування займали 59,5 % (рис. 3.14).

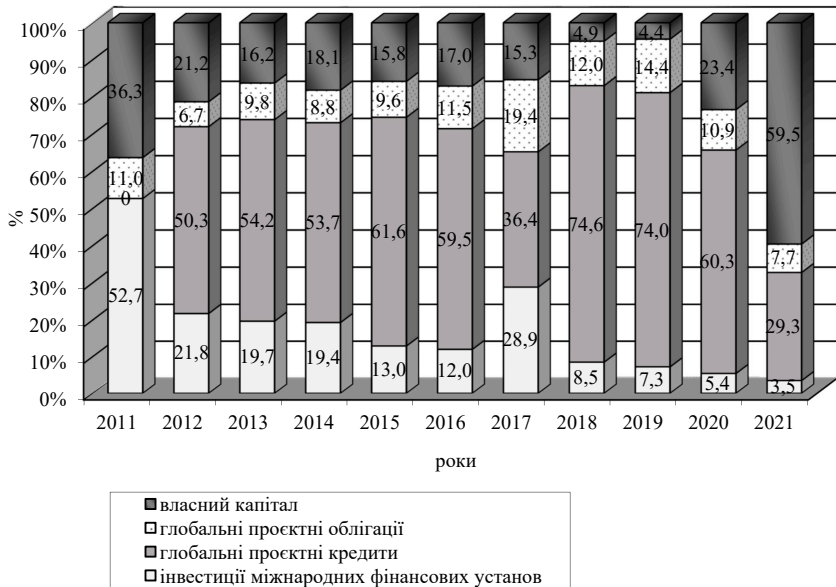


Рис. 3.14. Структура джерел проектного фінансування державно-приватного партнерства у світовій практиці за 2011–2021 рр.¹

Джерело: розраховано і побудовано автором на основі²

Враховуючи переважання позикових коштів у загальній структурі проектного фінансування ДПП, багато науковців стверджують, що його реалізація здійснюється за принципами банківського кредитування. Водночас функ-

¹ Досліджувані регіони світу: Європа, Північна Америка, Азійсько-Тихоокеанський регіон, Латинська Америка, Близький Схід і Африка

² IJGlobal League Tables / Офіційний сайт агентства «IJGlobal». URL: <https://ijglobal.com/league-tables>.

ції банків значно ширші при проектному фінансуванні, ніж при кредитуванні. Вони здійснюють не тільки фінансове забезпечення проекту, а й стають безпосередніми учасниками реалізації проекту державно-приватного партнерства, здійснюючи управлінські функції (участь у виборі засновників проектної компанії, підготовці проектної документації, оцінюванні ризиків проекту, управлінні проектами, безперервному контролю за їх реалізацією тощо), розрахункові, консультаційні, гарантійні та інші (рис. 3.15).



Рис. 3.15. Роль банків у проектному фінансуванні державно-приватного партнерства

Джерело: складено автором

Банківська діяльність у сфері проектного фінансування ДПП насамперед пов'язана з наданням кредитів. Банківське кредитування варто розглядати найпоширенішою формою проектного фінансування. В науковій літературі традиційно виділяють три види банківського проектного фінансування^{1,2}:

¹ Гуляєва Л.П. Активізація інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств через механізм проектного фінансування. *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*. 2011. №3. URL: https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/Hulyaeva_2011_1.pdf.

² Лапко О. О. Проектне фінансування як інноваційний механізм реалізації інвестиційних проектів. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2017. № 4 (32). С. 169.

1. З повним регресом банку на позичальника (full recourse financing). Суть цієї форми полягає в тому, що приватний партнер несе поряд з SPV солідарну відповідальність за повернення позикових коштів. Відповідно вартість такого кредитного фінансування відносно невисока і дає змогу отримати кредит у відносно короткі терміни.

2. Без права регресу (non recourse financing) – це фінансування, при якому відповідальність за повернення кредиту несе винятково SPV. Відтак вартість фінансування в даному випадку висока внаслідок ймовірності виникнення ризику неповернення позики. Таким способом, як правило, фінансуються проекти, що мають високий рівень рентабельності і пов'язані з випуском висококонкурентної продукції. При цьому кредитор приймає на себе більшість ризиків, пов'язаних із реалізацією проекту.

3. З обмеженим правом регресу (limited recourse financing) – передбачає розподіл усіх ризиків між учасниками ДПП (SPV, приватним партнером і державою). Тобто всі сторони приймають на себе ті ризики, якими можуть ефективно управляти. При такій формі вартість фінансування помірна.

Найвживанішою формою банківського проектного фінансування є остання. Адже, крім вищезазначеного, вона надає право кредитору втручатися в управлінську діяльність учасників ДПП, зокрема стосовно заміни приватного партнера в проекті у випадку невиконання ним взятих обов'язків, зміни деяких умов кредитного договору.

Фінансуючи проектну компанію, банк особливу увагу приділяє оцінці ризиків, пов'язаних з реалізацією інвестиційного проекту, а саме: економічним (ймовірність непокриття витрат проекту при реалізації продукції), технічним (невчасне введення об'єкта в експлуатацію), юридичним (пов'язані з одержанням дозволів на будівництво, ліцензій) тощо. Однак реалізація капіталомістких

проектів пов'язана насамперед з фінансовими ризиками. Враховуючи можливості банків, останні прагнуть диверсифікувати ризики своїх інвестиційних портфелів, використовуючи різні організаційні схеми, спрямовані на мінімізацію ризиків завдяки їх розподілу між банками.

Залежно від способу побудови таких схем виділяють паралельне і послідовне проектне фінансування. Перше включає дві основні форми: 1) незалежне паралельне фінансування, при якому кожний банк укладає з позичальником кредитну угоду про фінансування власної частини проекту ДПП; 2) співфінансування, за якого створюється банківський консорціум (синдикат). Участь кожного банку лімітовано певним обсягом кредиту. Контроль за здійсненням кредитної угоди, а часто й за реалізацією інвестиційного проекту покладено на спеціальний банк-агент зі складу консорціуму, який отримує за це комісійну винагороду.

При послідовному проектному фінансуванні функціонує великий банк – ініціатор кредитної угоди і банки-партнери. Маючи значний досвід у сфері інвестиційного проектування, кредитний потенціал, він не в змозі самотійно профінансувати капіталомісткі проекти без погіршення свого фінансового стану. Тому після надання позики проектній компанії банк передає вимоги по заборгованості іншому кредитору або кредиторам, отримуючи комісійну винагороду. Або ж великий банк використовує сек'юритизацію – продаж дебіторської заборгованості трастовим компаніям, які випускають під неї цінні папери і через інвестиційні банки розміщують цінні папери серед інвесторів. Кошти позичальника, що надходять внаслідок погашення заборгованості, зараховуються у фонд викупу цінних паперів.

Таким чином, проектне фінансування державно-приватного партнерства є високоризикованим напрямком діяльності, який потребує використання інноваційних методів та інструментів на ринку банківських послуг, значних фінан-

сових ресурсів, кваліфікованих спеціалістів. Таку форму фінансування проєктів ДПП можуть використовувати потужні банки, які мають змогу здійснювати зовнішні запозичення чи отримувати фінансування від материнських структур. Зважаючи на масштабність більшості інфраструктурних проєктів, їх тривалий період реалізації і високу витратність, здебільшого місцеві комерційні банки не мають змоги кредитувати довгострокові проєкти ДПП під низьку відсоткову ставку.

В умовах посиленого розвитку глобалізаційних процесів у світі механізм проєктного фінансування партнерських відносин держави і бізнесу активно використовують Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський банк реконструкції і розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, провідні світові інвестиційні банки задля надання допомоги країнам, що відчують нестачу капіталу. Також ці банки беруть участь у фінансуванні проєктів у країнах Східної Європи, що мають труднощі, пов'язані з перехідним періодом. Поширеним наднаціональним джерелом банківського проєктного фінансування є єврокредити, що надаються міжнародними консорціумами (синдикатами) банків. Окрім кредитування, згадані установи беруть участь у проєктному фінансуванні ДПП на ранніх етапах як інвестиційні консультанти. Це дозволяє детально розглянути всі аспекти, які можуть вплинути на вартість проєкту і терміни його реалізації.

У вітчизняній практиці державно-приватного партнерства проєктне фінансування є новітньою формою фінансового механізму ДПП, котра виникла в Україні з появою іноземних кредиторів. До них належать банки з іноземним капіталом, зокрема ОТП Банк або ж BNP Paribas, які впровадили нові банківські послуги, створивши у своїй структурі підрозділи проєктного фінансування.

Проте фінансова криза 2008–2009 рр. не сприяла подальшому розвитку банківського проєктного фінансування в Україні. Його нерозвинутості сприяє той факт, що ві-

тчизняне законодавство практично не регулює цей сегмент ринку банківських послуг, оскільки в законодавстві України немає навіть тлумачення терміну «проектне фінансування». Водночас більшість банків на офіційних сайтах позиціонують себе активними учасниками ринку проектного фінансування, при цьому здійснюючи довгострокове кредитування під інвестиційний проект. Ситуацію ускладнює відсутність статистики Національного банку України стосовно обсягів такого фінансування, інформації про умови участі банків у цих проектах ДПП. Це свідчить про проблеми розвитку зазначеного виду банківських послуг.

Згідно з інформацією, яку надають вітчизняні комерційні банки, на сучасному ринку банківських послуг учасниками проектного фінансування є Райффайзен Банк Аваль (розробляє індивідуальні схеми фінансування по кожному проекту, надає пільги при погашенні кредиту, здійснює диверсифікацію проектних ризиків); УкрСиббанк і Альфа-Банк (обидва використовують проектне фінансування для будівництва (реконструкції) різних видів нерухомості, реалізації технологічних та інфраструктурних проектів); Укрексімбанк (надає кредити для вдосконалення процесу виробництва продукції (надання послуг), організації виробництва нової продукції, здійснює співфінансування довгострокових проектів ДПП з метою досягнення стратегічних цілей учасників партнерства); Кредобанк (фінансує проекти у сфері створення високотехнологічних виробництв); ОТП Банк (ця банківська установа на своїх офіційних сайтах надає найрозгорнутішу інформацію про порядок та умови проектного фінансування державно-приватного партнерства).

У світовій практиці досить поширеними у сфері проектного фінансування ДПП є консорціумні об'єднання (синдикати), які дають змогу мінімізувати фінансові ризики завдяки їх поділу між кредиторами. Однак в Україні

згадані об'єднання відбуваються доволі рідко, що зумовлено небажанням банків інформувати конкурентів про свою фінансово-кредитну діяльність, різними підходами до управління ризиками. Найвідомішим вітчизняним банківським консорціумом є Укрексімбанк-Ощадбанк.

Розвиток банківського проектного фінансування сприяє можливості співробітництва з іноземними фінансово-кредитними установами. Проте іноземні банки доволі неохоче кредитують проекти ДПП, що зумовлено впливом різних видів ризиків, зокрема комерційних, макроекономічних і політичних. Тому потенційними учасниками проектного фінансування ДПП є страхові компанії, банки-гаранти, консультанти, експортно-кредитні агенції та ін., які беруть участь у проекті ДПП залежно від їх зацікавленості в ньому. Часто перераховані учасники вносять значні зміни в проект, що робить його привабливішим і надійним завдяки мінімізації ризиків.

Активними учасниками є експортно-кредитні агенції – спеціалізовані інститути, які надають страхові послуги по здійсненню експортних кредитів. Завдяки їм фінансуються поставки товарів іноземного виробництва для реалізації проектів ДПП з різних країн: США, Німеччини, Франції, Канади, Швеції, Китаю тощо. Співпраця з такими інститутами має такі переваги: взяття кредитних ресурсів на довгостроковий термін (від 1 до 10 років), встановлення вигідних відсоткових ставок, можливість надання пільгового періоду для погашення кредиту.

Однак в Україні немає експортно-кредитних агентств, до яких першочергово звертаються учасники проектів ДПП у світі для страхування ризиків. Адже питання страхування залишається поза увагою законотворчої діяльності. Тому вітчизняні банки змушені звертатися до іноземних страховиків, котрі погоджуються на таку співпрацю. В Україні на ринку банківських послуг проектне фінансування через міжнародні експортно-кредитні агенції

здійснюють такі банки, як: Райфайзен банк Аваль, Державний експортно-імпорتنний банк України, УкрСиббанк, Промінвестбанк та інші.

З огляду на вищезазначене в розвинутих країнах банківське проєктне фінансування є ефективним способом залучення коштів для реалізації проєктів ДПП. Однак в Україні існує низка проблем, що унеможливає його повноцінне використання, зокрема це:

по-перше, відсутність законодавчих актів, які регламентують процедуру проєктного фінансування ДПП, захищають інтереси кредиторів та інвесторів;

по-друге, нестача досвіду використання проєктного фінансування ДПП зумовлює неправильне розуміння банками його сутності, яке вони ототожнюють з кредитуванням. Внаслідок цього зазначені фінансово-кредитні установи оцінюють не результативність проєкту ДПП, а наявний фінансовий стан позичальника і накопичені свої активи;

по-третє, несприятливий інвестиційний клімат, зумовлений нестабільною макроекономічною та політичною ситуацією в країні. Відтак доцільним є втручання держави шляхом надання гарантій банкам, які фінансують проєкти ДПП, страхування проєктних ризиків;

по-четверте, обмеження Національного банку України стосовно обсягів інвестування, а також висока норма резервування коштів комерційних банків, що призводить до підвищеної вартості кредиту;

по-п'яте, недосконалість порядку оподаткування довгострокових інвестиційних проєктів ДПП, який передбачає стягнення з банку-інвестора податку при здійсненні інвестування. Це відбувається в той момент, коли ще немає віддачі від проєкту, а існують тільки витрати. Така ситуація збільшує вартість проєкту і зменшує його ефективність;

по-шосте, складність залучення фінансових ресурсів для реалізації великомасштабних проєктів із зовніш-

ніх джерел, що спричинено нерозвиненістю інструментів фондового ринку та мережі фінансових інститутів: інвестиційних банків, інвестиційних фондів, довірчих товариств (адже учасниками проектного фінансування є виключно універсальні банки);

по-сьоме, високі ризики проектного фінансування ДПП та недостатнє використання фінансових інструментів для управління ними;

по-восьме, відсутність відкритого інформаційного простору для потенційних інвесторів стосовно реалізації проектів ДПП.

Зважаючи на зазначені проблеми, проектне фінансування ДПП в Україні є доволі ризикованим видом банківської діяльності. Значимість для банку ризиків, пов'язаних із таким фінансуванням, суттєво залежить від ролі, яку банк виконує в цій операції – кредитора, інвестора (єдиного або в консорціумі), лізингодавця чи гаранта. При цьому, управління ризиками в системі проектного фінансування ДПП має базуватися на системному підході і застосуванні банками комплексу різноманітних методів, інструментів та важелів.

Для проектної компанії альтернативою банківського кредитування є проектні облігації – боргові цінні папери, які випускає проектна компанія для фінансування проекту державно-приватного партнерства. При цьому джерелом погашення боргу за такими облігаціями є дохід від реалізації проекту. Порівняно із синдикованими кредитами проектні облігації мають певні особливості, що робить їх привабливішими для інвесторів, зокрема: мають цільове спрямування, адже призначені для фінансування проектів ДПП у певній сфері інфраструктури; володіють більшою низькою ціною позикового капіталу; можуть бути випущені на довший термін (від 17 до 20 років).

Враховуючи зазначені характеристики, у міжнародній практиці разом з банківськими кредитами почали активно

використовуватись проектні облігації. З рис. 3.16 видно, що обсяг залучених кредитів впродовж 2011–2015 рр. збільшився на 178760,7 млн дол США, однак до кінця 2017 рр. він стрімко зменшився до 106256,4 млн дол США. Відтак за 2017–2021 рр. обсяг проектних кредитів знову збільшився і у 2021 р. цей показник становив 305857,7 млн дол США. На відміну від кредитних ресурсів, значення яких коливалися як в бік збільшення, так і зменшення, тенденцію до зростання (за винятком 2020 р.) мали проектні облігації – боргові цінні папери, випуск яких здійснюється спеціально створеною проектною компанією для будівництва чи модернізації об'єкта інфраструктури, що реалізується на засадах ДПП. У 2021 р. їх обсяг порівняно з 2011 р. зріс на 65526,3 млн дол США (рис. 3.16).

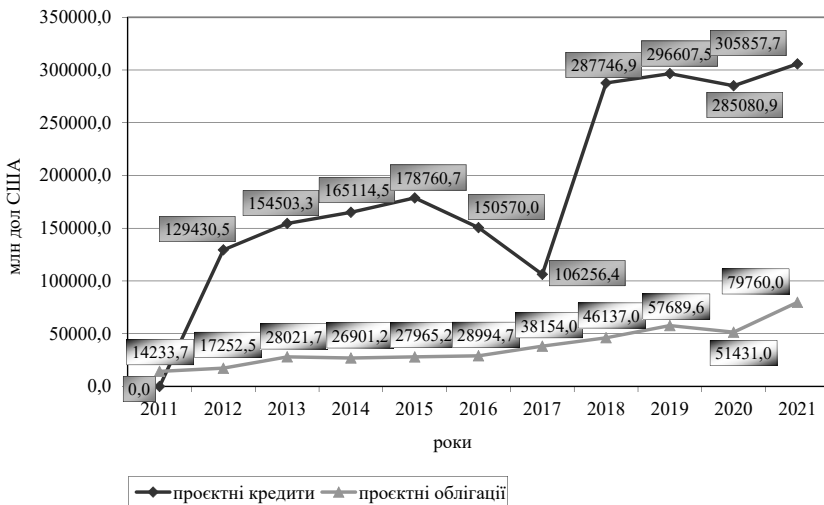


Рис. 3.16. Динаміка обсягу банківських кредитів та проектних облігацій в глобальному проектному фінансуванні ДПП впродовж 2011–2021 рр.¹

Джерело: побудовано автором на основі²

¹ Досліджувані регіони світу: Європа, Північна Америка, Азійсько-Тихоокеанський регіон, Латинська Америка, Близький Схід і Африка

² IJGlobal League Tables / Офіційний сайт агентства «IJGlobal». URL: <https://ijglobal.com/league-tables>.

В Україні процес випуску і розміщення проектних облігацій законодавчо неврегульований. Проте такі облігації можуть відігравати вагому роль у диверсифікації інвестиційних портфельів підприємств, банків, страхових компаній, зважаючи на те, що саме вони є потенційними інвесторами у сфері державно-приватного партнерства. Так, згідно з даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку впродовж 2010–2021 рр. найбільший обсяг випуску облігацій спостерігався серед підприємств, хоча простежується тенденція як до збільшення, так і до зменшення. Зокрема, період 2010–2012 рр. характеризувався зростанням їх обсягу на суму 33244,31 млн грн, починаючи з 2012 р. по 2017 рр. він суттєво зменшився з 39588,17 млн грн до 5650,30 млн грн. Надалі (2018–2021 рр.) обсяг випуску облігацій згаданими емітентами мав циклічний характер, а саме: у 2018 р. він становив 15458,53 млн грн, у 2019 р. – 11006,09 млн грн, у 2020 р. – 32749,00 млн грн, у 2021 р. – 9779,08 млн грн. Обсяги випусків облігацій банків здебільшого зменшуються, а страхових компаній практично відсутні, за винятком 2011, 2012 і 2014 рр. (табл. 3.8).

Натомість у світовій практиці банки та страхові компанії є активними емітентами на ринку проектних облігацій. Зокрема в Індії такими емітентами є в основному банки. У цій країні поширені облігації двох видів: «податкозберігаючі облігації» (дозволяють отримати відрахування з оподаткованої бази податку на прибуток в розмірі 20% від вкладеної суми) і облігації регулярного доходу (пенсійні облігації, освітні облігації тощо). Проте розмір відсотків за облігаціями не залежить від рівня інфляції, а тому в довгостроковій перспективі ці цінні папери можуть виявитися не дуже прибутковими.

Таблиця 3.8

Обсяг та кількість випусків облігацій емітентами, зареєстрованих в Україні Національною комісією з цінних паперів і фондового ринку України за 2010–2021 рр.

Роки	Обсяг випуску облігацій, млн грн			Загальний обсяг зареєстрованих випусків, млн грн	Кількість випусків
	Підприємства (крім банків та страхових компаній)	Банки	Страхові компанії		
2010	6343,86	3150,00	–	9493,86	149
2011	21920,94	13893,50	100,00	35914,44	209
2012	39588,17	11770,00	28,44	51386,61	324
2013	34427,78	8040,00	–	42467,78	286
2014	29822,12	8250,00	225,00	38297,12	263
2015	12426,54	–	–	12426,54	155
2016	6760,49	–	–	6760,49	118
2017	5650,30	2700,00	–	8350,30	114
2018	15458,53	–	–	15458,53	110
2019	11006,09	200,00	–	11206,09	88
2020	32749,00	200,00	–	32949,00	96
2021	9779,08	200,00	–	9979,08	113

Джерело: складено автором на основі¹

Дані табл. 3.8 свідчать, що в Україні значний потенціал здійснення проектних облігацій у процесі реалізації проектів ДПП є у підприємств. Водночас виникає необхідність у державному сприянні їх розвитку шляхом створення законодавчого підґрунтя для випуску й розміщення таких облігацій, надання державної підтримки (у формі кредиту чи гарантій по погашенню боргу) у випадку неспроможності проектної компанії обслуговувати свої боргові зобов'язання внаслідок недостатності коштів від експлуатації об'єкту.

¹ Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку за 2010–2021 рр. / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/#tab-dov>.

Все більшої популярності у світі набувають «зелені» облігації, тобто боргові папери, надходження від розміщення яких спрямовуються винятково на різноманітні проекти захисту навколишнього середовища. Міжнародна некомерційна організація «Climate Bonds Initiative», досліджуючи тенденції розвитку таких облігацій, зазначила, що у 2007 р. вперше у світі їх було випущено на суму 860 млн дол США, а вже у 2019 р. – 257,7 млрд дол США, відтак показник перевищив рівень 2018 року на 51%, оскільки в цьому році «зелених» облігацій було випущено на суму 170,6 млрд дол США. Найбільшими емітентами у 2019 р. на «зеленому» ринку облігацій були: США (51,3 млрд дол США), Китай (31,3 млрд дол США), Франція (30,1 млрд дол США), Німеччина (18,7 млрд дол США), Нідерланди (15,1 млрд дол США), Швеція (10,3 млрд дол США), Японія (7,2 млрд дол США), Канада (7,0 млрд дол США), Італія (6,8 млрд дол США), Іспанія (6,5 млрд дол США). Однак у 2022 році різноманітні виклики, з якими зіткнулася світова економіка, призвели до повільнішого розвитку ринку «зелених» облігацій. У першому півріччі 2022 року сума цих зареєстрованих боргових інструментів становила 218,1 млрд дол США, що на 21% менше порівняно з аналогічним періодом 2021 року (277,5 млрд дол США). Варто зазначити, що в зазначеному періоді найактивнішим емітентом серед 40 країн був Китай з обсягом випусків цих інструментів на суму 48,2 млрд дол США, що становив 22% від сукупного випуску облігацій¹.

Лідерами-емітентами цих облігацій є Всесвітній банк (World Bank) та Міжнародна фінансова корпорація (IFC). Залучені кошти спрямовуються на проекти ДПП у сфері екологічного транспорту, альтернативних джерел енергії, адаптації до кліматичних змін, переробки відходів, запобігання

¹ Офіційний сайт Climate Bonds Initiative. Фінансова звітність. URL: <https://www.climatebonds.net/>.

забрудненню навколишнього середовища, економного використання земельних, водних та лісових ресурсів тощо.

На думку експертів організації, підвищення інтересу до «зелених» облігацій як до нового інструменту проектного фінансування ДПП зумовлено стимулюванням їх використання державами для реалізації екологічних проектів. Адже це дає змогу зекономити бюджетні кошти на реалізацію проектів «чистої» енергетики завдяки мобілізації необхідних інвестиційних ресурсів.

В Україні ринок «зелених» облігацій знаходиться на етапі становлення. Адже його створення ініційовано у 2018 р. з подальшою реалізацією двох етапів: I-й (2020–2021 рр.) передбачає введення в обіг стандартних «зелених» облігацій, II-й (2021–2022 рр.) – створення інституційно-правових умов для введення різних видів «зелених» облігацій (проектних, сек'юритизованих, дохідних). *Згідно з прогнозом International Finance Company функціонування ринку «зелених» облігацій дасть можливість Україні до 2030 року залучити 73 млрд дол США. Водночас для ефективного його впровадження та привернення уваги до нього інвесторів доцільно проаналізувати кращі здобутки світової практики використання «зелених» облігацій, принципи та правила їх випуску та обігу, які регламентовано міжнародним правом, відтак забезпечити законодавче підґрунтя розвитку таких облігацій в Україні, що сприятиме цілеспрямованості та прозорості залучення інвестицій в проекти ДПП.*

На відміну від міжнародної практики, в якій функціонує дієвий механізм випуску облігацій задля фінансування проектів ДПП, в Україні цей процес супроводжується певними проблемами, зокрема: недосконалим і застарілим законодавством щодо цінних паперів загалом, його нестабільністю, недостатнім рівнем гарантій та правового захисту інвесторів, нерозвинутістю різних видів облігацій, переважанням короткострокових ринків капіталів тощо.

Таким чином, необхідним є здійснення державою комплексу заходів, у першу чергу стосовно визначення порядку взаємодії учасників випуску, розміщення і погашення облігацій, що дасть змогу підвищити їх рейтинг у процесі фінансування проєктів ДПП. Незважаючи на те, що вирішення наявних проблем потребує тривалого терміну, в подальшому це дасть змогу покращити не тільки ринок облігацій загалом, але й сприятиме залученню інших джерел фінансових ресурсів учасниками державно-приватного партнерства. Окрім того, важливе значення для розвитку проєктного фінансування має вивчення й можливість застосування у вітчизняній практиці світових методик його здійснення з врахуванням особливостей національної економіки.

Розділ 4.

ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ТА ВАЖЕЛІВ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

4.1. Фінансовий інструментарій розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства

Фінансова участь держави чи органів місцевого самоврядування у проєктах державно-приватного партнерства здійснюється за допомогою відповідного інструментарію, який дає змогу створювати сприятливе середовище щодо залучення інвестицій приватного сектору для реалізації спільно важливих інфраструктурних проєктів.

В економічній літературі спостерігається підвищений інтерес до інтерпретування сутності поняття «фінансові інструменти» та виокремлення їхніх складових. Цим питанням присвятили публікації такі науковці, як: М. Аверкіна¹,

¹ Аверкіна М. Ф. Фінансові інструменти забезпечення стійкого розвитку міста. *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси*. 2013. Вип. 10 (1). URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=ecnof_2013_10%281%29_3.

І. Андрушків¹, Т. Васильєва, С. Леонов, О. Макарюк², М. Власенко³, А. Данькевич⁴, І. Дегтярьова, О. Мельник, Я. Романченко⁵, С. Захарін⁶, Т. Кучер, В. Свірський⁷, В. Опарін⁸ та ін.

Однак у дослідженнях учених немає методологічної єдності, оскільки по-різному тлумачиться сутність фінансових інструментів, виділено перелік їх складових. Все це зумовлює необхідність узагальнення методологічного базису досліджень задля виокремлення видів фінансових інструментів у структурі фінансового механізму державно-приватного партнерства.

Представники одного підходу акцентують увагу на взаємозв'язку фінансових інструментів з фінансовою політикою, визначаючи їх як засіб реалізації останньої задля виконання завдань держави, регіону, суб'єктів господарської діяльності тощо. У цьому контексті В. Опарін визначає такі види фінансових інструментів: податки, внески та відрахування, субсидії та дотації¹. Схожої позиції дотримуються М. Деркач і Н. Стукало, які відносять до зга-

¹ Андрушків І. П. Фінансові інструменти банківського інвестування, їхня сутність та види. *Науковий вісник НЛТУ: зб. Науково-технічних праць*. 2010. Вип. 20.11. С. 288–293.

² Васильєва Т. А., Леонов С. В., Макарюк О. В. Фінансовий інструментарій забезпечення ефективного функціонування інвестиційного ринку. *Механізм регулювання економіки*. 2009. № 3. С. 180–189.

³ Власенко М. О. Проблема визначення поняття фінансового інструменту. *Науковий вісник НГУ*. Темат. Вип. «Інновації і трансфер технологій». 2011. С. 43–47.

⁴ Данькевич А. П. Фінансові інструменти: особливості визначення, класифікації та обігу. *Наукові праці НДФІ*. 2009. Вип. 1. С. 64–74.

⁵ Дегтярьова І. Б., Мельник О. І., Романченко Я. В. Економічні та фінансові інструменти забезпечення стаючого регіонального розвитку: досвід ЄС. *Mechanism of Economic Regulation*. 2014. № 3. С. 18–27.

⁶ Захарін С. В. Фінансові інструменти управління інвестиційною діяльністю у регіоні. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 3. С. 102–108.

⁷ Кучер Т. А., Свірський В. С. Інноваційні фінансові інструменти: теоретичні засади процесу утворення. *Інноваційна економіка*. 2012. № 8. С. 248–251.

⁸ Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. Посіб. Київ: КНЕУ, 2002. 240 с.

¹ Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. Посіб. Київ: КНЕУ, 2002. С. 62.

даних інструментів податки, збори, відрахування, інвестиції, кредити, дотації, субвенції, ціни та тарифи, квоти, емісію грошових коштів і цінних паперів, продаж активів, формування й використання страхових фондів та ін.¹ На думку науковців, держава за допомогою окремих фінансових інструментів може впливати на прийняття рішень суб'єктами підприємницької діяльності щодо фінансово-господарської діяльності. Однак суперечливим видається твердження про володіння фінансовими інструментами тільки державою, адже фінансова політика може здійснюватися на всіх рівнях економічної системи.

Інший підхід базується на розкритті сутності фінансових інструментів як сукупності фінансових активів і зобов'язань, до яких належать інвестування капіталу, його диверсифікація, залучення кредитних ресурсів, здійснення платежів тощо. Саме такий підхід закріплено в Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти», затвердженому Наказом Міністерства фінансів України № 559 від 30.11.2001 р., де зазначено, що «фінансові інструменти – це контракт, який одночасно приводить до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу в іншого»². Ця ж позиція поширена у науковому середовищі. Так, А. Примостка під цим поняттям розуміє «контракт з чітко вираженими економічними наслідками, предметом якого є грошові кошти (або чинне право на отримання грошових коштів чи їх еквівалентів), і який зумовлює появу права одного суб'єкта господарської діяльності та

¹ Деркач М. І., Стукало Н. В. Сучасні детермінанти розвитку фінансових систем країн світу: монографія. Дніпропетровськ: Видво ТОВ «Типографія Стиль», 2008. С. 11.

² Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 559 від 30.11.2001 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

зобов'язання чи інструменту капіталу іншого»¹. Аналогічної точки зору дотримується Н. Поляк, стверджуючи, що це «фінансові зобов'язання, інструменти капіталу або будь-які документи в письмовій формі, що мають грошову вартість або засвідчують грошові операції і передбачають одержання доходу після їх продажу чи передання»². Водночас влучно зазначає В. Прокопенко про некоректність тверджень, оскільки купівля-продаж фізичними особами деяких інструментів, зокрема акцій, не призводить до появи зобов'язання у продавця³.

Дуже часто в економічній літературі згадане поняття трактується в правовому контексті. І. Кобушко визначає фінансовий інструмент «як узаконений сертифікат, що належить його власнику та засвідчує вкладення коштів або майна з метою отримання доходу винятково за рахунок господарської діяльності інших»⁴. В. Ходаківська, О. Костюкевич та О. Лятамбор стверджують, що це «різноманітні фінансові документи, які обертаються на ринку, мають грошову вартість і за допомогою яких здійснюються операції на фінансовому ринку»⁵.

Таким чином, багатоаспектність трактувань дефініції «фінансові інструменти» та їх протиріччя зумовлені динамічним розвитком економічної системи держави, який спричиняє виникнення нових форм відносин між суб'єктами господарювання, появу інноваційних товарів і

¹ Примостка А. О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти: монографія. Київ: КНЕУ, 2001. С. 6.

² Поляк Н. П. Кредитні інструменти розвитку реальної економіки в Україні: дис. ... кандидата економічних наук: 08.00.08 / ДВНЗ «Університет банківської справи». Київ, 2016. С. 45.

³ Прокопенко В. Ю. Фінансово-кредитні інструменти на ринку нерухомості: дефініційні аспекти. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна*. 2014. № 1. С. 252.

⁴ Кобушко І. М. Роль та місце інвестиційних активів у проведенні операцій на інвестиційному ринку. *Вісник СумДУ. Серія: Економіка*. 2011. № 2. С. 128.

⁵ Унінець-Ходаківська В. П., Костюкевич О. І., Лятамбор О. А. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: навчальний посібник. Київ: ЦНЛ, 2009. С. 29.

послуг, формування модернізованих торгівельних систем. Тому, підсумовуючи дослідження науковців, вважаємо, що фінансові інструменти в структурі фінансового механізму ДПП – це засоби переміщення фінансових ресурсів від одних суб'єктів до інших задля реалізації пріоритетів фінансової політики держави та підприємницьких структур.

Незважаючи на сформований теоретичний базис сутності фінансових інструментів та їх видів, відсутні комплексні дослідження стосовно використання цих інструментів у сфері державно-приватного партнерства і механізмів їх реалізації. Ситуація ускладнюється низкою прогалин і в практичній площині. Адже відсутність сприятливого законодавчого середовища та нерозвиненість фінансових інструментів державно-приватного партнерства призводить до фінансової непривабливості проєктів для приватних інвесторів, обмеженого рівня прибутковості та високих ризиків на фінансовому ринку. Необхідним є розроблення інноваційного фінансового інструментарію в процесі взаємодії держави і бізнесу на засадах правової захищеності договірних умов партнерів, бюджетної підтримки та міжнародної співпраці. Тому такі інструменти доцільно виокремити на рівні учасників ДПП (рис. 4.1).

Деталізація фінансового інструментарію фінансового механізму ДПП свідчить про доволі широкі та різноманітні можливості для використання потенціалу як держави, так і приватного сектору. Загалом вони поділяються на дохідні, бюджетні, боргові, пайові та гібридні. Завдяки дохідним фінансовим інструментам держава має змогу наповнювати бюджет. Домінуючу роль серед таких інструментів займають податкові надходження, яким притаманні риси універсальності, безумовності та всеохоплюваності. Виконуючи фіскальну та регулюючу функції, вони впливають на прийняття рішення приватного партнера стосовно доцільності реалізації спільних проєктів з

державою. При цьому для інвестора важливим є не тільки оцінка їх впливу на вартість проекту та обсяг очікуваного прибутку, але й прозора, чітка та об'єктивна система оподаткування, яка передбачає можливість застосування стимулюючих заходів.

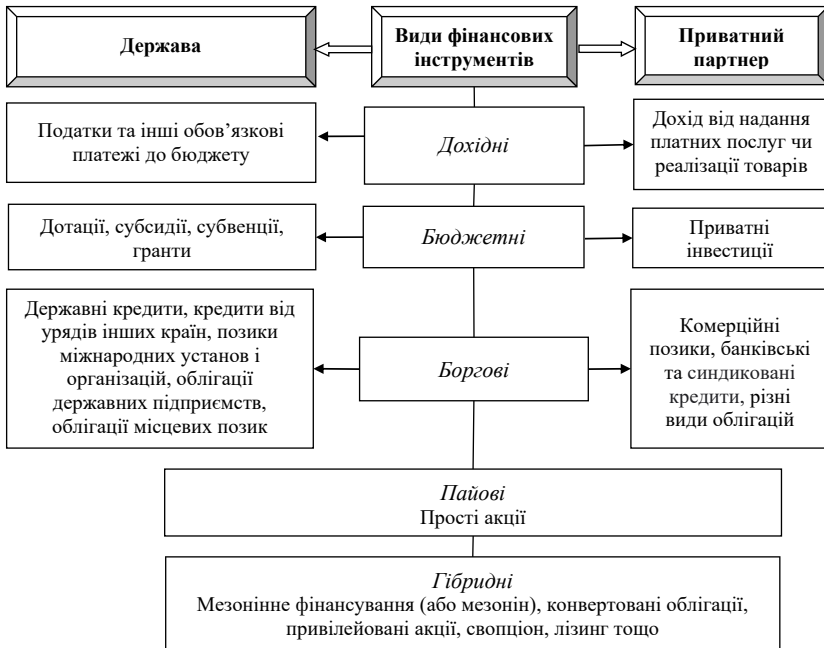


Рис. 4.1. Види та складові фінансового інструментарію розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства

Джерело: складено автором

Законодавство України передбачає національний режим оподаткування приватного партнера при реалізації проекту ДПП. Таким чином, приватний партнер повинен сплачувати всі податки та обов'язкові платежі (податок на прибуток, податок на додану вартість, податок на репатріацію, мито, акцизний податок тощо), що передбачені у вітчизняній практиці. Варто зазначити, що певні пре-

рогативи існують в окремих галузях промисловості чи застосовуються до імпорту деяких видів товарів. Однак в Україні немає спеціалізованої нормативно-правової бази, що регламентує порядок оподаткування приватного партнера в процесі реалізації проєктів ДПП. Крім того, немає обліку податкових надходжень від окремих проєктів ДПП, що зумовлює труднощі стосовно їх планування та визначення рівня їх виконання.

Нерозробленість податкового законодавства у сфері партнерських відносин держави і бізнесу зумовлює ймовірність виникнення податкових ризиків. Величина податкового ризику впливає на фінансові потоки, які утворюються внаслідок безпосередньої реалізації проєктів ДПП чи опосередкованої участі суб'єктів, які не є інвесторами державно-приватного партнерства. В економічній літературі є багато підходів до трактування цього поняття. Загалом його суть полягає в можливості виникнення фінансових втрат внаслідок неефективних заходів держави та дій платників податків. Здебільшого науковці виділяють види податкових ризиків, розмежовуючи їх. Так, для держави характерна поява таких видів ризиків, як економічної кризи, неефективного планування й прогнозування податків, недоотримання податків внаслідок використання платниками методів мінімізації оподаткування, зумовлених недоліками в податковому законодавстві, а для платника податків – посилення податкового навантаження шляхом введення нових податків чи збільшення ставок оподаткування, відміни чинних податкових пільг у сфері фінансово-господарської діяльності підприємств, податкового контролю, що перед-

бачає відповідальність у випадку порушення податкового законодавства (штрафи, пені, неустойки)^{1;2}.

У науковій літературі залежність між податковим навантаженням і оцінкою виконання інвестиційних проєктів досліджена із застосуванням економіко-математичного моделювання. Результати свідчать про те, що зниження податкового тягаря зумовлює зростання коефіцієнтів ліквідності, фінансування, інвестування, рентабельності інвестиційного проєкту. На думку багатьох учених-економістів, ці показники доцільно застосовувати при прийнятті рішення для надання преференцій для суб'єктів господарської діяльності, які реалізують суспільно важливі проєкти. Таким способом Уряди різних країн мають змогу стимулювати розвиток партнерських відносин держави і бізнесу, здійснюючи диференціацію податкових пільг, її координацію та бюджетну підтримку, тобто застосовуючи індивідуальний підхід до кожного інвестора.

Бюджетна підтримка в ДПП є необхідною не тільки з метою повернення вкладених інвестиційних ресурсів приватного партнера, а й для отримання ним доходу, надходження якого можливо забезпечити шляхом:

- 1) здійснення державою часткової компенсації витрат приватного партнера на створення чи модернізацію та експлуатацію об'єкта інфраструктури, обслуговування залучених кредитних ресурсів;
- 2) отримання плати за надані послуги чи реалізовані товари зі споживачів за регульованими цінами із наданням державою гарантій стосовно відшкодування різниці між встановленими тарифами та тими, що вважаються економічно обґрунтованими;

¹ Дзецько Я. Ю., Мельничук Г. С. Податкові ризики та їх вплив на стан економічної безпеки підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 15. С. 207.

² Євтушенко Н. О. Податкові ризики та система керування ними. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій*. 2016. Випуск 6. С. 74.

- 3) отримання плати від здійсненої комерційної діяльності приватним партнером без надання державних гарантій;
- 4) гарантованості державою мінімальної прибутковості приватного партнера у проекті ДПП, тобто у випадку недоотримання очікуваного прибутку зобов'язується відшкодувати його.

Варто зауважити, що інвестиційно привабливими для підприємницьких структур є саме ті проекти ДПП, які передбачають бюджетну підтримку.

Важливим фінансовими інструментами держави є субвенції, дотації, субсидії, гранти. Вони застосовуються стосовно високоризикованих проектів, яким притаманна невизначеність у поверненні вкладених інвесторами коштів. Для прийняття рішення про обсяг їх надання доцільно враховувати позитивний вплив на проєкт ДПП та негативний вплив на бюджет держави. Перевагами є підтримка фінансової «життєздатності» проєкту, який здійснюється на засадах комерційного фінансування, зменшення ймовірності виникнення ризиків, а відтак і загальної вартості проєкту. Водночас застосування бюджетних фінансових інструментів має деякі недоліки, зокрема надмірний обсяг їх надання не стимулює приватного партнера до підвищення ефективності реалізації проєкту, а також витісняє кошти потенційних інвесторів. Зважаючи на це, у деяких країнах такі фінансові інструменти заборонені законодавством або ж на них встановлені окремі обмеження. Так, у Сполучених Штатах Америки субсидії на реалізацію проєктів ДПП не видаються, а гранти надаються на конкурсній основі. На думку С. Качули, «основними проблемами ефективного використання субвенцій є відсутність опрацьованих інвестиційних програм і проєктів розвитку соціальної інфраструктури, а також гаран-

тій щодо завершення будівництва та введення в експлуатацію об'єктів, на які спрямовані кошти субвенції»¹.

Таким чином, незважаючи на безоплатний і безповоротний характер бюджетних фінансових інструментів, який на перший погляд стимулює суб'єктів господарської діяльності до фінансової участі в реалізації проєктів ДПП, надлишковий обсяг їх надання знижує мотивацію приватних партнерів до збільшення прибутковості проєкту ДПП. Ці фінансові інструменти поширені здебільшого в країнах, що розвиваються. Їх частка становить близько 40% в загальній структурі фінансування проєктів ДПП. Однак в економічно розвинутих країнах такі інструменти залучаються державою для зазначених цілей у мінімальному обсязі – близько 10-20%.

У вітчизняній практиці такі фінансові інструменти, як субвенції, дотації, субсидії, гранти, є недостатньо адаптовані у державно-приватному партнерстві, адже законодавством України врегульовано питання стосовно їх надання на реалізацію інвестиційних проєктів, для стимулювання соціально-економічного розвитку окремих територій.

Варто зазначити, що застосування бюджетних фінансових інструментів спричиняє значне фінансове навантаження на державний бюджет і не забезпечує прийняттого співвідношення вартості та якості впровадження проєктів. Тому вагому роль відіграє такий фінансовий інструмент, як приватні інвестиції. При цьому доцільно акцентувати увагу не тільки на вітчизняних, а й на іноземних інвестиційних ресурсах. Адже вони дають змогу залучати в економіку країни фінансові кошти, інноваційні технології, покращити інвестиційний клімат, прискорити соціально-економічний розвиток окремих територій тощо. Водночас необхідно враховувати їх негативний вплив: погіршення інвестицій-

¹ Качула С. В. Вдосконалення державної фінансової політики підтримки публічно-приватного партнерства як інструменту соціального розвитку. *Економічний вісник університету*. 2018. Випуск № 36/1. С. 297.

ного іміджу країни на світовій арені внаслідок незавершеності чи неефективної реалізації проектів ДПП; імовірність встановлення обмежень для ведення підприємницької діяльності, що впливає на ефективність реалізації проектів; створення нерівних умов для інвесторів при наданні привілегій іноземним. Знайдений компроміс між цими протиріччями повинен стати підґрунтям для створення сприятливого інвестиційного середовища стосовно реалізації проектів в інтересах соціально-економічного розвитку країни.

Очевидним є те, що бюджетних коштів та й навіть капіталу вітчизняного приватного сектору є недостатньо для реалізації проектів ДПП. Це зумовлює необхідність залучення приватних зарубіжних інвестицій. Однак інтерес бізнесу до проектів ДПП знижується внаслідок впливу таких факторів: інфляції (призводить до зростання вартості будівництва та експлуатації об'єктів інфраструктури порівняно з очікуваною); підвищення відсотків за кредитами (зумовлює збільшення вартості залучених коштів); вихід з ринку міжнародних фінансових інституцій (зумовлює виникнення штрафних санкцій за невиконані зобов'язання приватним партнером); девальвації (викликає зростання витрат по обслуговуванню боргу у випадку залучення іноземних кредитів). Тому для вирішення проблем залучення приватних інвестицій необхідними заходами є: побудова чіткої державної фінансової політики стимулюючого характеру, яка передбачає надання державних гарантій, податкових пільг й інших форм бюджетної підтримки, прийняття обґрунтованих управлінських рішень, розроблення науково-методологічної бази у сфері державно-приватного партнерства.

Левову частку в загальному обсязі фінансування проектів державно-приватного партнерства займають боргові фінансові інструменти (близько 60-80%)¹. Ці інструменти,

¹ Ткаченко Я. С. Інструменти фінансування інфраструктури: сучасні світові тенденції проектного фінансування. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Випуск 19. Частина 2. С. 145.

залучені для фінансування проекту ДПП, передбачають те, що власники боргу отримують інвестиційний дохід у вигляді відсотків, нарахованих на основну суму боргу, а позичальники – соціальну чи економічну вигоду. До цих інструментів належать: державні кредити, кредити від урядів інших країн, позики міжнародних установ і організацій, облігації державних підприємств, облігації місцевих позик, комерційні позики, банківські та синдиковані кредити, корпоративні та проектні облігації. Незважаючи на те, що боргове фінансування може надходити з багатьох джерел і мати різну структуру, воно має загальні риси: забезпеченості боргу, термін і умови погашення, вид відсоткової ставки.

Здійснюючи фінансування проектів ДПП, учасники партнерства прагнуть залучити дешеві та довгострокові боргові фінансові інструменти. Тому впродовж 2006–2007 рр. у світі перевагу надавали банківським кредитам (їх частка складала 90% у загальній структурі фінансування проектів ДПП), які до того ж володіли гнучкістю та мобільністю прийняття управлінських рішень відповідно до потреб своїх клієнтів. Надалі ситуація змінилася – вартість кредитів збільшилася, а терміни їх надання зменшилися. Незважаючи на це, у зарубіжній практиці більше 50% успішно реалізованих проектів ДПП здійснювалися за участю банківських установ, зокрема: державних банків (Китай), державних інфраструктурних банків (Велика Британія і Сполучені Штати Америки), спеціалізованих банків з державною участю (Німеччина, Франція) і банків розвитку¹. Основним джерелом повернення таких банківських позик є грошові потоки, які надходять від платних послуг нових об'єктів інфраструктури. Наведені приклади свідчать про домінуючу роль держави в процесі фінансування проектів ДПП, що стимулює підприємницькі структури до цієї співпраці.

¹ Кришталь Г. О. Механізми та інструменти партнерства з боку держави у взаємодії з банківським сектором. *Економіка: теорія та практика*. 2017. № 1. С. 55.

Участь держави шляхом надання державних позик реалізується на умовах: а) безвідсоткових або з низькими відсотковими ставками з метою зниження загальних витрат у процесі фінансування проєкту ДПП; б) надання державою субординованих позик; в) доступності для всіх учасників проєкту або тимчасової доступності для компанії, що реалізує проєкт, у випадку високої ймовірності настання кредитних ризиків. Крім безпосереднього кредитування проєктів ДПП, уряд може надавати гарантії виконання взятих кредитних зобов'язань, тобто зобов'язується погасити будь-яку нестачу коштів проєктної компанії, пов'язаної з основними платежами та виплатою відсотків. У вітчизняній практиці гарантії є короткостроковим фінансовим інструментом, оскільки їх обсяг не прогнозується на довгостроковий період. Однак важливим є здійснення ефективного бюджетного планування дохідних джерел на перспективу (адже термін реалізації проєкту ДПП може становити близько 50 років), що дасть змогу державному партнерові виконувати обов'язки у довгостроковому періоді в будь-яких умовах розвитку економіки: економічного спаду, стагнації чи економічного зростання.

Враховуючи обмежені фінансові можливості держави, поширеними фінансовими інструментами є кредити комерційних банків. Вагомий вплив на прийняття рішення про взяття необхідного обсягу такого виду кредиту має ціна залученого капіталу, яка не повинна перевищувати очікуваний рівень прибутку інвестора від реалізації проєкту ДПП. В Україні впродовж 2006–2021 рр. ці банківські установи часто змінювали відсоткову ставку для різних суб'єктів економічних відносин: то збільшуючи, то зменшуючи її (рис. 4.2). Така тенденція зумовлена низкою факторів: грошово-кредитною політикою Національного банку України, інфляцією, зміною ставки на міжбанківському ринку, ри-

зикованістю інвестиційних проєктів, рівнем ліквідності заставного забезпечення, наданими бюджетними гарантіями стосовно погашення кредитних зобов'язань тощо.

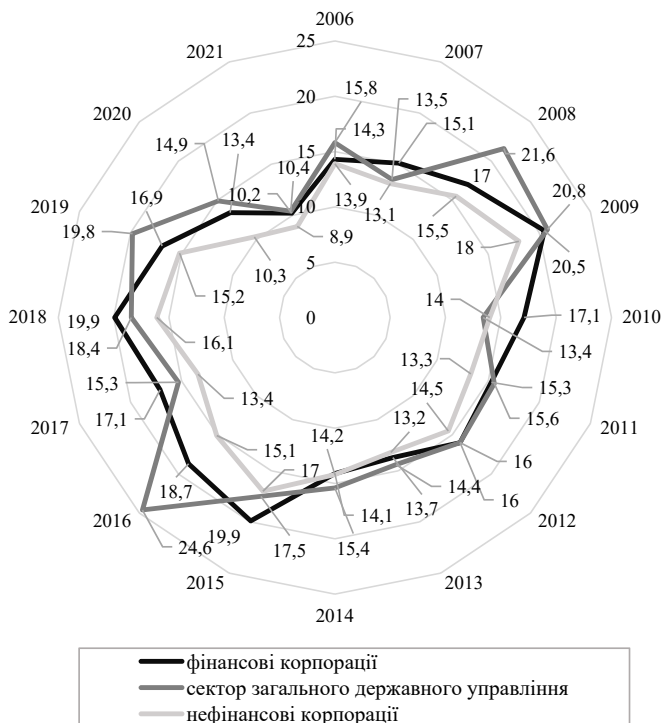


Рис. 4.2. Відсоткові ставки за кредитами для суб'єктів різних секторів економіки України за 2006–2021 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі¹

Дані рисунка 4.2 свідчать про те, що найнижчі відсоткові ставки були встановлені для нефінансових корпорацій, що створювало сприятливі умови для залучення кредитних ресурсів для фінансування проєктів ДПП.

¹ Відомості про процентні ставки за новими кредитами резидентам (крім інших депозитних корпорацій) за секторами економіки. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs>.

Таким чином, найдоступнішим і вигідним фінансовим інструментом, який застосовується в процесі фінансування проєктів ДПП, є банківські кредитні ресурси, повернення яких здійснюється за рахунок коштів, отриманих впродовж терміну реалізації проєкту (10-30 років). Зважаючи на це, невеликі банки не мають можливості самостійно фінансувати проєкти ДПП. У такому випадку ефективним інструментом є синдиковане кредитування, учасниками якого можуть стати не тільки великі банки, але й дрібні з різною часткою надання кредитів. Це дає можливість співфінансувати проєкт ДПП, розподілити між ними кредитний ризик, витрати, пов'язані з наданням фінансування (перевірка претендента на отримання кредиту, підготовка документів тощо), реструктурувати заборгованість позичальника. Здебільшого синдиковане кредитування сприяє здешевленню кредиту завдяки зниженню кредитних ризиків і витрат банків. Це кредитування, крім фінансових переваг, має маркетингові вигоди, оскільки фінансування великого проєкту позитивно впливає на рейтинг банку (учасники синдикату отримують унікальний досвід) та на імідж позичальника, який має хорошу рекламу проєкту.

У світовій практиці синдиковане кредитування є достатньо розвинутим. Лідером у цій сфері є Американський регіон (Сполучені Штати Америки, Канада, Бразилія, Мексика), де найбільший обсяг надання таких кредитів спостерігався впродовж 2013–2015 рр. (від 2551,6 до 2682,1 млрд дол США), у 2018 р. (3268,8 млрд дол США) та у 2021 р. (3526,6 млрд дол США). Другими за обсягом їх надання є країни Європи (Польща, Франція, Німеччина, Іспанія, Велика Британія) – максимальні показники відзначені впродовж 2014–2015 рр. (1169,4 та 1093,7 млрд дол США відповідно). Зазначений фінансовий інструмент активно використовували також країни Африки, Близького Сходу, Азійсько-Тихоокеанського регіону, а також Японія (рис. 4.3).

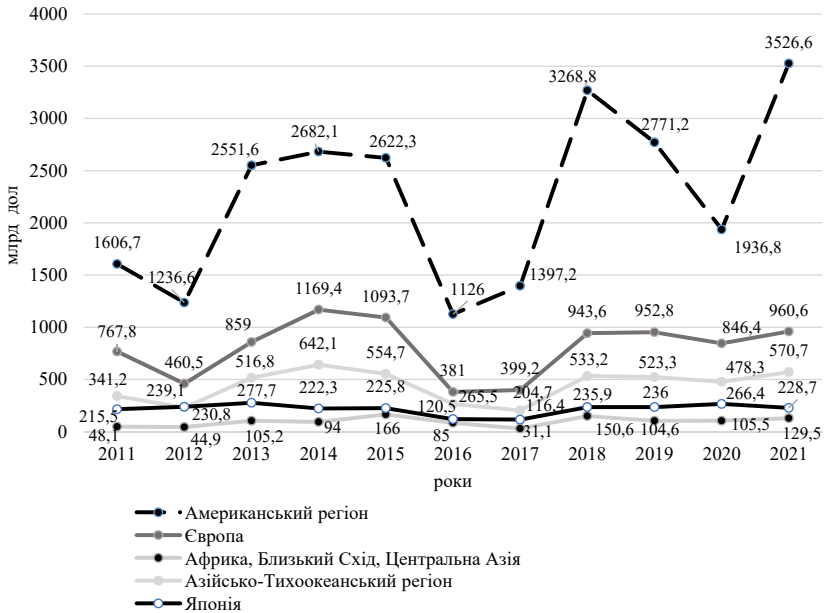


Рис. 4.3. Динаміка обсягу надання синдикованих кредитів на фінансування програм розвитку в світі впродовж 2011–2021 рр.

Джерело: побудовано автором на основі¹

Варто зазначити, що глобальний ринок синдикованих кредитів є різногалузевим. Так, у США і країнах Європи цілями залучення цих кредитів є виробництво споживчих товарів і надання населенню різних видів послуг, а також здійснення реформ у фінансовому секторі; у країнах Латинської Америки – розвиток сектору енергоносіїв, а також купівля сировини і матеріалів; в Азійсько-Тихоокеанському регіоні – модернізація фінансового сектору держави. При цьому зазначені заходи здебільшого реалізуються у формі державно-приватного партнерства.

¹ Global Syndicated Loans / Refinitiv. URL: <https://www.refinitiv.com/en/products/deals-intelligence/syndicated-loans>.

В Україні розвиток ринку синдикуваного кредитування триває з 2000 р. Проте й досі він не досягнув такого рівня, як в економічно розвинутих країнах. Ринок характеризується низьким показником щорічного обсягу запозичених ресурсів, які акумулюються здебільшого в реальному секторі економіки (металургійна та харчова промисловість, енергетика, агропромисловий і банківський сектор та інші галузі), незначною кількістю угод і незацікавленістю позичальників щодо залучення цих кредитів. Причинами його нерозвиненості була світова фінансова криза 2008–2009 рр., воєнні дії, які тривають на території України з 2014 року, що спричинило появу проблемних кредитів, накопичення заборгованості банків, зниження довіри до вітчизняних кредиторів, збільшення ймовірності виникнення кредитних ризиків тощо.

З цього приводу Н. Мороз стверджує, що й самі банки не зацікавлені у здійсненні синдикативного кредитування, що зумовлено відсутністю спеціалізованої законодавчої бази в цій сфері; браком механізмів співпраці між вітчизняними банками (в умовах жорсткої конкуренції банки не зацікавлені у передачі інформації про своїх наявних та потенційних стратегічних клієнтів, що веде за собою також передачу частини активів та відсоткових доходів); нестачею досвіду (у більшості українських банків немає напрацьованих процедур, методик, схем синдикативного кредитування, єдиних принципів до аналізу позичальника та його документації, спеціалістів у сфері синдикативного кредитування) тощо¹.

Зважаючи на наявні проблеми функціонування банківської системи держави, для українських підприємств більш привабливим є зовнішнє синдикуване кредитування (стосовно вартості, обсягів, термінів). Однак таке кре-

¹ Мороз Н. М. Аналіз практики використання синдикативного кредитування в Україні. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 5. С. 50.

дитування є обмеженим для вітчизняних позичальників. Надання синдикованих кредитів має фрагментарний характер внаслідок низького рівня розвитку вітчизняного фінансового ринку капіталів. Іноземні банки (в основному це були: ING, BNP Paribas, Radobank, UniCredit Group, ABN AMRO, EBRD) надають незначні кредити для здійснення виробничої діяльності та експортних операцій. Водночас при можливості доступу до іноземних синдикованих кредитів підприємства надаватимуть перевагу їм.

Таким чином, для України синдиковане кредитування є інноваційним та перспективним інструментом для банків і корпоративних позичальників і потребує подальшого розвитку, зокрема у сфері державно-приватного партнерства.

Альтернативою банківському кредитуванню є випуск боргових цінних паперів – інфраструктурних облігацій. На думку Я. Ткаченко, ці фінансові інструменти є більш привабливими, ніж синдиковані кредити, адже вони мають вищу ліквідність за значного розміру емісії, що впливає на зниження вартості їх фінансування, можуть бути випущені з довшим терміном погашення, ніж зазначені кредити банків¹.

Інфраструктурні облігації – найбільш оптимальний спосіб фінансування проєктів ДПП, який активно використовується у світовій практиці. Приймаючи рішення про здійснення такої форми фінансування, кредитори оцінюють ризики, які можуть виникати в процесі реалізації проєкту, оскільки виплати за облігаціями здійснюються за рахунок надходжень від експлуатації об'єкта інфраструктури. Загалом у світі вони представлені трьома видами:

- 1) муніципальними цільовими облігаціями (США, Австралія тощо) – облігації, випуск яких здійснює орган місцевого самоврядування і які мають цільове використання коштів. Так, у США згадані облігації випус-

¹ Ткаченко Я. С. Інструменти фінансування інфраструктури: сучасні світові тенденції проєктного фінансування. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Випуск 19. Частина 2. С. 146.

каються муніципалітетами як «спеціальні цільові облігації». Під конкретні інфраструктурні проекти ДПП емітуються дохідні облігації (revenue bonds). Забезпеченням таких муніципальних облігацій виступають платежі споживачів за користування об'єктами інфраструктури. Якщо об'єктом емісії виступає проект у галузі освіти, медицини або соціального призначення, випускаються облігації загального покриття (general bonds). Додаткова інвестиційна привабливість муніципальних облігацій полягає в тому, що в більшості штатів доходи від них не обкладаються податками. В Австралії основним емітентом облігацій у сфері державно-приватного партнерства є також уряд. При цьому законодавчо визначений список об'єктів, під які можуть випускатися муніципальні облігації (наземний і повітряний транспорт, об'єкти електрогенерації, електропостачання, газопостачання, водопостачання, каналізаційні та водоочисні споруди) і за використання яких з населення стягується плата.

- 2) корпоративними інфраструктурними облігаціями (Казахстан, Австралія, Російська Федерація) – облігації, випущені приватними суб'єктами господарювання для фінансування проектів, які потребують значних витрат. Вони спрямовуються на спорудження автомобільних доріг і залізниць, реконструкцію й зведення систем водопостачання. Згаданий борговий інструмент характеризується низькою прибутковістю і тривалим терміном обігу. Такі облігації, як правило, мають державні гарантії або поручительство третіх осіб з виплати відсотків, вони є довгостроковими, оскільки розраховані на період створення та експлуатації об'єкта інфраструктури;
- 3) проектними облігаціями – орієнтовані на фінансування проектів у галузі транспорту, енергетики, ін-

формації і комунікаційних технологій (країни Європейського Союзу).

Позитивними ознаками використання інфраструктурних облігацій є: зменшення навантаження на бюджети різних рівнів, залучення позабюджетних джерел фінансових ресурсів при неможливості забезпечити заставу державного майна чи надати гарантії, встановлення доступних тарифів для населення тощо. Використання цих фінансових інструментів дає змогу не тільки залучити недороговартісні фінансові ресурси для реалізації масштабних проєктів ДПП, але й привернути увагу дрібних інвесторів до їх фінансування. Недоліками цих облігацій є складність забезпечення їх привабливості для інституційних приватних інвесторів, особливо на початкових етапах реалізації проєкту. Адже саме тоді облігації мають більш низький рейтинг, оскільки існує досить великий ризик невдачі проєкту. Крім того, відсутні гарантії за корпоративними облігаціями.

В Україні аналогом інфраструктурних облігацій виступають корпоративні облігації та облігації місцевих позик. Основними передумовами для ефективного їх впровадження є: наявність досконалої законодавчої бази для здійснення випусків облігацій місцевих позик та корпоративних облігацій; досвід застосування сек'юритизованих цінних паперів (іпотечних облігацій, іпотечних сертифікатів, що є аналогом інфраструктурних облігацій для проєктів будівництва нерухомості); розвинена ринкова інфраструктура для розміщення та обігу корпоративних облігацій та облігацій місцевих позик (пенсійні фонди, інститути спільного інвестування, страхові компанії).

Корпоративні облігації стали доступним і ефективним інструментом для рефінансування концесійних проєктів, а муніципальні облігації в українських інфраструктурних проєктах – для розвитку житлово-комунального господар-

ства. Так, послідовність використання зазначених фінансових інструментів зображена на рис. 4.4.

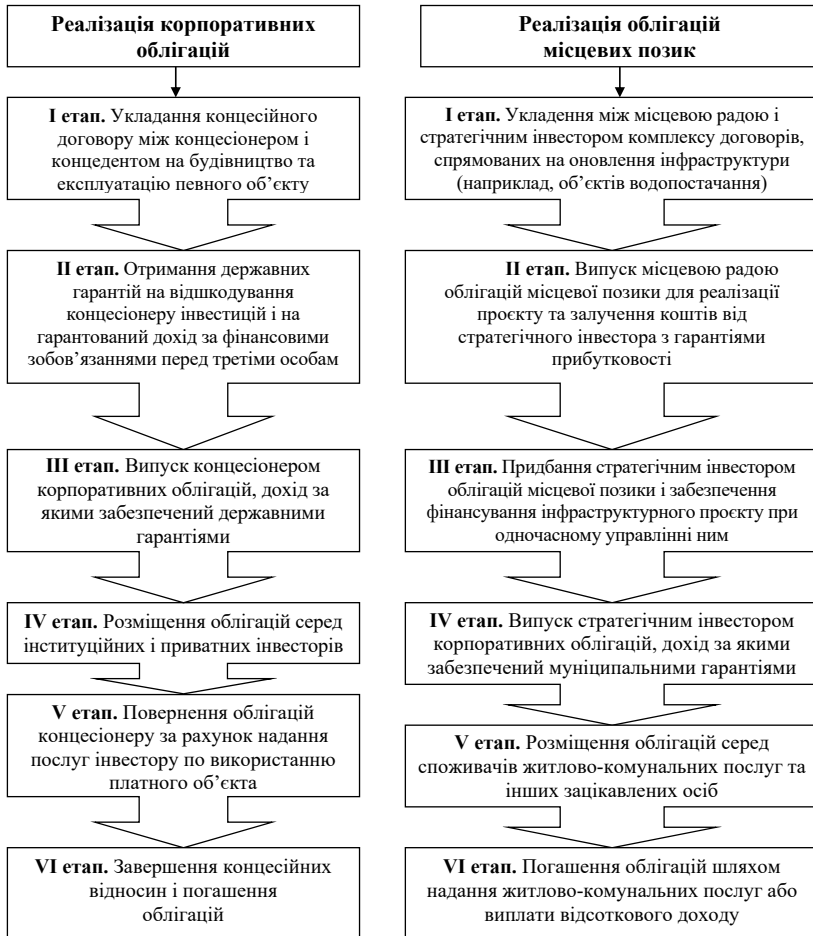


Рис. 4.4 . Алгоритм використання корпоративних облігацій та облігацій місцевих позик в Україні

Джерело: побудовано автором

Незважаючи на те, що корпоративні облігації є перспективним інструментом залучення фінансових ресурсів

в довгострокові проекти ДПП, обсяг їх торгів здебільшого мав тенденцію до спадання. Так, попри збільшення обсягу їх торгів у 2010–2012 рр. (на 51386,6 млн грн), впродовж 2012–2017 рр. він зменшився на 45266,5 млн грн, а за 2018–2020 рр. – на 9339,4 млн грн (рис. 4.5). Це зумовлено зниженням платоспроможності інвесторів та підвищенням рівня кредитних ризиків. Здебільшого випуск цих облігацій здійснювався задля фінансування таких видів економічної діяльності, як: будівництво, добувна та переробна промисловість, сільське господарство, постачання електроенергії й газу, професійна, наукова та технічна діяльність, транспорт, фінансова і страхова діяльність тощо. Водночас М. Іоргачова, Г. Коцюрубенко зазначають, що «... значні за обсягом емісії корпоративних облігацій здатні здійснювати лише великі державні підприємства і найбільші комерційні банки. Такі випуски переважно приватні та ... є недоступними для відкритого ринку»¹. Це свідчить про те, що зазначені фінансові інструменти не часто застосовуються при фінансуванні проектів державно-приватного партнерства.

Дані рис. 4.5 свідчать про те, що облігації внутрішніх місцевих позик також не набули поширення у сфері державно-приватного партнерства. Адже вітчизняний ринок таких облігацій, зокрема на місцевому рівні, є слаборозвинутим. Зацікавленість місцевих органів щодо випуску облігацій внутрішніх місцевих позик зросла у 2012 році (їх показник становив 5680,3 млн грн) та впродовж 2019–2021 рр. (у зазначеному періоді обсяг торгів збільшився з 5,4 млн грн у 2019 р. до 3856,5 млн грн у 2020 р., проте дещо зменшився у 2021 р. і становив 1916,0 млн грн). Загалом ці облігації використовувались для рефінансування муніципальних позик минулих років. Варто зазначити, що у 2010 році за

¹ Іоргачова М., Коцюрубенко Г. Ринок облігацій в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2016. № 2(234). С. 69.

2016–2018 рр. Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку не зафіксовано обсягу їх торгів.

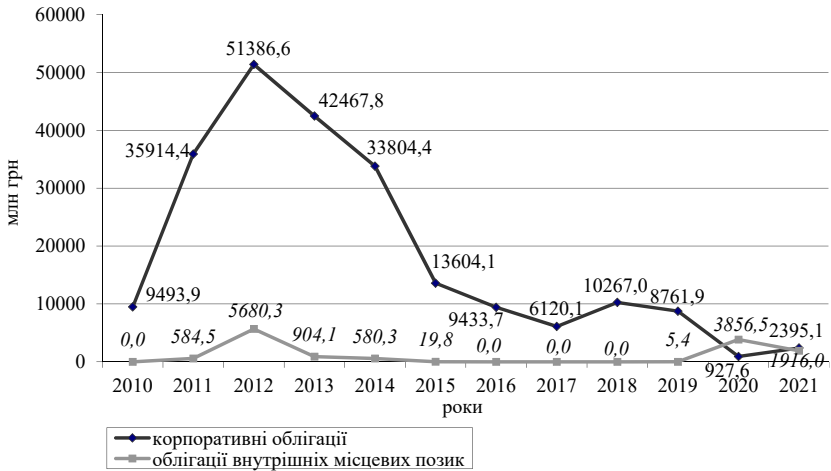


Рис. 4.5. Динаміка обсягу торгів корпоративними облігаціями та облігаціями внутрішніх місцевих позик в Україні за 2014–2021 рр.

Джерело: побудовано автором на основі¹

Таким чином, на фондовому ринку України немає достатньої кількості боргових фінансових інструментів – облігацій, які до того ж є слаборозвинутими внаслідок незавершеності формування законодавчої бази в цій сфері, низького рівня захисту прав вітчизняних та іноземних інвесторів, відсутності стимулюючих заходів стосовно їх випуску для інвестиційних проєктів (зокрема, податкового характеру), непрозорості фондового ринку, що зумовлює виникнення кредитних ризиків (так, велика частка емісій корпоративних облігацій здійснюється не з метою фінансування інвестиційних проєктів, а для реалізації фі-

¹ Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку за 2010–2021 рр. / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/#tab-dov>.

нансових махінацій). Незважаючи на зазначені проблеми, які зумовлюють закриті випуски та обмежений обіг, вітчизняний ринок облігацій має значний потенціал розвитку. Найважливіше – вирішити наявні проблеми, що дасть змогу створити в Україні розвинутий ринок капіталу для залучення коштів при фінансуванні проєктів ДПП.

Найдорощим засобом фінансування проєктів ДПП є пайові фінансові інструменти (прості акції), які доцільно застосовувати у випадку нестачі інших джерел фінансових ресурсів або ж необхідності покриття комерційних ризиків проєкту ДПП у випадку його дефолту. Акціонерне інвестування являє собою вкладення власних коштів приватного партнера в акції та отримання додаткових інвестиційних ресурсів для фінансування проєкту. З цього приводу Дж. Делмон стверджував, що власний капітал має найнижчий пріоритет в переліку джерел фінансування, так як кредитори будуть мати переважне право на активи і доходи від проєкту порівняно з акціонерами в період його реалізації. У випадку припинення чи банкрутства проєкту акціонери останніми можуть розраховувати на повернення вкладень¹. При цьому автор вважає, що пайове фінансування є найризикованішим інструментом залучення коштів, тому приносить високі доходи.

Використання пайових інструментів у фінансуванні проєктів ДПП зумовлює високий ступінь інтеграції капіталів. Для прийняття рішення щодо доцільності залучення акціонерного капіталу необхідно враховувати переваги та недоліки такого фінансування (рис. 4.6). Водночас суб'єкт підприємницької діяльності, який вирішив фінансувати інвестиційний проєкт ДПП шляхом випуску акцій, повинен виробити ефективну стратегію підвищення ліквідності і вартості акцій, забезпечити ступінь фінансової про-

¹ Delmon Jeffrey Public-Private Partnership Projects in Infrastructure: An Essential Guide for Policy Makers. Second Edition. The World Bank, Washington, DC, 2017. 266 p.

зорості та інформаційної відкритості, сприяти зростанню капіталізації, поліпшенню фінансового стану та іміджу.



Рис. 4.6. Переваги та недоліки акціонерного фінансування проектів ДПП

Джерело: складено автором на основі¹

Пайове фінансування інвестиційних проектів може здійснюватися в двох головних формах:

- додаткової емісії акцій наявного акціонерного товариства для фінансування певного інвестиційного проекту;
- залучення до створеного підприємства учасників, які здійснюють грошовий або майновий внесок у статутний капітал цього підприємства.

У країнах з ринковою економікою розповсюджена друга форма фінансування проектів ДПП шляхом формування пайових фондів громадського сектору. Кошти, отримані завдяки колективному інвестуванню, використовуються для реалізації суспільно важливих проектів ДПП.

¹ Майорова Т. В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні: монографія. Київ: КНЕУ, 2013. С. 153.

У вітчизняній практиці спостерігається зменшення акціонерного фінансування. Так, упродовж 2010–2021 рр. динаміка частки акцій за обсягом торгів на ринку цінних паперів України в загальній структурі фінансових інструментів мала тенденцію як до зростання, так і до спадання. Так, у 2010–2013 рр. спостерігалось її спадання (з 36,7% до 10,2%), у 2013–2016 рр. – зростання (з 10,2% до 49,5%), а у 2016–2021 рр. – знову спадання (з 49,5% до 0,2%) (рис. 4.7). Зниження зацікавленості в цьому фінансовому інструменті активних учасників ринку зумовлене низькою прибутковістю при високих ризиках здійснених інвестицій, великими трансакційними витратами, незначною кількістю якісних проєктів (адже суворі вимоги до проєктів знижують мотивацію для інвестування об'єктів інфраструктури, а ліберальні призводять до збільшення ризиків).

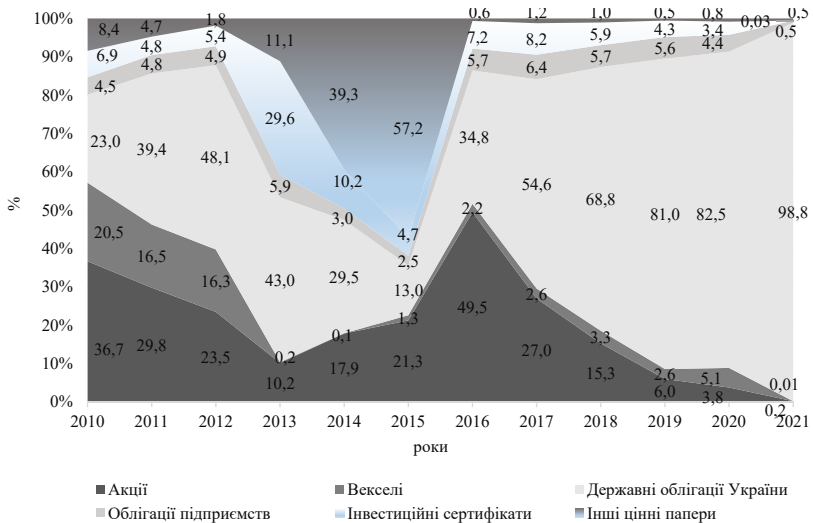


Рис. 4.7. Структура фінансових інструментів за обсягом торгів на ринку цінних паперів України за 2010–2021 рр.

Джерело: побудовано автором на основі¹

¹ Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку за 2010–2021 рр. / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/#tab-dov>.

Структура фінансових інструментів не є статичною, вона може змінюватися впродовж усього періоду реалізації проєкту ДПП. При цьому, на думку Р. Сімерлі, оптимальне співвідношення всіх складових досягається тоді, коли структура капіталу забезпечує баланс між ризиком банкрутства і податковою економією, яка пов'язана з борговим компонентом. Водночас Н. Літвінова вважає, що оптимальний рівень боргового та дольового фінансування проєкту, а також джерела фінансування залежать від певних факторів, включно з формою реалізації партнерських проєктів держави і бізнесу, рівнем розвитку відносин між партнерами, можливістю доступу до фінансових ринків і власною фінансовою стратегією інвесторів проєкту.

При фінансуванні проєктів ДПП також використовують «квазі» або гібридні фінансові інструменти. Етимологічне дослідження терміну «гібрид» свідчить про те, що воно має біологічне походження, під яким розуміють процес отримання нового генетичного виду внаслідок природного чи штучного схрещування генетично різних організмів. Це твердження запозичили науковці у фінансовій науці при вживанні поняття «гібридні фінансові інструменти». Проте в науковій літературі існують різні його тлумачення. Серед зарубіжних вчених, які займалися цими дослідженнями, необхідно відзначити Б. Шона і Дж. Гідді. Їхні здобутки в розвитку структурних комбінацій є основою для подальшого вивчення гібридного фінансування. Великий внесок у цій сфері зробив Дж. Халл у своїй фундаментальній роботі «Параметри, ф'ючерси та інші похідні фінансові інструменти»¹, який вважав, що гібридні фінансові інструменти поєднують складові декількох ринків, які постійно ускладнюються та змінюються. Цими питаннями займалися також українські науковці. Так, А. Верхола, С. Дідик

¹ Hull John C. Options, futures, and other derivatives. Ninth edition. University of Toronto. 869 p.

вважають, що це нові фінансові інструменти, які мають певні переваги як мінімум для однієї зі сторін укладеного контракту, зокрема: нижчу вартість залучення капіталу для емітента із збільшенням доходів інвестора; зниження ставки оподаткування для емітента чи інвестора; зменшення ризику, впливу встановленого обмінного курсу іноземної валюти¹. Український вчений В. Міщенко, вивчаючи гібридний капітал, трактує досліджуване поняття як інструмент банківського капіталу, який дає змогу керувати його рівнем, а також управляти структурою балансу в цілому². Крім того, дослідник окреслив напрями розвитку гібридного фінансування у вітчизняній та світовій практиці.

Гібридні фінансові інструменти – це новий вид фінансових інструментів, які мають риси як боргових, так і пайових інструментів. Квазі-інструменти можуть містити в собі субординований конвертований борг, привілейовані акції з прибутковістю, часто залучаються варанти або опціони, які передбачають вимогу на активи. У західних країнах поширеним інструментом гібридного фінансування є мезонінне фінансування – це застосування сукупності інструментів залучення інвестицій у проєкт, де кредитор надає певну суму кредиту без вимоги застави майна, право субординованого погашення боргу, а також має право участі в прибутку, отриманому від реалізації проєкту. Така форма фінансування надає можливість суб'єктам підприємницької діяльності здійснювати великий розмір інвестицій, маючи при цьому незначний обсяг фінансових ресурсів. Вона охоплює мезонінні кредити (гібридний інструмент, при якому інвестор не має права вимагати заставу, однак може

¹ Верхола А. В., Дідик С. М. Інструменти гібридного капіталу та перспективи їх впровадження в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 1. Т. 1. С. 133.

² Гібридний капітал банку: світовий досвід, перспективи впровадження в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 13 / В. І. Міщенко, В. В. Крилова, В. В. Салтинський, О. Г. Приходько. Київ: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2009. С. 32–33.

в майбутньому за визначеною ціною купити акції чи майно підприємства, яке реалізовує проєкт), кредити з правом участі в прибутку компанії (використання цього інструменту надає можливість інвестору брати участь у прибутку, однак йому забороняється бути співвласником компанії, яка є ініціатором проєкту) та пасивну участь (передбачає вкладення інвестором коштів у проєкт та отримання ним права участі в статутному капіталі та прибутку підприємства). На думку Ю. Корнеєвої, метою використання інструментів мезонінного фінансування інвесторами є «повернення до первинних інвестицій та нарощення свого капіталу, а не захоплення влади над компанією, що важливо, коли у проєкті бере участь державна корпорація»¹.

Гібридні фінансові інструменти є привабливою альтернативою традиційному пайовому і борговому фінансуванню. По-перше, з точки зору інвестора, квазі-інструменти не вимагають віддавати контроль або голосуючі права, як відбувається у випадку випуску простих акцій. По-друге, оскільки право вимоги на активи, які надаються квазі-інструментами, мають більш високу черговість, ніж акціонерний капітал, то квазіборговий капітал має меншу вартість. По-третє, цей вид фінансування забезпечує більшу гнучкість, оскільки він не передбачає такі обмежувальні заходи, як традиційне боргове фінансування. Використання гібридних фінансових інструментів позитивно впливає на ліквідність фінансового ринку загалом, підвищує зацікавленість інвесторів вкладати кошти в проєкти, розширюють інструментарій фінансового інвестування.

Порівняно з економічно розвинутими країнами, в яких розроблений, законодавчо закріплений та активно використовується фінансовий інструментарій, у вітчизняній практиці й надалі залишається потреба у вдосконаленні

¹ Корнеєва Ю. В. *Форми, методи та інструменти мобілізації фінансових ресурсів державними корпораціями: досвід розвинутих країн та уроки для України. Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2016. Випуск 129. С. 136.

наявних та розробленні новітніх фінансових інструментів, спрямованих на поліпшення інноваційно-інвестиційного клімату в сфері державно-приватного партнерства. При цьому обмеженість фінансових ресурсів держави потребує посиленого державного сприяння розвитку фінансового інструментарію згаданого партнерства, яке має орієнтуватися на підвищення капіталізації проєктів ДПП.

4.2. Формування й використання системи фінансових стимулів розвитку партнерських відносин держави і бізнесу

Вигода держави від здійснення партнерських відносин із суб'єктом підприємницької діяльності зумовлена потребою в інвестуванні важливих соціально-економічних проєктів, а бізнесу – у бюджетній підтримці та стимулюванні його діяльності. В умовах економічної нестабільності господарюючі суб'єкти, зважаючи на високий рівень ризикових вкладень, не зацікавлені у співпраці з державними органами влади. Крім того, вони мають проблеми із залученням довгострокових кредитів для фінансування проєктів ДПП. У зв'язку з цим урядами різних країн застосовуються додаткові заходи для стимулювання участі бізнесу в проєктах ДПП.

Стимулюючі заходи розробляються з урахуванням особливостей національних економік і фінансових можливостей державного бюджету. В економічній літературі існує думка, що в невеликих країнах ефект від стимулювання приватного бізнесу не завжди відчувається, натомість великі країни можуть оцінити ефективність заходів у глобальному просторі. Водночас така стимулююча політика здебільшого спрямована на залучення і утримання бізнесу в сфері державно-приватного партнерства.

Зважаючи на це, доцільно розглянути особливості формування системи стимулів, які повинні забезпечувати інтереси

приватного партнера й не перешкоджати реалізації пріоритетів державної політики в соціальній та економічній сферах.

Уряди багатьох країн дедалі більше зосереджують увагу на пошуку нових, результативніших засобів стимулювання державно-приватного партнерства. Механізми державної підтримки стали дуже різноманітні. Держава може надавати пряму (фінансову) або непряму (податкову) підтримку для стимулювання розвитку партнерських відносин з бізнесом. Відтак податкові і фінансові стимули по-різному впливають на діяльність підприємств, тобто можуть проявлятися таким чином:

- для податкових інструментів характерне витіснення приватних коштів державними. Адже компанії можуть замістити ті кошти, які вони розраховували витратити на технологічні інновації, коштами, одержаними від держави. Такі інструменти дієво використовувати для реалізації проектів з тривалим терміном окупності.
- фінансові інструменти порівняно з податковими пільгами більшою мірою знижують ризики і сприяють старту нових проектів ДПП.

У зарубіжній практиці в процесі побудови фінансового механізму державно-приватного партнерства органи державної влади використовують різні стимулюючі заходи для розвитку співпраці з бізнесом: від вкладення інвестицій у проект ДПП до надання послуг з фінансового консультування. Так, Світовий банк до таких заходів відносить пряму фінансову підтримку; звільнення від сплати податків або інших фінансових зобов'язань перед державою; надання позик на пільгових умовах; субсидування тарифних ставок або підвищення тарифів для окремої категорії або для всіх споживачів¹. При цьому такі заходи застосовуються перш

¹ Public-Private Partnerships Reference Guide. Version 2.0. World Bank Group, 2014. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/publicprivatepartnerships/publication/the-ppp-reference-guide-version-20>.

за все для проєктів, які характеризуються низькою окупністю або недостатньою фінансовою стійкістю.

Підтримуючи партнерські відносини з бізнесом, держава застосовує фінансові стимули в різних поєднаннях. Водночас варто зазначити, що вибір «ідеального» набору стимулів є неможливий, оскільки кожний з них має як позитивні, так і негативні властивості. Спроби поліпшити один інструмент шляхом доповнення його окремими видами іншого здебільшого погіршують, а не поліпшують ситуацію. Це зумовлює необхідність дослідження особливостей застосування фінансових заходів у процесі стимулювання державно-приватного партнерства.

Метою фінансового стимулювання ДПП є зменшення витрат приватного партнера за проєктом, отримання комерційної вигоди учасниками партнерства та досягнення суспільної ефективності. Враховуючи вищезазначене, доцільно виділити такі види фінансових стимулів розвитку ДПП: пряму фінансову підтримку, субсидіювання, гарантії і страхування, державні пільги (рис. 4.8).



Рис. 4.8. Види фінансових стимулів розвитку державно-приватного партнерства

Джерело: складено автором

Пряма фінансова підтримка зазвичай здійснюється задля компенсації капітальних витрат приватного партнера. Поширеними її видами є безпосереднє чи опосередковане співфінансування проєктів ДПП або ж участь у капіталі (надання бюджетних інвестицій в обмін на право в управлінні компанією), які здійснюються здебільшого за рахунок коштів державного бюджету, оскільки у місцевих бюджетів немає фінансових можливостей для реалізації проєктів ДПП.

Окрім того, у міжнародній практиці функціонують спеціальні фонди для розвитку партнерських відносин держави і бізнесу. Зокрема, в Індії – Фінансова компанія розвитку інфраструктури Індії (IDFC) і Фінансова компанія індійської інфраструктури (India Infrastructure Finance Company, IIFC), в Африці – Південноафриканський фонд розвитку проєктів (South Africa Project Development Facility, у Канаді – Канадський фонд державно-приватного партнерства (PPP Canada Fund) тощо. Важливе місце в європейському фінансуванні інфраструктурних проєктів ДПП займають фонди Європейського Союзу – Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд і Фонд фінансової підтримки. Саме з них Європейська Комісія виділяє державам-членам фінансові кошти на реалізацію проєктів ДПП.

Пільгове кредитування передбачає надання кредиту за нульовою ставкою чи зниженою відсотковою ставкою, тобто позичальникові пропонується процентна ставка на рівні нижче ринкової; повну або часткову компенсацію відсотків; збільшення терміну виплати кредиту; надання безповоротних позик (рис. 4.9).

Державне кредитування може стати додатковим навантаженням для державного бюджету, оскільки ризик дефолту позичальника має циклічний і непередбачуваний характер.



Рис. 4.9. Форми державного пільгового кредитування проєктів державно-приватного партнерства

Джерело: складено автором

У світовій практиці пільгове кредитування проєктів ДПП здійснюють міжнародні банки розвитку (табл. 4.1), метою функціонування яких є не максимізація прибутку, а підтримка здебільшого комерційно непривабливих сфер діяльності країн, що розвиваються. Необхідність їхньої участі у фінансуванні проєктів ДПП зумовлена такими чинниками:

по-перше, масштабністю проєктів ДПП, їх довгостроковим терміном здійснення і високою витратністю, що унеможливає участь національних комерційних банків, а також відсутністю можливості останніх надавати низькі відсоткові ставки на кредити, залучені для реалізації згаданих проєктів;

по-друге, постійною нестачею бюджетних коштів, що спрямовуються на фінансування державних цільових програм, обмеженням внутрішнього ринку капіталу, надмірним фіскальним навантаженням на суб'єкти господарювання;

по-третє, високими політичними ризиками, відсутністю відповідної законодавчо-нормативної бази в сфері державно-приватного партнерства тощо.

Таблиця 4.1

Міжнародні банки розвитку та їх функціональне призначення в кредитуванні проєктів державно-приватного партнерства

	Банки розвитку	Завдання
1.	<i>I група – багатосторонні банки розвитку</i>	Надання кредитів країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою з метою проведення реформ у фінансовому секторі, підтримки ринку праці, покращення навколишнього середовища тощо
1.1.	Світовий банк	Кредитування проєктів задля підтримання стабільного економічного розвитку чи поліпшення життя найбіднішого населення
1.2.	Африканський банк розвитку	Кредитування програм країн африканського континенту з метою зменшення бідності
1.3.	Азійський банк розвитку	Підтримання соціальних чи економічних проєктів країн Азії
1.4.	Європейський банк реконструкції та розвитку	Надання допомоги країнам від Центральної Європи до Центральної Азії для проведення ринкових реформ
1.5.	Міжамериканський банк розвитку	Кредитування програм розвитку країн Латинської Америки та Карибського басейну
2.	<i>II група – інші банки і фонди, які відносять до багатосторонніх міжнародних фінансових інституцій</i>	Надання фінансової підтримки країнам, що розвиваються. Порівняно з банками I групи мають більш вузький склад акціонерів чи членів і спрямованість на певні види діяльності
2.1.	Європейський інвестиційний банк	Надання пільгових довготермінових кредитів на реалізацію проєктів ДПП у європейських регіонах
2.2.	Ісламський банк розвитку	Здійснення підтримки проєктів економічного розвитку і соціального прогресу в мусульманських країнах
	<i>III група – субрегіональні банки розвитку: Євразійський банк розвитку; Карибський банк розвитку; Західноафриканський банк розвитку.</i>	Кредитування проєктів, спрямованих на розвиток того чи іншого регіону. Мають ще більш вузький географічний фокус фінансової підтримки

Джерело: складено автором

Активна участь міжнародних банків розвитку у створенні благодійних умов для розвитку державно-приватного партнерства є особливо важливою на початкових

етапах реалізації проєктів через відсутність навиків та фінансових ресурсів для досягнення ефективних результатів. Відтак банки розвитку можуть бути залучені як на початкових етапах ДПП (починаючи від фінансування розробки проєктної документації до нефінансової технічної допомоги урядам країн здійснити необхідні економічні реформи з метою поліпшення середовища реалізації проєктів ДПП), так і безпосередньо на стадії кредитування проєкту, надаючи гарантії за кредитами, інвестуючи в капітал проєктної компанії, видаючи пільгові кредити.

Жодна з фінансово-кредитних установ не застосовує такий широкий спектр інструментів, як банки розвитку. Однак найпоширенішими є кредити, які надаються здебільшого на пільгових засадах. Умови надання кредитних ресурсів банками розвитку залежать від рівня соціально-економічного розвитку країни і типу кредитного продукту. Термін кредитування варіюється від 1 до 38 років, з мінімальним пільговим періодом від 3 до 15 років. Відсоткові ставки здебільшого є фіксованими по кредитах на пільгових умовах і плаваючими по кредитах на комерційних умовах (табл. 4.2).

Водночас залучення таких кредитних ресурсів потребує активної участі в цих процесах державних органів влади, оскільки здійснюється шляхом підписання міжнародних угод і надання державних або місцевих кредитних гарантій. Тому найпоширенішою формою стимулювання ДПП є надання державних гарантій і страхування відповідальності державного партнера. Вони застосовуються для реалізації значимих соціально-економічних проєктів, створюючи сприятливі умови для залучення кредитних ресурсів. Це дає змогу стимулювати залучення приватних інвестицій. На відміну від надання гарантій малим і середнім підприємствам, яке переважно здійснюється за допомогою гарантійних агентств, гарантії по проєктах ДПП здебільшого надаються за рахунок коштів державного бюджету.

Таблиця 4.2

Умови надання пільгових кредитів міжнародними банками розвитку

№ з/п	Банки розвитку	Види кредитів	Термін надання (роки)	Пільговий період (роки)	Відсоткова ставка
1.	Міжнародна асоціація розвитку	Кредит на інвестиційні проекти	38	6	0%
		Кредит на жорстких умовах	25	5	1,08%
		Змішаний кредит	25	5	1,25%
2.	Міжнародний банк реконструкції та розвитку	Кредит на програми розвитку, який надається на гнучких умовах (з плаваючою або фіксованою ставкою)	8-20	-	6-місячна ставка LIBOR
		Спеціальний кредит на програму розвитку	5-10	3-5	6-місячна ставка LIBOR
3.	Азійський банк розвитку	Кредити на основі ставки LIBOR	Різний	-	Плаваюча 6-місячна ставка LIBOR
		Кредити в місцевій валюті	Різний	-	Плаваюча або фіксована ставка
4.	Африканський банк розвитку	Кредити на програми розвитку	20	5	Ставка змінюється залежно від ринкової вартості коштів
5.	Європейський банк реконструкції та розвитку	Кредити на програми розвитку	1-15	-	Фіксована або плаваюча ставка
6.	Міжамериканський банк розвитку	Гнучкі кредитні лінії	20-25	12-15	Ставка прив'язана до ставки LIBOR
7.	Ісламський банк розвитку	Кредити на пільгових умовах	15-25	3-7	0%

Джерело: складено автором на основі¹

Гарантована участь у капіталі стимулює інвестування високоризикових проектів, адже передбачає виплату боргу державою у випадку неможливості виконання приватним партнером взятих зобов'язань. Державна гарантія дає змогу банку розвитку здійснювати пільгове кредитування на ринку капіталів. Крім того, підтримка держави

¹ Raphaëlle Faure, Annalisa Prizzon, Andrew Rogerson. Multilateral Development Banks. Overseas Development Institute. 2015. URL: https://www.academia.edu/21819065/Multilateral_development_banks_A_short_guide_December_2015.

має сприяти співпраці банку розвитку з комерційними банками на основі принципу субсидіарності і розподілу обов'язків, а не конкурувати з ними.

У світовій практиці існує велика кількість успішних проєктів ДПП з наданими гарантіями на національному, регіональному чи муніципальному рівнях органів влади, тобто здійснюються в межах державних фінансів. Водночас такі гарантії не є борговими зобов'язаннями країн, а обліковуються окремо. На них зазвичай законодавчо встановлений фінансовий ліміт (Іспанія, Польща, Франція тощо). Винятком є Сполучені Штати Америки, де державні гарантії є боргом країни. Це суттєво обмежує потенціал їх надання, як наслідок зменшується обсяг взятих ризиків публічним сектором.

Існують ситуації, коли державний партнер змушений виконувати гарантії по проєктах ДПП з помилково оціненими ризиками, тобто виплачувати кошти внаслідок дефолту або компенсувати недоотриману виручку через фінансування дорогих і часто економічно невиправданих проєктів ДПП. Крім того, у міжнародній практиці є випадки, за яких виконання гарантії не відбувалося, але для запобігання дефолту за гарантованими зобов'язаннями уряд надавав приватному партнеру підтримку в інших формах (субсидування, пільгове кредитування тощо).

Державні кредитні гарантії варто застосовувати в тих країнах, де партнерські відносини держави і бізнесу не отримали належного розвитку. Враховуючи те, що держава надає гарантії на платній основі, у кредиторів з'являються стимули до фінансування проєктів ДПП і одночасно – повна або часткова відповідальність за оцінку кредитоспроможності потенційних позичальників. Держава ж отримує користь, оскільки зменшується потреба здійснювати бюджетні асигнування. Водночас такі гарантії можуть знизити мотивацію позичальників до виконання всіх умов кредитних договорів.

На відміну від державних гарантій, вищий кредитний рейтинг мають гарантії, що видаються банками розвитку. Досвід країн з тривалою історією ДПП свідчить, що реалізація проєктів з використанням гарантійного механізму таких міжнародних фінансових інститутів дає змогу вчасно завершити проєкт з дотриманням початково визначеного бюджету. Видаючи гарантії, здебільшого банки беруть на себе деякі експлуатаційні ризики, наприклад, ризик низького попиту, політичні ризики.

Надання гарантій комерційними банками є доволі дорогим способом підтримки проєктів державно-приватного партнерства. Адже ними застосовується ставка, заснована на повній оцінці ризику. Натомість міжнародні банки розвитку можуть їх надавати на пільгових умовах, тобто безкоштовно, за фіксованою (єдиною для всіх) або диференційованою (за обсягом зобов'язань і рівнем розвитку країни) ставкою. Саме першим видом ставок підтримуються пріоритетні проєкти розвитку (відбираються на основі масштабу, виду економічної діяльності, територіальної приналежності проєкту).

В економічно розвинутих країнах наданий обсяг гарантій перевищує витрати на їх створення і підтримку. Зокрема, питома вага по виконанню гарантій, тобто виплата коштів за надані гарантії, становить 2-3% від їх загального обсягу. При цьому у світовій практиці вважається, що оптимальним рівнем фінансування за такими гарантіями є показник від 5% до 10%.

Відповідно до статистики Світового банку впродовж 2010–2021 рр. спостерігалася активна участь міжнародних банків розвитку у фінансуванні проєктів державно-приватного партнерства. В зазначеному періоді найбільша фінансова підтримка надавалась країнам Латинської Америки та Карибського басейну. З допомогою цієї підтримки було реалізовано 192 проєкти ДПП на суму 47030,6 млн дол США. У зазначених регіонах загальний обсяг таких ін-

вестицій в 1,6 разів більший, ніж у країнах Східної Азії та Тихоокеанського регіону (де за фінансової участі банків розвитку реалізовано 82 проекти на суму 28520,3 млн дол США), в 1,9 рази більший, як у країнах Європи та Центральної Азії (92 проекти на суму 24151,1 млн дол США), в 2,9 рази більший, ніж у регіоні Південної Азії (99 проектів на суму 16394,2 млн дол США) та в 1,8 рази більший порівняно з країнами Африки на південь від Сахари (101 проект на суму 25445,0 млн дол США). Найменший обсяг фінансової підтримки від банків розвитку отримали країни Близького Сходу і Північної Африки, де реалізовано 59 таких проектів на суму 13817,7 млн дол США (табл. 4.3).

У світі фінансова підтримка проектів ДПП міжнародними банками розвитку надавалась у різних галузях економіки. При цьому пріоритетними були ті, реалізація проектів у яких забезпечувала повернення інвестицій приватному партнеру завдяки платежам фізичних і юридичних осіб, здійсненим внаслідок експлуатації відповідного об'єкта інфраструктури. Найбільша частка згаданої фінансової підтримки здійснена у сфері електроенергетики. Так, упродовж 2010–2021 рр. в Східній Азії та Тихоокеанському регіоні вона становила 74,0%, Європі та Центральній Азії – 39,1%, Латинській Америці та Карибах – 56,3%, Південній Азії – 92,5%, країнах Близького Сходу і Північної Африки – 92,0%, Африці на південь від Сахари – 74,9% (рис. 4.10). Насамперед це зумовлено енергетичними та екологічними проблемами в глобальному масштабі. Значний обсяг фінансової підтримки банками розвитку в енергетичній сфері надано так званим «Greenfield project» (проектам «зеленого поля»), що розроблені «з нуля» та передбачають проектування об'єкта інфраструктури, його будівництво та введення в експлуатацію. При цьому держава надає інвестору гарантії довгострокових грошових надходжень внаслідок укладання контрактів з основними споживачами електроенергії.

Таблиця 4.3

Обсяг фінансової підтримки міжнародних банків розвитку на реалізацію проектів державно-приватного партнерства за 2010–2021 рр.

Роки	Регіони											
	Східна Азія та Тихоокеанський регіон		Європа та Центральна Азія		Латинська Америка та Карибського басейну		Регіон Південної Азії		Близький Схід і Північна Африка		Африка на південь від Сахари	
	од.	млн дол США	од.	млн дол США	од.	млн дол США	од.	млн дол США	од.	млн дол США	од.	млн дол США
2010	6	1242,0	6	1997,5	22	4106,4	3	203,5	2	409,7	4	444,0
2011	5	1452,3	9	1836,9	21	4795,7	19	1551,3	-	-	6	1018,0
2012	10	5260,5	7	6012,0	18	3633,1	13	2457,0	1	223,0	13	3403,0
2013	5	994,1	4	581,5	25	4700,3	6	631,3	2	1728,0	5	1666,5
2014	5	2740,8	1	4,0	20	3941,1	6	755,3	6	2906,6	6	2138,0
2015	4	1828,7	7	2915,3	22	8973,0	8	1514,0	9	2160,0	7	2743,2
2016	4	750,0	3	296,5	4	1222,5	3	417,6	4	1255,1	5	1899,2
2017	11	5118,4	7	1131,8	11	3077,7	9	3073,4	28	3109,4	11	1367,8
2018	13	5593,0	8	2165,6	16	4384,2	6	1107,3	2	364,9	11	3475,4
2019	8	2579,8	25	3115,3	19	5187,5	13	1756,2	1	335,0	13	3427,1
2020	6	509,8	8	1475,8	7	2040,8	8	2410,9	2	961,0	9	1376,1
2021	5	450,9	7	2618,9	7	968,3	5	516,4	2	365,0	11	2486,7
<i>Всього</i>	<i>82</i>	<i>28520,3</i>	<i>92</i>	<i>24151,1</i>	<i>192</i>	<i>47030,6</i>	<i>99</i>	<i>16394,2</i>	<i>59</i>	<i>13817,7</i>	<i>101</i>	<i>25445,0</i>

Джерело: складено автором на основі¹

Водночас у країнах Європи та Центральної Азії пріоритетними були аеропорти та дороги, питома вага згаданої підтримки на реалізацію проектів ДПП у цих сферах дорівнювала 25,5% і 26,3% відповідно. Варто зазначити, що в еру цифрових технологій у європейському регіоні швидкими темпами розвиваються телекомунікації, однак обсяг фінан-

¹ Відомості Світового банку стосовно кількості та фінансування проектів ДПП за формами. Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <https://ppi.worldbank.org/en/visualization#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=&mbd=&year=&excel=false&map=&header=true>.

сової підтримки проєктів у цій сфері є незначним. Крім того, поза увагою банків розвитку були проєкти ДПП у таких галузях, як портова, залізнична, теплостачання й обробка відходів, які здебільшого реалізувалися у формі концесії.

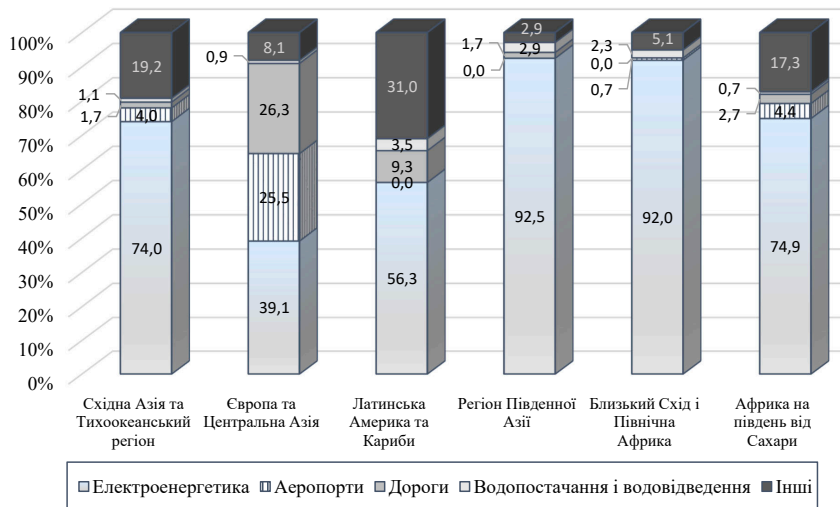


Рис. 4.10. Структура фінансової підтримки проєктів ДПП міжнародними банками розвитку в різних секторах економіки впродовж 2010–2021 рр.

Джерело: складено автором на основі¹

В Україні фінансова підтримка національних і регіональних проєктів ДПП міжнародними банками розвитку є незначною. Так, упродовж 2009–2021 рр. вони фінансово долучились до реалізації 13 проєктів ДПП, найбільша кількість яких спостерігалась у 2019 р. (6 проєктів на суму 680,9 млн дол США). Однак у 2009 р., 2012 р., 2017 р. і 2020 р. банки розвитку фінансували по одному проєкту (на загальну суму 302,5 млн дол США), у 2018 р. – 3 про-

¹ Відомості Світового банку стосовно кількості та фінансування проєктів ДПП за формами. Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <https://ppi.worldbank.org/en/visualization#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=&mdb=&year=&excel=false&map=&header=true>.

екти (на суму 129,8 млн дол США) (рис. 4.11), а за 2010–2011 рр., 2013–2016 рр. та 2021 р. фінансової підтримки згаданими інституціями не надавалось. Основними причинами низького рівня зацікавленості банків розвитку у фінансовій підтримці вітчизняних проектів є недовіра до держави як до суб'єкта партнерських відносин внаслідок нестабільності економічної політики, мінливості законодавства, частой зміни пріоритетів різних політичних сил, нерозвиненості інституціонального середовища розвитку державно-приватного партнерства.

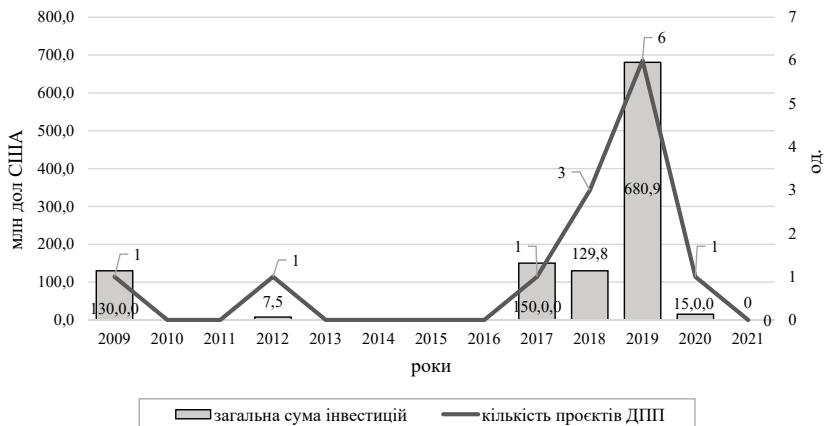


Рис. 4.11. Обсяг фінансової підтримки міжнародними банками розвитку проектів ДПП в Україні за 2009–2021 рр.

Джерело: складено автором на основі¹

Упродовж 2009–2021 рр. фінансова підтримка проектів ДПП в Україні здійснювалась такими міжнародними фінансовими інституціями, як: Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Нідерландський банк розвитку, Чорноморський банк торгівлі та роз-

¹ Відомості Світового банку стосовно кількості та фінансування проектів ДПП за формами. Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <https://ppi.worldbank.org/en/visualization#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=&mdb=&year=&excel=false&map=&header=true>.

витку, Північно-екологічна фінансова корпорація, Норвезьке агентство з гарантування експортних кредитів тощо. В основному участь зазначених інституцій проявлялась у формі пільгових кредитів, рідше – у формі гарантій.

У зазначеному періоді банки розвитку надали фінансову підтримку винятково проектам ДПП, які реалізовувались у портовій галузі та електроенергетиці. Найбільший обсяг такої підтримки отримав проект, який є вагомим внеском у розвиток галузі відновлювальної енергетики України під назвою «Syvash Wind Power Project», що передбачав будівництво вітрової електростанції. Загальний обсяг фінансування проекту становив 428,45 млн дол США, у тому числі банками розвитку, серед яких було восьмеро учасників, надано пільгові кредити на суму 297,0 млн дол США, що складає 69,3% від усієї вартості проекту (додаток Г). Крім того, значна питома вага такої фінансової підтримки спостерігалась і в інших проектах ДПП. Загалом вона коливалась від 28,5 до 100 відсоткових пунктів (рис. 4.12).

Незважаючи на значну частку фінансової підтримки міжнародними банками розвитку проектів ДПП, яка зображена на рис. 4.12, вона надавалась в окремих галузях економіки (портовій та електроенергетичній), відтак кількість таких проектів була незначною. Тому задля поглиблення співпраці в інших секторах економіки в жовтні 2019 р. Міжнародна фінансова корпорація, діяльність якої акцентована на підтримці розвитку партнерських відносин держави і бізнесу в країнах, що розвиваються, і Україна підписали меморандум стосовно визначення пріоритетних галузей для фінансування проектів ДПП¹. Основними з них обрано автомобільні дороги, аеропорти, залізниці та охорону здоров'я, де розробляються пілотні

¹ IFC підтримує Уряд України в реалізації першого в країні державно-приватного партнерства відповідно до кращих міжнародних стандартів / Міжнародна фінансова корпорація. URL:<https://pressroom.ifc.org/all/pages/PressDetail.aspx?ID=24666>.

проекти на умовах концесії. Метою реалізації згаданих проектів є збільшення обсягу інвестицій, підвищення загального добробуту суспільства та прискорення зростання економіки України.

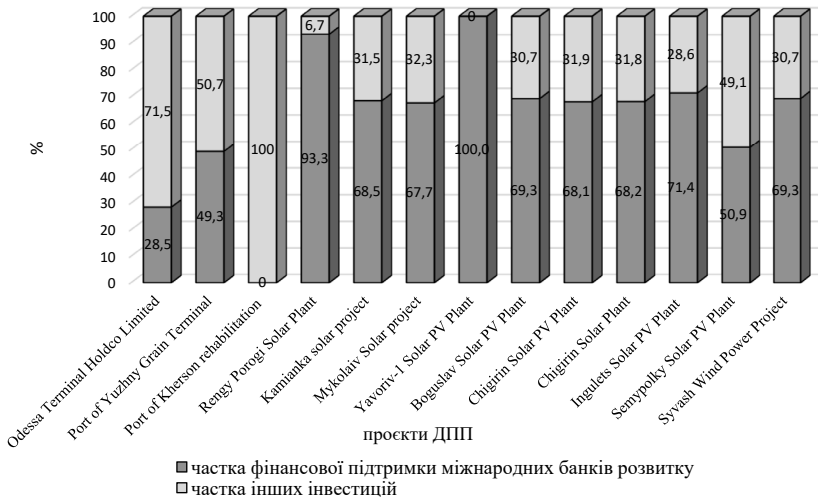


Рис. 4.12. Частка фінансової підтримки міжнародних банків розвитку у загальному обсязі інвестицій на проекти ДПП в Україні за 2009–2021 рр.

Джерело: складено автором на основі¹

Продовженням співпраці з міжнародними банками розвитку стало підписання 26 червня 2020 р. Міністерством інфраструктури України, Адміністрацією морських портів України та консорціумом компаній у складі Risoil S.A. і Georgian Industrial Group угоди про державно-приватне партнерство з метою розвитку Херсонського морського торгового порту за концесійною моделлю. Це мало вагомое значення для Уряду України, адже зазначений

¹ Відомості Світового банку стосовно кількості та фінансування проектів ДПП за формами. Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <https://ppi.worldbank.org/en/visualization#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=&mdb=&year=&excel=false&map=&header=true>.

проект потребував термінового вкладення інвестицій та професійного досвіду в портовому секторі країни. Основними фінансовими консультантами в цій сфері стали Міжнародна фінансова корпорація, Європейський банк реконструкції та розвитку й Глобальний фонд з фінансування інфраструктури. Це дало змогу вперше провести тендер на реалізацію згаданого проекту в Україні на рівні світових стандартів. Також у межах такої співпраці відбулась реалізація проекту ДПП на морський порт «Ольвія».

Таким чином, фінансова підтримка у вигляді пільгових кредитів і гарантійної підтримки в процесі реалізації проектів державно-приватного партнерства є важливим чинником посилення співпраці суб'єктів підприємницької діяльності з державою. Водночас необхідним є створення комплексної системи відбору проектів, визначення прийняттого рівня ризиків і умов надання гарантії, обліку останніх, а також здійснення моніторингу виконання гарантійних зобов'язань.

Важливе значення для стимулювання партнерських відносин держави і бізнесу має забезпечення сприятливих умов для участі банківських установ у кредитуванні проектів ДПП. На жаль, відсоткова ставка Національного банку України і ризикова діяльність комерційних банків не дають змогу здійснювати кредитування зазначених проектів під доступну ставку. Тому органам державної влади доцільно застосовувати субсидування відсоткової ставки, що передбачає компенсацію різниці між ринковою та пільговою відсотковою ставками.

В економічно розвинутих країнах використання згаданого фінансового інструменту суттєво знижується внаслідок розвинутості фінансових ринків. Наприклад, Організація економічного співробітництва та розвитку, учасниками якої є 37 країн світу, використовує компенсацію відсоткових ставок задля підтримки 3% проектів

ДПП¹. Проте на міжнародному рівні неможливо зробити порівняння обсягу бюджетних коштів, що виділяються державами на згадане субсидування, адже існують різні методики надання та розміри субсидій.

В Україні інструмент субсидування є перспективним стимулюючим засобом кредитування проєктів державно-приватного партнерства банками у довгостроковому періоді, що зумовлено низьким рівнем розвитку вітчизняного фінансового ринку. У вітчизняній практиці він застосовується за інвестиційними проєктами, які реалізуються в сільському господарстві, транспорті, харчовій промисловості, будівництві об'єктів інфраструктури, малому і середньому бізнесі. При цьому, як зазначила Г. Кришталь, «схема субсидування за кредитами, залученими підприємствами на реконструкцію й оновлення виробничих потужностей, передбачає відшкодування 3/4 суми відсотків за користування кредитом протягом 1 року»². Однак у вітчизняній практиці ДПП такий стимулюючий засіб не використовувався.

Субсидування сплати за оренду або лізингу в процесі реалізації проєкту ДПП законодавчо регламентоване у Законі України «Про концесію» від № 155-IX 03.10.2019 р.³ та Законі України «Про оренду державного та комунального майна» від 03.10.2019 р. № 157-IX⁴. Зазначеними законодавчими актами надано право державному партнеру зменшувати розмір концесійних та орендних платежів. Прийняття рішення про надання пільг приймається державним партнером після здійснення розрахунку суми втрат бюджету на відповідний рік. Такі види пільг

¹ Кришталь Г. О. Механізми та інструменти партнерства з боку держави у взаємодії з банківським сектором. *Економіка: теорія та практика*. 2017. № 1. С. 59.

² Там само.

³ Про концесію: Закон України від 03.10.2019 р. № 155-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/155-20>.

⁴ Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 03.10.2019 р. № 157-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/157-20>.

обов'язково передбачаються в договорі державно-приватного партнерства.

Рішення про здійснення субсидування відсоткової ставки та сплати за оренду або лізингу в процесі реалізації проектів ДПП повинні прийматися відповідно до результатів відкритого обговорення, проведеного за участю всіх зацікавлених і незалежних суб'єктів, у тому числі іноземних, фахівців, представників громадськості. При цьому необхідно враховувати ризики для держави від надання такого виду пільг. Механізм прийняття рішення про доцільність субсидування проекту державно-приватного партнерства зображено на рис. 4.13.



Рис. 4.13. Механізм прийняття рішення про доцільність субсидування проекту державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

Однією з форм заохочення участі бізнесу у фінансуванні проєктів ДПП є податкове стимулювання, основним інструментом якого є податкові пільги. У науковому середовищі існують різні трактування даного поняття. Так, Ю. Іванов, А. Крисоватий, О. Десятнюк вважають, що «податкові пільги – це законодавчо встановлені винятки із загальних правил оподаткування, які надають платникові можливість зменшити суму податку (збору), що підлягає сплаті, або звільняють його від виконання окремих обов'язків та правил, пов'язаних із оподаткуванням»¹. На думку вчених, такі пільги дають змогу зменшити податкове зобов'язання платника податків або ж звільнити від нього.

А. Соколовська розглядає податкові пільги як багатоглядне поняття, розуміючи під цим поняттям:

- 1) відхилення від нормативних вимог оподаткування або винятків із правил обкладання тим чи іншим податком;
- 2) виняток, регламентований податковим законодавством за наявності об'єкта оподаткування;
- 3) перевага, що надається окремим платникам податків або їх групам;
- 4) перевага, що виявляється в повному або частковому звільненні платника від сплати податку з метою полегшення податкового тягаря².

Як зазначає Г. Бурлуцька, «податкові пільги надаються задля реалізації як економічних, так і соціальних цілей. Таким чином, держава регулює певні економічні процеси і забезпечує соціальний захист окремих видів діяльності та груп населення»³.

¹ Податкова система: підручник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. Київ: Атіка, 2006. С. 693.

² Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна та ін. Київ: НДФІ, 2006. С. 15.

³ Калінеску Т. В., Антіпов О. М., Бурлуцька Г. М. Основи оподаткування: навчальний посібник. Луганськ: Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2007. URL: <https://www.twirpx.com/file/163712/grant/>.

З метою стимулювання підприємницької діяльності надання податкових пільг є поширеною практикою в Україні. Податковим кодексом України закріплено способи їх здійснення, які зображені на рис. 4.14. Крім того, Центр аналізу публічних фінансів та публічного управління KSE виділяє три види податкових пільг: пільги для підтримки певних галузей економіки, пільги, надані у відповідь на кризові явища (внаслідок проведення воєнних дій, поширення коронавірусної хвороби COVID-19), та пільги для певної категорій громадян, підприємств і організацій¹.



Рис. 4.14. Способи надання податкових пільг

Джерело: складено автором на основі²

В Україні значна кількість податкових пільг надавалася на довготривалий термін (більше 10 років) чи безстроково. Так, упродовж 2015–2019 рр. суб'єктам підприємницької діяльності було надано 58 пільг, з яких 28 (48,3%) – з обмеженим терміном дії, а 30 (51,7%) – здебільшого безстрокові (табл. 4.4). Водночас неможливо оцінити ступінь досягнення цілей, для досягнення яких були надані безстрокові пільги, оскільки відсутня інформація про їх найбільших бенефіціарів. Крім того, не конкретизовано самі цілі й не визначено кількісні параметри їх досягнення, вони носять

¹ Звіт з аналітичного напрямку Kyiv School of Economics, 2020. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/02/23-02-21-Annual-report-KSE_web.pdf.

² Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

загальноописовий характер («підтримка», «сприяння», «розвиток» тощо). За дослідженнями ООН, більшу ефективність для стимулювання економічного розвитку мають короткострокові пільги, натомість надання пільг на тривалий чи невизначений термін зменшує мотивацію до підвищення конкурентоспроможності їх отримувачів¹.

Таблиця 4.4

**Податкові пільги за терміном дії,
надані впродовж 2015–2019 рр.**

Податок, з якого надається пільга	Пільги	з них:			
		пільги, що мають термін дії (до 10 років)	у % до загального обсягу	пільги, надані більше, ніж на 10 років або безстроково	у % до загального обсягу
Податок на прибуток підприємств	21	13	61,9	8	38,1
Податок на майно	16	2	12,5	14	87,5
Акцизний податок з вироблених в Україні товарів	6	2	33,3	4	66,7
Акцизний податок із ввезених на територію України товарів	4	2	50,0	2	50,0
Податок на додану вартість	11	9	81,8	2	18,2
Всього	58	28	48,3	30	51,7

Джерело: складено автором на основі²

Водночас незважаючи на різномайття податкових пільг та правове поле, в якому вони функціонують, чинне податкове законодавство України не передбачає створення спеціального податкового клімату для приватного партнера у випадку здійснення державно-приватного партнерства (звільнення від сплати деяких видів податків, зниження ставок податків та їх диференціація відповідно до склад-

¹ Eric Zolt. Tax Incentives: Protecting the tax base. United Nations, 2015. 45 p. URL: https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2015/04/2015TIBP_PaperZolt.pdf.

² Звіт з аналітичного напрямку Kyiv School of Economics, 2020. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/02/23-02-21-Annual-report-KSE_web.pdf.

ності проекту ДПП тощо). Відтак приватний партнер повинен сплачувати ті податки та обов'язкові платежі, що застосовуються в національній системі оподаткування. До того ж у науковому середовищі ведуться постійні дискусії щодо доцільності запровадження пільгового оподаткування в цій сфері. Адже надання податкових пільг має суперечливий характер, який проявляється в його перевагах і недоліках, основні з яких відображено на рис. 4.15.



Рис. 4.15. Переваги та недоліки надання податкових пільг

Джерело: складено автором на основі^{1;2}

Негативне ставлення до надання податкових пільг зумовлене здебільшого втратами надходжень до бюджету. Дослідження Центру аналізу публічних фінансів та публічного управління КСЕ свідчать, що дуже часто їх обсяг орієнтовно

¹ Звіт з аналітичного напрямку Kyiv School of Economics, 2020. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/02/23-02-21-Annual-report-KSE_web.pdf.

² Петик М. І., Шарак С. Т. Інструменти фіскального стимулювання розвитку економіки України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 836.

дорівнював обсягу зовнішніх запозичень, здійснених державою в певному році¹. Тобто, мінімізувавши пільги, уряд мав би змогу покращити фінансове становище держави.

Упродовж 2010–2019 рр. обсяг податкових пільг, наданих з державного бюджету, мав циклічний характер. Найбільше його значення спостерігалось в 2011 та 2015 рр. (показники становили 58910,55 млн грн та 51594,71 млн грн відповідно), найменше – у 2016–2017 рр. (24831,1 млн грн та 19896,38 млн грн). Натомість обсяг пільг, наданих з місцевих бюджетів збільшився: з 989,28 млн грн у 2010 р. до 9241,21 млн грн у 2019 р. (рис. 4.16). Значна частина пільг надавалася з загальнодержавних податків, серед яких домінуючими були податок на прибуток підприємств та податок на додану вартість. У зазначеному періоді частка наданих пільг у загальних надходженнях зазначених податків коливалася від 0,28 до 28,15 та 5,72 до 39,44 відсоткових пунктів відповідно (табл. Д.1 додатку Д). Дані рисунку 4.16 свідчать, що найбільших втрат зазнав державний бюджет, а з посиленням процесу децентралізації – і місцеві бюджети, що зумовлено наданням пільг із податку на майно (обсяг яких збільшився з 3757137,45 тис грн у 2015 р. до 9230146,80 тис грн у 2019 р. (табл. Д.2 додатку Д)).

Збільшення обсягу податкових пільг посилює бюджетний дефіцит. Внаслідок цього уряд України, залучаючи додаткові джерела для його покриття, скорочує податкові пільги. Це зумовлює втрату довіри бізнесу до пільг як стимулюючого важеля залучення інвестицій, зокрема й у сфері державно-приватного партнерства. Тому розмір податкової підтримки повинен, з одного боку, не порушувати збалансованість бюджетів з урахуванням можливості виконання видаткових зобов'язань держави, а з іншого – бути дієвим стимулюючим важелем економічного розвитку.

¹ Звіт з аналітичного напрямку Kyiv School of Economics, 2020. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/02/23-02-21-Annual-report-KSE_web.pdf.

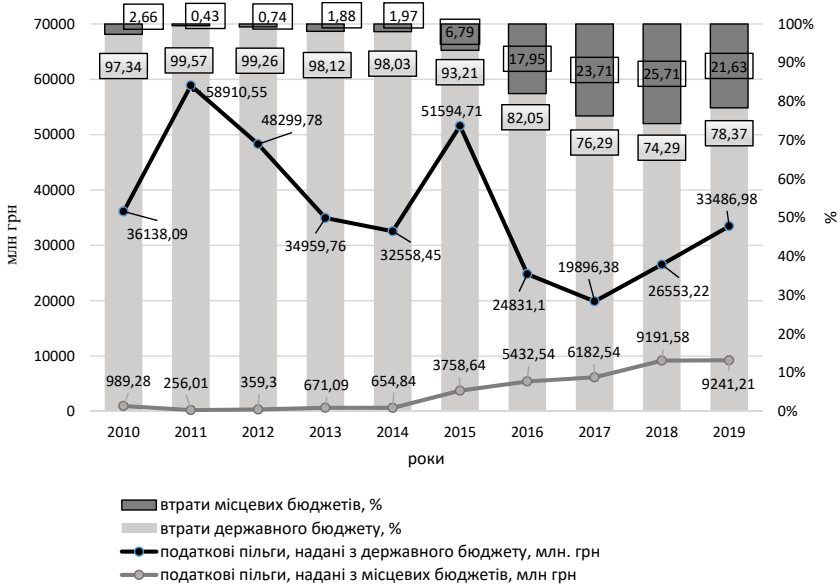


Рис. 4.16. Динаміка обсягу податкових пільг та частка втрат державного та місцевих бюджетів від їх надання за 2010–2019 рр.

Джерело: побудовано автором на основі¹

Більшість українських науковців також негативно ставляться до запровадження податкових пільг. На думку О. Оксенюк, «чинна система пільгового оподаткування створює нерівномірне податкове навантаження на суб'єктів господарювання та не є ефективним стимулюючим важелем розвитку тих видів діяльності, які ними здійснюються»².

В. Андрущенко та Т. Тучак вбачають ще більшу шкоду від їх застосування, вважаючи, що «пільги порушують не

¹ Звіт з аналітичного напрямку Kyiv School of Economics, 2020. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/02/23-02-21-Annual-report-KSE_web.pdf.

² Оксенюк О. І. Аналіз системи пільг з ПДВ та втрат бюджету. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки.* 2014. №1. С. 159.

лише рівність в оподаткуванні та знижують фіскальну ефективність податкової системи, але й шкодять раціональним заходам економіки, бо анулюють загальні для всіх господарюючих суб'єктів умови для приймання економічних рішень¹.

Поширеною є думка, що податкова система України надмірно деформована системою пільг, що не сприяє досягненню в державі макроекономічної та фінансової стабілізації, рівномірному розподілу податкового навантаження на платників, призводить до необґрунтованого перерозподілу фінансових ресурсів в суспільстві^{2,3}.

Про неефективність надання податкових пільг зазначають і представники Світового банку. Вони переконані, що, зумовлюючи втрату значного обсягу податкових надходжень, податкові пільги не мають значного впливу на економіку держави⁴. Саме тому, незважаючи на позитивні аспекти застосування податкових пільг, експерти рекомендують мінімізувати їх надання, оскільки вони порушують цілісність податкової системи⁵.

Таким чином, як у теорії, так і в практиці побутує думка, що надання податкових пільг є негативним фактором оподаткування. Адже вони приносять вигоди одним суб'єктам господарювання за рахунок інших платників податків. Разом із тим податкові пільги – важливий стимулюючий засіб фінансової політики держави. Вони

¹ Андрущенко В. А., Тучак Т. В. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція): монографія. Київ: Алерта, 2013. С. 63.

² Славкова А. А. Фіскальна роль прямого оподаткування у формуванні доходів бюджету держави. *Економіка та підприємництво*. 2009. Вип. 22. URL: http://nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Etp/2009_22/Slavkova.pdf.

³ Мельник П. В. Податкова система та механізми її реалізації у перехідній економіці: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.04. 01 / НАН України. Ін-т екон. прогнозування. Київ, 2001. С. 13.

⁴ Ukraine Fiscal Incentives for Science, Technology and Innovational Activities: Good Practice Review Report. The World Bank Group, 2017. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/28827>.

⁵ Options for Low Income Countries' Effective and Efficient Use of Tax Incentives for Investment: a Report to the g-20 Development Working Group by the IMF, OECD, UN and World Bank, 2015. URL: <https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/101515.pdf>.

спрямовані на заохочення провадження пріоритетних видів діяльності, зокрема на засадах державно-приватного партнерства. Підтвердженням цього є успішні приклади їх застосування у світовій практиці. Наприклад, в Індонезії існують такі податкові стимули:

- звільнення від прибуткового податку на період до 15 років з можливим його продовженням ще на 5 років на розсуд міністра фінансів. Такі податкові канікули надаються стратегічно важливим проектам ДПП;
- ставка прибуткового податку з дивідендів, що виплачуються іноземним платникам податків, дорівнює 10% або й нижче;
- можливість перенесення збитків на майбутні податкові періоди (до 10 років), якщо приватний партнер реалізує важливі інфраструктурні проекти, здійснює реінвестування капіталу тощо¹.

З огляду на вищевикладене, в Індонезії значна увага приділяється стимулюванню приватних інвестицій на реалізацію проектів ДПП завдяки активній підтримці бізнесу, особливо на початкових етапах ДПП, розподілу ризиків між партнерами. Крім того, уряд цієї країни надає можливість суб'єктам підприємницької діяльності залучати позики в міжнародних фінансових інституціях, надаючи державні гарантії.

У Республіці Корея при реалізації проектів ДПП встановлена нульова ставка для податку на додану вартість та на реєстрацію нерухомого майна, а також знижується розмір податку на відсотки по концесійних облігаціях (до 15%) для проектів, термін реалізації яких перевищує 15 років.

В Індії та Кореї суспільні пріоритети домінують над комерційними вигодами. Податкові пільги надаються концесіонеру у випадку зниження плати за надані послуги кінцевим споживачам. Це дає змогу забезпечити доступність до послуг різних верств населення.

¹ Tax Holiday / Indonesian Investment Coordinating Board. URL: <https://www3.investindonesia.go.id/en/how-we-can-help/incentives>.

Таким чином, у світовій практиці податкові пільги є ефективним важелем впливу на розвиток державно-приватного партнерства, оскільки вони сприяють заохоченню приватних партнерів здійснювати інвестиційні вкладення в проєкти ДПП. Держава ж, втрачаючи податкові надходження, має змогу в подальшому їх збільшити завдяки зростанню прибутку приватного партнера, внаслідок чого збільшується обсяг податків.

Окрім податкового стимулювання, держава може застосовувати інші види гарантій. Зокрема, з метою забезпечення мінімального рівня прибутковості держава може створювати сприятливе тарифоутворення для приватного партнера, надавати пільги на орендну плату чи лізинг тощо.

Підсумовуючи викладене, варто зазначити, що фінансові стимули спрямовані на формування передумов для розвитку ефективних партнерських відносин держави і бізнесу. При цьому необґрунтований механізм їхнього застосування може спричинити значні втрати бюджету. Для мінімізації негативних наслідків необхідно застосовувати фінансові стимули з врахуванням впливу на бюджет та фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання, впровадити ефективну систему контролю за їх використанням.

4.3. Оцінка результативності використання фінансових інструментів та важелів фінансового механізму державно-приватного партнерства

Реалізація партнерських відносин держави і бізнесу базується на засадах взаємовигоди, яка повинна бути вимірною. Враховуючи зазначене, вагоме значення у фінансовому механізмі державно-приватного партнерства займає оцінка результативності використання його фінансових інструментів та важелів для кожного з учас-

ників. Здійснення оцінки результативності зумовлює дослідження цього явища і проведення аналізу основних її компонентів задля з'ясування цінності і доцільності.

Питаннями оцінки ефективності та результативності реалізації проєктів ДПП займалися зарубіжні й вітчизняні вчені. Так, необхідність враховувати масштаби проєктів, доступність ресурсів, розподіл ризиків, співвідношення вартості і якості відзначають А. Акінтой і М. Бек¹, про доцільність проведення юридичної, технічної та фінансової оцінки проєктів ДПП наголошують Д. Грімсі і М. Льюїс². Вітчизняні науковці: І. Брайловський³, Л. Горошкова, В. Волков, Г. Коваленко⁴, О. Москаленко⁵, С. Науменкова, Я. Овсянникова⁶ також приділяють значну увагу методиці здійснення оцінки реалізації партнерських проєктів держави і бізнесу. Однак сьогодні немає чіткої системи оцінки результативності використання фінансових інструментів і важелів в процесі реалізації проєктів ДПП, яка дала б змогу запобігти виникненню негативних фінансових наслідків для учасників державно-приватного партнерства.

У міжнародній практиці оцінка реалізації проєктів ДПП здійснюється на основі концепції «Value for Money»

¹ Akintoye A., Beck M. Policy, finance & management for public-private partnerships. Published by Blackwell Publishing Ltd, London, U. K., 2009. 275 p.

² Grimsey D., Lewis M. Public Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance. Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, U.K, 2007. 267 p.

³ Брайловський І. А. Інтереси і вигоди приватного сектора в державно-приватному партнерстві. *Бізнес Інформ*. 2013. № 8. С. 232–236.

⁴ Горошкова Л. А., Волков В. П., Коваленко Г. В. Оцінка ефективності проєктів державно-приватного партнерства у ЖКГ. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. № 12. Том 1. С. 105–111.

⁵ Москаленко О. М. Соціально-економічні результати технологічного державно-приватного партнерства у світі та проблеми його використання в Україні. *Економічна теорія*. 2011. № 4. С. 15–25.

⁶ Науменкова С., Овсянникова Я. Особливості оцінювання ефективності проєктів публічно-приватного партнерства: зарубіжний досвід та українська практика. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2013. № 134. С. 47–51.

(Vfm) – оптимального співвідношення вартості проекту і якості його виконання. При цьому визначальними критеріями є економічність (здійснення мінімальних витрат на реалізацію проекту і досягнення максимальної віддачі від них), результативність (досягнення запланованих цільових показників), ефективність (забезпечення якості виконання окреслених завдань). Концепція Vfm акцентує увагу не на «витратному підході», а на оцінюванні корисного ефекту для держави з врахуванням суспільної цінності від реалізації проекту ДПП. На основі цієї концепції у світі виділились інші методи оцінювання: у Німеччині – Cost-Benefit Analysis (аналіз витрат і вигод), в Ірландії, Нідерландах, Японії – Public Sector Comparator (аналіз державних витрат).

Зазначена методика дає змогу оцінити вигоду від реалізації проекту тільки для державного партнера. Однак учасником партнерства є й суб'єкт підприємницької діяльності, для якого, як зазначає В. Круглов, «найпростішими показниками для приблизної та швидкої оцінки привабливості проєктів є прибуток і витрати, а також методи аналізу точки безбитковості проєкту та терміну окупності інвестицій»¹. Водночас багато науковців стверджують, що ці показники є неефективними, оскільки припущення рівної значимості доходів і витрат стосується різних проміжків часу.

Здебільшого при оцінюванні проєктів ДПП вживаються поняття «результативність» та «ефективність». При цьому їх доцільно розмежовувати. Окремі науковці у своїх дослідженнях надають аргументовані висновки щодо відмінності цих понять. Зокрема П. Друкер трактує ефективність як «doing things right», що означає робити речі правильно, а результативність – «doing the right things», тобто робити правильні речі². Крім того, зазначає, що ре-

¹ Круглов В. В. Моделі визначення ефективності проєктів державно-приватного партнерства. *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2018. № 1 (61). С. 108.

² Drucker Peter F. *Management Challenges for the 21st Century*. 1st edition. Publisher: HarperBusiness, 2001. 224 p.

зультативність вагоміша за ефективність, адже пріоритетом будь-якої діяльності є досягнення поставленої мети (результативність), і тільки потім її досягнення найекономішнім способом (ефективність).

Враховуючи те, що дослідження потребує достовірного, об'єктивного та точного вимірювання, доцільніше використовувати показники результативності. На законодавчому рівні це поняття трактується як «кількісні та якісні показники щодо надійності та доступності об'єкта державно-приватного партнерства, що повинні бути досягнуті в результаті реалізації проєкту, що здійснюється на умовах державно-приватного партнерства, з урахуванням його мети та завдань»¹. Тобто, під згаданю дефініцією варто розуміти сукупність ефектів від отриманих результатів реалізації проєктів ДПП.

Сьогодні немає єдиної методики оцінки результативності використання фінансових інструментів і важелів фінансового механізму ДПП. Однак, зважаючи на те, що учасниками партнерства є дві сторони, то необхідно враховувати їхні інтереси. З цього приводу О. Солодовнік зазначає, що «між цими інтересами об'єктивно існує протиріччя (держава як партнер виражає й обстоює суспільні інтереси, а приватний партнер – приватні)»². На думку науковця, необхідною умовою успішної реалізації проєктів ДПП є узгодження та збалансування інтересів партнерів. Зважаючи на це, комплексна оцінка має базуватися на показниках, які повинні враховувати вигоди всіх учасників державно-приватного партнерства. Це дасть змогу оцінити рівень реалізації інтересів учасників державно-приватного партнерства, виявити негативні тенденції в процесі їх досягнення та визначити фактори, що перешкоджають

¹ Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

² Солодовнік О. О. Комплексне оцінювання реалізації інтересів сторін публічно-приватного партнерства. *Проблеми економіки*. 2017. № 2. С. 133.

отримати бажаний результат. Тобто застосування згаданих показників сприятиме мінімізації проблемних ситуацій та усуненню неузгодженостей між учасниками ДПП.

Існують різні підходи до здійснення методики оцінки результативності реалізації проєктів державно-приватного партнерства. Вони відображені у нормативних документах, багатьох вітчизняних і зарубіжних публікаціях. У вітчизняній практиці таке оцінювання відбувається на основі методики проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, затвердженої наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 27.02.2012 р. № 255 (у редакції наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1735 від 29.11.2017 р.). Чинною Методикою встановлено порядок обчислення економічних і фінансових показників, зокрема: чистої приведеної вартості (NPV), внутрішньої норми рентабельності (IRR), індексу прибутковості (PI), дисконтованого періоду окупності (DPP), оцінки впливу проєкту на навколишнє природне середовище, а також зазначено про необхідність порівняння різних варіантів реалізації проєкту, при якому він буде найефективнішим – за участі приватного партнера і без нього тощо¹.

На думку В. Круглова, значущу роль у згаданому оцінюванні займає показник чистої приведеної вартості, який «визначає дисконтовану суму грошових потоків проєкту з вирахуванням дисконтованої суми інвестицій»². Застосування цього показника дає змогу спрогнозувати майбутні грошові потоки. Так, якщо $NPV > 0$, то проєкт доцільно реалізовувати, якщо $NPV < 0$, його не варто впроваджувати в

¹ Методика проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, затверджена наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 255 від 27.02.2012 р. (у редакції наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1735 від 29.11.2017 р.) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1536-17#n13>.

² Круглов В. В. Моделі визначення ефективності проєктів державно-приватного партнерства. *Держава та регіони*. 2018. №1 (61). С. 109.

дію, якщо ж рівний нулю, то він буде ні прибутковий, ні збитковий. Хоча недоліком цього показника є чутливість до коливань облікової ставки, що суттєво впливає на зміну кінцевої вартості проекту ДПП.

Розрахунок окремих показників може мати суперечливий характер. Адже важко прийняти рішення про доцільність реалізації проекту при одночасно позитивному значенні одного показника і негативному іншого. Зокрема, нестабільність руху грошових потоків зумовлює розбіжності в розрахунках за критерієм IRR, які можуть мати різне значення при $NPV=0$. Значну роль відіграє й масштабність проекту. Партнери мають прийняти складне рішення: інвестувати проєкт з максимальним NPV чи невеликий, але високорентабельний проєкт, про що свідчить значення показника IRR. Крім того, ситуація ускладнюється різновидом показників, які вимірюються в абсолютних і відносних величинах. При виникненні зазначених протиріч в Методичних рекомендаціях пропонується надавати пріоритетність NPV, проте не обґрунтовано його переваги над іншими показниками.

Незважаючи на те, що держава, визначаючи результативність проєкту ДПП, здебільшого, використовує саме цей перелік показників, вони мають такі недоліки: не визначено позитиви й негативи їх застосування в умовах мінливої кон'юнктури економічного середовища, не врегульований порядок розрахунку податкових надходжень в процесі частішої зміни податкового законодавства, відсутній алгоритм вибору найкращого варіанту із альтернативних проєктів тощо.

Вищезазначені невіршені питання свідчать про отримання недостатньо об'єктивної оцінки результативності, що зумовлює її вдосконалення, розроблення адаптивної методики впровадження у вітчизняну практику з урахуванням особливостей діяльності й інтересів учасників партнерства. Більшість учених стверджують, що розрахунок зазначених

показників спрямований на визначення спільних вигод від проєкту для партнерів. Відтак доцільним є застосування тих показників, які враховують індивідуальні інтереси учасників. Адже, як зазначає В. Круглов, «ефект для кожного із суб'єктів проєкту (державного органу влади, кредитора, інвестора) може різнитися»¹. Тому окремі дослідники² вважають за необхідне: для державного партнера обчислювати співвідношення вартості товарів чи послуг і їх якості (VFM), для приватного – NPV і IRR, а для кредитора – прибутковість і термін погашення кредиту.

В науковій літературі домінує підхід, згідно з яким, крім традиційних показників, доцільно визначати спектр показників, які характеризують результативність діяльності державного та приватного партнерів. Для держави це насамперед співвідношення:

- 1) обсягу приватних і бюджетних інвестицій (характеризує рівень економії бюджетних коштів; значення даного показника має наближатися до 1);
- 2) податкових надходжень у бюджет відповідного рівня поточного року до минулого (демонструє динаміку зростання доходів бюджету внаслідок реалізації проєкту ДПП; чим вище значення цього показника, тим вигіднішою є співпраця з бізнесом);
- 3) співвідношення кількості нових робочих місць, створених завдяки проєкту ДПП, і чисельності безробітних у країні (певному регіоні) (свідчить про можливість збільшення зайнятості населення; позитивне значення цього показника свідчить про скорочення безробіття);
- 4) інші показники, що характеризують бюджетну ефективність.

¹ Круглов В. В. Моделі визначення ефективності проєктів державно-приватного партнерства. *Держава та регіони*. 2018. №1 (61). С. 109.

² Ke Y., Liu I., Wang S. Equitable financial evaluation method for public-private partnership projects. *Tsinghua Science and Technology*. 2008. № 13(5). С. 702–707.

Стосовно приватного партнера, то результативність його участі в проєктах ДПП оцінюється відносними показниками, до яких зараховують показники рентабельності. Вони характеризують як загальну діяльність суб'єкта підприємницької діяльності, так і окремі її напрями (виробничу, комерційну, інвестиційну, інноваційну тощо). Їх величина показує співвідношення отриманого ефекту з використаними ресурсами, тобто кінцеві результати діяльності суб'єкта. Зокрема показниками результативності для приватного партнера є: рентабельність активів (характеризує прибуток, отриманий внаслідок вкладення капіталу у формування активів), рентабельність інвестицій (оцінює ефективність використаних коштів, вкладених у певний проєкт), рентабельність продукції (прибуток, отриманий із виробництва та реалізації продукції), рентабельність продажів (інформує про питому вагу прибутку в складі виручки від реалізації продукції) та інші.

Прихильники цього підходу, виділяючи значний перелік показників результативності проєктів ДПП, зазначають про можливість його поповнення й іншими, однак, на їхню думку, і використання цього переліку дасть змогу оцінити очікувані результати окремого проєкту й доцільність його реалізації. При цьому акцентують увагу на необхідності створення системи моніторингу для регулярного проведення розрахунків впродовж усього життєвого циклу партнерських проєктів держави і бізнесу, а також у випадку виникнення непередбачуваних ситуацій.

Прихильником деталізованого переліку показників, що спрямовані на кількісне оцінювання узгодженості інтересів учасників державно-приватного партнерства, є О. Солодовнік, котрий виділяє чотири групи показників: часткові показники – характеризують інтереси учасників ДПП в певний момент часу; опосередковані показники – демонструють рівень і динаміку реалізації цілей партнерів; аналітичні показ-

ники – оцінюють наслідки підвищення чи зниження часткових показників; інтегральні показники – враховують усі характеристики як окремого інтересу, так і всіх інтересів загалом¹. Аналітичний інструментарій, який до того ж поділяється на велику кількість блоків, на думку науковця, дасть змогу оцінити фінансові протиріччя, що виникають між партнерами. А також зазначає, що важливою умовою при здійсненні оцінки результативності є дотримання принципів репрезентативності, достовірності та інформаційної відкритості. Водночас ця множинність показників з акцентом уваги на фінансовій вигоді не враховує впливу ризиків, які можуть виникати впродовж реалізації проекту ДПП.

Окремі вчені^{2;3} вважають доцільним використання методу реальних опціонів, що дає змогу інвесторам серед кількох варіантів обирати найвигідніший проект для вкладення коштів. Цей метод передбачає побудову біноміальної моделі, яка демонструє різні сценарії життєвого циклу проекту. Вона забезпечує високу точність результатів, проте потребує значних математичних розрахунків. Водночас саме за допомогою останніх аналізуються ризики, що впливають на досягнення цілей ДПП. Оцінюючи вплив ризиків, дослідники групують їх за певними ознаками та застосовують аналіз статистичних даних, експертну оцінку та теорію ігор. Відтак за результатами дослідження формується стратегія управління ризиками задля нейтралізації чи мінімізації їх впливу на досягнення поставленої мети.

Погоджуємось із тими науковцями, які вважають, що результативність реалізації партнерських проєктів держави

¹ Солодовнік О. О. Комплексне оцінювання реалізації інтересів сторін публічно-приватного партнерства. *Проблеми економіки*. 2017. № 2. С. 134.

² Mun J. Real Options and Monte Carlo Simulation versus Traditional DCF Valuation in Layman's Terms. URL: https://www.researchgate.net/publication/338036116_Real_Options_and_Monte_Carlo_Simulation_Versus_Traditional_DCF_Valuation_in_Layman's_Terms.

³ Akintoye A., Beck M. Policy, finance and management for public-private partnerships. Published by Blackwell Publishing Ltd, London, 2009. P. 268.

і бізнесу має визначатися з урахуванням таких оцінок і критеріїв, які ґрунтуються на досягненні індивідуальних цілей учасниками ДПП. Так, бізнес зацікавлений у забезпеченні стійкості на ринку, отриманні доступу до реальних ресурсів. Держава прагне залучити суб'єктів господарської діяльності для вирішення соціально значущих проблем та оновлення чи будівництва об'єктів інфраструктури. Водночас партнери повинні враховувати умови реалізації проєкту та пов'язані з ними ризики, а також інші фактори (зростання інфляції, зміну облікової ставки, наявності бюджетних обмежень споживачів тощо), що суттєво впливають на кінцеву вартість. Адже основною метою реалізації проєктів ДПП є розвиток об'єктів інфраструктури при здійсненні найменших витрат і одночасному наданні високоякісних послуг. Вважаємо, що оцінку результативності фінансових інструментів та важелів державно-приватного партнерства необхідно здійснювати на етапах підготовки та реалізації проєкту ДПП, а після завершення важливо проаналізувати рівень досягнення поставлених цілей учасниками партнерства (рис. 4.17).

На початковій стадії державно-приватного партнерства, що передбачає конкурсний відбір проєктів та визначення оптимального співвідношення коштів учасників партнерства для досягнення намічених цілей, оцінюються: прогнозована бюджетна, екологічна та соціально-економічна результативність, фінансові вигоди для приватного партнера, а також імовірність невиконання останнім взятих на себе зобов'язань, зокрема внаслідок можливого банкрутства, і пов'язані з цим можливі витрати на зміну приватного партнера.

Зацікавленість держави в реалізації спільних проєктів з бізнесом визначається шляхом обчислення бюджетної результативності проєкту. Позитивне її значення свідчить про зростання бюджетних доходів та економію видатків бюджету відповідного рівня залежно від форми реалізації проєкту. Оскільки основним джерелом доходів бюджету є прями й не-

прямі податки, то бюджетна результативність для держави відповідає відношенню дисконтованих потоків податкових надходжень у бюджети різних рівнів до дисконтованих потоків бюджетних асигнувань. Також коефіцієнт участі держави може бути визначений як відношення дисконтованої величини фінансових ресурсів бюджету, що передаються в процесі реалізації проекту ДПП за досліджуваний період, до дисконтованої суми всіх витрат з різних джерел фінансування за цей же термін. Очевидно, що держава прагне максимізувати показники бюджетної результативності за рахунок надходжень до бюджетів чи економного використання коштів.



Рис. 4.17. Алгоритм оцінювання результативності фінансових інструментів і важелів фінансового механізму державно-приватного партнерства

Джерело: складено автором

Висновки за результатами аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства окремих проєктів, розміщені на офіційному сайті Міністерства економіки України, свідчать про незначну кількість розроблених проєктів ДПП, які мають свої особливості стосовно ініціації та розрахунку оцінки результативності для прийняття рішення про їх реалізацію. Ініціаторами проєктів розраховано основні результати від його реалізації, зокрема прогнозовано його очікувану бюджетну результативність (табл. 4.5). Наведені дані свідчать про те, що при розробленні проєктів прогнозується обсяг бюджетних надходжень за весь період їх реалізації, однак тільки в окремих із них деталізуються джерела поступлень. Недоліком є й те, що для деяких проєктів оцінка бюджетної результативності проєкту розроблена для єдиного сценарію його реалізації. Однак у чотирьох із семи досліджуваних проєктів бюджетні надходження прогнозуються за песимістичним і оптимістичними сценаріями можливого формату їх впровадження, що дає змогу передбачити, зокрема, обсяг поступлень до бюджету внаслідок зміни розміру сплати концесійних платежів. Водночас прогнозна оцінка не враховує вплив інших факторів та ризиків на бюджетну результативність проєкту.

До негативних фіскальних наслідків може призвести ризик переходу до третіх осіб права власності на об'єкти, що знаходяться в державному підпорядкуванні. Адже у випадку залучення кредитних ресурсів комерційних банків новостворені об'єкти інфраструктури є заставною гарантією їх повернення. При цьому існує ймовірність втрати державним і приватним партнерами заставного майна чи його частини. Однак майно, яке перебуває в державному підпорядкуванні, не можна відчужувати, а необхідно повернути приватним партнером після закінчення дії договору ДПП.

Таблиця 4.5

**Очікувана бюджетна результативність окремих проєктів
державно-приватного партнерства**

	Назва проєкту ДПП	Очікувана бюджетна результативність	
		Обсяг бюджетних надходжень за весь період реалізації проєкту	Деталізація джерел надходжень
1.	«Енергетичний міст «Україна – Європейський Союз»	2907,7 млн євро	дивіденди – 2240,9 млн євро, податок на прибуток – 655,9 млн євро, єдиний соціальний внесок – 10,9 млн євро
2.	«Модернізація портової інфраструктури Херсонського та Скадовського морських портів та підвищення ефективності їх використання»	від 2105 до 2709 млн грн залежно від величини змінного концесійного платежу	податок на додану вартість – від 780 до 1100 млн грн, податки на заробітну плату – близько 330 млн грн, концесійні платежі – 402 млн грн, податок на прибуток – від 324 до 535 млн грн, дивіденди – від 185 до 258 млн грн, плата за земаю – 84 млн грн
3.	Проєкт концесії у морському порту Херсон	від 1461,0 до 1767,7 млн грн залежно від величини змінного концесійного платежу	не конкретизовано
4.	Проєкт концесії в Спеціалізованому морському порту «Ольвія»	від 4586,3 до 5928,1 млн грн залежно від величини змінного концесійного платежу	не конкретизовано
5.	«Реконструкція існуючого та створення нового вантажного терміналу в аеропорту «Бориспіль»	1925,0 млн грн	не конкретизовано
6.	«Паливно-заправний комплекс в Міжнародному аеропорту «Бориспіль»	650,2 млн грн	податок на прибуток – 184,4 млн грн, податок з доходів фізичних осіб – 81,7 млн грн, військовий збір – 6,8 млн грн додаткові щорічні бюджетні надходження – 377,3 млн грн
7.	Проєкт з розвитку центральної заправної станції паливно-заправного комплексу ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	від 227,0 до 310,0 млн грн залежно від величини змінного концесійного платежу	не конкретизовано

Джерело: складено автором на основі¹

¹ Висновки за результатами аналізу ефективності здійснення ДПП. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9a47d67e-6546-4caa-9ab0-dce86654169e&title=SistemaZboruTaUtilizatsiiBiogazuNaPoligoniTverdikhPobutovikhVidkhodivVM-Kremenchuk>.

Погіршення фінансових показників проекту може бути зумовлене неякісним дослідженням ринку реалізації подібних інвестиційних проектів. Зокрема, порівняння загального обсягу інвестиційних вкладень та фінансових результатів відповідних державних підприємств здійснюється впродовж 1-3 років, відтак не враховується весь інвестиційний період. Крім того, не проаналізовано альтернативні проекти ДПП у певній галузі, що унеможливає вибір оптимального варіанту.

Фінансовий інтерес приватного партнера має зворотний ефект до величини платежів, які сплачуються ним до бюджетів. При цьому важливо збалансувати інтереси учасників партнерства, зокрема стосовно концесійних платежів. Відповідно до вітчизняної методики¹ розрахунок концесійних платежів здійснюється залежно від виду концесійного договору. Так, угода на будівництво нових інфраструктурних об'єктів передбачає сплату концесійних платежів залежно від величини чистого доходу, а угода на експлуатацію чи модернізацію наявних об'єктів визначає три способи їх розрахунку: залежно від вартості об'єкта, який надано в концесію, отриманого чистого доходу чи у вигляді комбінованого платежу, що включає вартість об'єкта та отриманий дохід.

Задля збалансування фінансових вигод учасників ДПП О. Григорська пропонує визначати «точку фінансової рівноваги». Цей підхід базується на необхідності встановлення такого обсягу концесійних платежів, за якого чиста приведена вартість реалізації проекту ДПП, розрахована для концедента, дорівнює чистій приведеній вартості здійснення проекту ДПП, розрахованої для концесіонера². Запропонований підхід до розрахунку концесійних платежів наведено на рис. 4.18.

¹ Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів: Постанова КМУ від 12 серпня 2020 р. № 706. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/706-2020-%D0%BF#Text>.

² Григорська О. С. Методичні підходи до оцінки фінансової ефективності державно-приватного партнерства. *Вісник Університету банківської справи*. 2017. № 3 (30). С. 121.

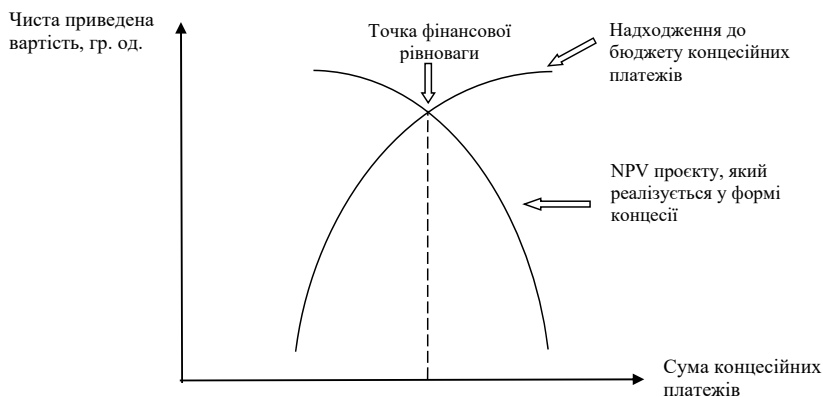


Рис. 4.18. Збалансування інтересів учасників партнерства в процесі сплати концесійних платежів

Джерело: складено автором на основі¹

Разом із оцінюванням бюджетної результативності проєкту ДПП вагоме значення займає прогнозування соціально-економічних вигод. Вони спрямовані на задоволення потреб населення в публічних послугах, відповідність їхньої якості запитам громадськості. Для визначення цієї результативності використовують методи прямого розрахунку із використанням статистичних даних, математичних розрахунків, виражених у грошовій вартості, а також соціологічні дослідження думок населення стосовно доцільності реалізації певного проєкту. Ефективним способом визначення пріоритетних проєктів для громадськості є публічні слухання. Цей підхід дає змогу встановити зв'язок між органами державної влади і представниками громади, що сприятиме задоволенню інтересів стейкхолдерів з мінімальними витратами.

Оцінити такі прогнозні результати можна шляхом проведення порівняльного аналізу обсягу та якості нада-

¹ Григорська О. С. Методичні підходи до оцінки фінансової ефективності державно-приватного партнерства. *Вісник Університету банківської справи*. 2017. № 3 (30). С. 121.

них послуг до і після реалізації проєкту з урахуванням інтересів суспільства. Оцінка результатів проєкту дає змогу виміряти його внесок не тільки в поліпшення соціального добробуту завдяки підвищенню доступності публічних послуг для населення, а й у розвиток регіону. Очікуваними соціально-економічними результатами в досліджуваних проєктах виступають:

- 1) «Енергетичний міст «Україна – Європейський Союз» – розширення генеруючих потужностей українських об'єктів ядерної енергетики та підвищення ефективності наявних енергоблоків, просування України на енергетичний ринок Європейського Союзу, забезпечення довгострокового зростання прямих іноземних інвестицій, поліпшення інвестиційного клімату, зростання попиту на місцеві трудові ресурси й товари;
- 2) «Модернізація портової інфраструктури Херсонського та Скадовського морських портів та підвищення ефективності їх використання» – основним завданням для розвитку для Херсонського морського порту є збільшення перевалки зернових вантажів, мінеральних добрив, сипучих та генеральних вантажів, а для Скадовського морського порту – збереження вантажно-пасажирських поромних перевезень на маршрутах до Туреччини;
- 3) Проєкт концесії у морському порту Херсон та Проєкт концесії в Спеціалізованому морському порту «Ольвія» – забезпечення доступності послуг для населення, підвищення їх якості, стимулювання попиту на товари чи послуги, які генеруються проєктом, а також збереження поточної заробітної плати працівників та здійснення її індексації впродовж 3-х років, відсутність звільнень протягом 5 років, а у випадку необхідності забезпечення привабливих умов для добровільного звільнення чи виходу на пенсію;

- 4) «Реконструкція існуючого та створення нового вантажного терміналу в аеропорту «Бориспіль» – збереження та створення нових робочих місць на вантажному терміналі Міжнародного аеропорту «Бориспіль», суттєве збільшення заробітних плат працівників (приблизно на 25%), покращення їх соціального забезпечення, збільшення обсягів перевезень та обслуговування вантажів через Міжнародний аеропорт «Бориспіль»;
- 5) «Паливно-заправний комплекс в Міжнародному аеропорту «Бориспіль» – збільшення пасажиропотоку через Міжнародний аеропорт «Бориспіль», зменшення часу наземного обслуговування суден на 35-40 хв, створення нових робочих місць;
- 6) Проєкт з розвитку центральної заправної станції паливно-заправного комплексу ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» – вирішення поточних проблем паливозабезпечення, впровадження новітніх методів управління задля підвищення ефективності діяльності підприємства, створення нових робочих місць тощо¹.

В умовах дефіциту бюджетного фінансування залучення приватного капіталу та досвіду дає змогу максимально ефективно та з найменшими витратами задовільнити попит населення в якісних публічних послугах, забезпечити соціальний захист населення. Проте заплановані соціально-економічні результати в проєктах ДПП здебільшого не виконуються цілком на практиці та містять певні недоліки. Зокрема, очікувані результати не вимірюються кількісними показниками, що не дає змоги простежити за точністю виконання запланованих завдань. Практично кожним проєктом передбачається збереження та збільшення за-

¹ Висновки за результатами аналізу ефективності здійснення ДПП. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9a47d67e-6546-4caa-9ab0-dce86654169e&title=SistemaZboruTaUtilizatsiiBiogazuNaPoligoniTverdikhPobutovikhVidkhodivVM-Kremenchuk>.

йнятості населення. Проте не уточнено кількість працівників, які потребуватимуть перекваліфікації, вартість цих заходів, умови переведення на інші види робіт тощо. Крім того, окремі проекти не визначають збереження соціальних гарантій працівників, які встановлені Колективними договорами та Галузевими угодами. Відповідно до них вагому частку заробітних плат працівників займають премії, доплати, надбавки – близько 30-50%. У випадку їх скасування заробітна плата зменшиться щонайменше на 30%.

Залежно від сфери діяльності та спеціалізації суб'єкти господарської діяльності в процесі реалізації проектів ДПП можуть здійснювати значний вплив на навколишнє середовище. Виникнення непрогнозованих і некерованих екологічних проблем може спричинити неуспішну реалізацію проекту, призвести до його краху. Адже нейтралізація екологічних ризиків є недешевим процесом, що зумовлює зниження його фінансової результативності. Тому екологічна оцінка є важливою саме на початковому етапі його реалізації. Вона здійснюється для того, щоб з'ясувати, наскільки позитивно чи негативно вплине реалізація проекту на екологічну ситуацію в певному регіоні. Крім того, варто зважити на можливість виникнення розбіжностей між національними та міжнародними екологічними стандартами. Адже при їх невідповідності учасники партнерства, звертаючись по позику до міжнародних фінансових інституцій чи урядів інших країн, можуть отримати відмову. Тому основним завданням партнерів є врахування всіх екологічних аспектів, які можуть вплинути на його подальшу реалізацію та результативне завершення.

Загалом в усіх досліджуваних проектах ДПП оцінюється екологічна результативність запланованих дій. Проте не завжди така оцінка свідчить про наслідки впливу проекту на навколишнє середовище, наприклад, діяльність з перевалки такого вантажу, як хімічні добрива (у проекті «Модернізація

портової інфраструктури Херсонського та Скадовського морських портів та підвищення ефективності їх використання»). Відтак не передбачено заходи для мінімізації чи нівелювання негативних впливів. Схожа ситуація спостерігається й в інших проєктах («Енергетичний міст «Україна – Європейський Союз», «Реконструкція існуючого та створення нового вантажного терміналу в аеропорту «Бориспіль», «Паливно-заправний комплекс в Міжнародному аеропорту «Бориспіль»), де ініціаторами недостатньо уваги приділено оцінці екологічного впливу, адже зазначено тільки про його позитиви. Водночас у Проєкті концесії в морському порту Херсон, Проєкті концесії в Спеціалізованому морському порту «Ольвія» та Проєкті з розвитку центральної заправної станції паливно-заправного комплексу ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» оцінені ризики діяльності з урахуванням їх впливу на довкілля, внаслідок чого розроблено комплекс заходів, які повинні здійснити державний і приватний партнери задля їх мінімізації.

У вітчизняній практиці застосовувані методи підвищення відповідальності суб'єктів господарської діяльності за охорону навколишнього природного середовища здебільшого не дають змоги досягнути очікуваних результатів. Основними причинами, що зумовлюють недоврахування екологічних факторів в процесі реалізації проєкту ДПП є:

- 1) відсутність єдиної комплексної методики розрахунку показників. Серед значної кількості критеріїв зазначеної оцінки можна виділити: рівень викидів на одиницю продукції, загальний обсяг викидів, площі рекультивованих земель, споживання води та скидання стічних вод тощо;
- 2) складність обліку багатьох екологічних факторів впливу на навколишнє середовище внаслідок їхньої різноманітності;
- 3) нерозвиненість інституційного середовища у сфері компенсації збитків, які завдаються навколишньому середовищу.

Зазначені проблеми зумовлюють необхідність розроблення комплексної оцінки екологічної результативності проєктів ДПП, яка дала б змогу визначити грошове вираження ймовірних наслідків впливу на навколишнє середовище, фінансові можливості покриття збитків та прийняти рішення про доцільність реалізації певного проєкту. Окрім того, це сприятиме ранжуванню проєктів за рівнем їхньої екологічної результативності. На рис. 4.19 відображено алгоритм здійснення методики оцінювання екологічної результативності партнерських проєктів держави і бізнесу. Здійснюючи цю оцінку, органи державної влади та суб'єкти господарювання забезпечуватимуть екологічну безпеку певного регіону завдяки мінімізації чи нівелюванню негативних наслідків впливу реалізації проєкту ДПП на навколишнє природне середовище, життя та здоров'я населення.

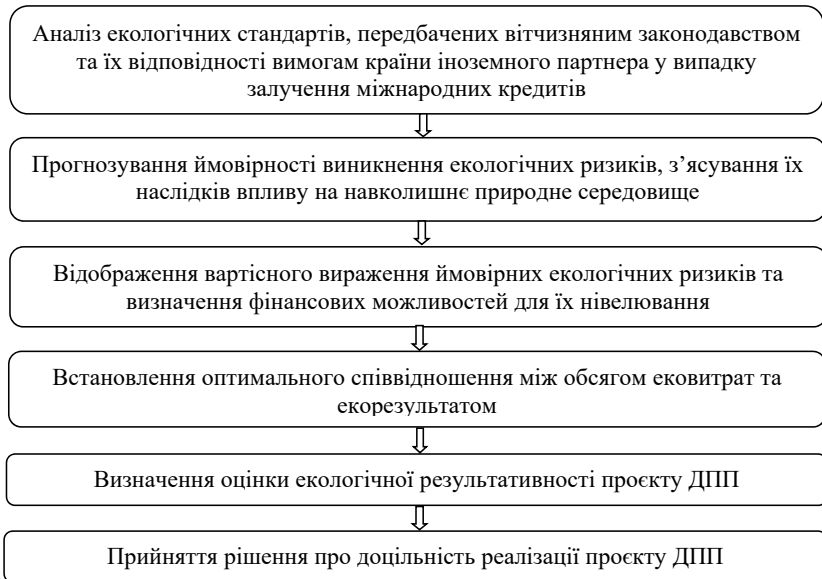


Рис. 4.19. Алгоритм методики оцінки екологічної результативності проєкту ДПП

Джерело: розроблено та складено автором

Пріоритетною оцінкою для приватного партнера є фінансова результативність проекту ДПП. Вона свідчить про рівень зацікавленості бізнесу в участі реалізації проекту ДПП. Враховуючи те, що суб'єкт господарської діяльності переслідує комерційні цілі, для її визначення використовують такі показники, як: чиста приведена вартість (NPV), внутрішня норма дохідності (IRR), індекс прибутковості, термін окупності вкладень тощо. Варто зазначити, що приватний партнер буде співпрацювати з державою навіть у випадку отримання нульового прибутку, отриманого як за результатами реалізації проекту ДПП, так і завдяки компенсаційним виплатам держави, що сприяють досягненню беззбитковості фінансово-господарської діяльності, оскільки додатковою перевагою цієї участі є отримання рекламних вигод.

Здійснюючи оцінку результативності фінансових інструментів і важелів фінансового механізму ДПП, варто звернути увагу на те, що кожен проєкт є особливим, тому потребує деталізації розрахунків основних показників (доходів від реалізації товарів чи надання послуг; операційних, капітальних чи інших витрат, пов'язаних з реалізацією проєкту; обсягу фінансування з урахуванням умов отримання, обслуговування та погашення кредиту), власних припущень стосовно доцільності реалізації проєкту, часу на його підготовку залежно від специфіки виконуваних завдань та мети співпраці партнерів. При цьому важливим аспектом є врахування факторів, що впливають на результативність проєкту. Наприклад, прогнозування норм індексації, зокрема індексу споживчих цін та індексу цін виробника, на основі офіційних даних Державної служби статистики України, прогнозних даних міжнародних фінансових інституцій; курсу валют у випадку імпорту чи експорту продукції; впливу змін у податковій сфері; середньозваженої вартості капіталу, що базується на вартості залученого і власного капіталу.

Висновки за результатами аналізу ефективності проєктів ДПП, відображені на сайті Міністерства економіки України, свідчать про приділення значної уваги оцінці фінансової результативності. Вона демонструє прибутковість проєктів, що зумовлює їхню привабливість для приватних партнерів. Водночас оцінка свідчить про недоліки, що впливають на реалізацію проєкту та отримання фінансових результатів, зокрема це:

- 1) великий інвестиційний період, який коливається від 6 до 13 років. У міжнародній практиці його тривалість становить 1-3 роки, що збільшує термін експлуатації об'єкту інфраструктури приватним партнером та приплив обсягу чистих дисконтованих грошових потоків (NPV);
- 2) використання ставки дисконтування у розмірі 12%, яка є рекомендованою Міністерством економіки України для інвестиційних проєктів, що передбачають залучення бюджетних коштів. Водночас поширеною практикою у світі є обчислення середньозваженої вартості капіталу (WACC), що застосовується для проєктів, які фінансуються за рахунок коштів суб'єктів господарської діяльності. На думку експертів Міністерства інфраструктури України, ставка дисконтування, що використовується у вітчизняній практиці, є заниженою, адже не враховує премії за ризикову діяльність¹;
- 3) неврахування впливу макроекономічних факторів. Так, розрахунок показників здійснюється за цінами поточного року, що не відображає вплив інфляції на розмір майбутніх доходів і витрат. Крім того, учасниками партнерства не враховано наслідки впливу зміни курсу національної грошової одиниці у випадку надходження доходів у вільноконвертованій валюті (чи прив'язане до неї) при здійсненні витрат у національній;

¹ Висновки за результатами аналізу ефективності здійснення ДПП. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9a47d67e-6546-4caa-9ab0-dce86654169e&title=SistemaZboruTaUtilizatsiiBiogazuNaPoligoniTverdikhPobutovikhVidkhodivVM-KremenChuk>.

- 4) відсутність ґрунтовних досліджень фінансового ринку стосовно рівня відсоткових ставок, які використовуються для кредитування схожих інвестиційних проєктів, що посилює ймовірність виникнення додаткових витрат;
- 5) неуточнення учасниками партнерства про наслідки проєкту для населення у випадку недосягнення запланованих фінансових результатів.

Оцінка фінансової результативності розробляється в оптимістичному і песимістичному сценаріях. Як правило, передбачається зниження рівня доходу, зростання операційних видатків, вартості капіталовкладень. Здебільшого саме песимістичний сценарій стає реальністю під час впровадження проєкту, оскільки на нього впливають поточні та приховані ризики. В результаті змінюються пріоритети стейкхолдерів: приватний партнер задля зниження операційних ризиків за рахунок бюджетної підтримки погоджується на зменшення рівня прибутковості, а держава має змогу втілювати проєкти, які потребували спеціалістів для їх впровадження, особливо на перших етапах під час здійснення розрахунків.

Таким чином, узагальнюючи особливості здійснення оцінки результативності фінансових інструментів і важелів фінансового механізму ДПП на першому етапі реалізації проєкту, варто констатувати, що цілі учасників державно-приватного партнерства є суперечливими. Так, зменшення витрат для приватного партнера може спричинити зниження якості надання публічних послуг. Тому держава повинна виступати гарантом забезпечення інтересів населення. Прийняття рішення державним партнером про доцільність реалізації проєкту буде залежати від позитивних соціально-економічних результатів, незважаючи на прогнозовані значення фінансових показників, відтак фінансовий результат (показники NPV, IRR) є домінантним для приватного партнера.

Здійснення оцінки соціально-економічної результативності властиве не тільки етапу підготовки проєкту, а й є необхідним на етапі його реалізації. На цій стадії порівнюються фактичні показники із запланованими, встановлюються відхилення та з'ясовуються їх причини; аналізуються отримані суспільно важливі результати; прогнозуються подальші зміни соціально-економічного середовища. Важливим є забезпечення зворотного зв'язку між учасниками партнерства і суспільством стосовно рівня задоволення результатами проєкту, відповідності його потребам, цілям та цінностям. Це дасть змогу коригувати управлінські рішення, зокрема у сфері цінової та тарифної політики, з метою гарантування якості та доступності публічних послуг для кінцевих споживачів. При цьому інвесторів цікавить фінансовий аспект здійсненої діяльності (відповідність величини витрачених інвестиційних вкладень прогнозованим доходам), на який впливають різні види ризиків. Враховуючи те, що більшість їх припадає саме на приватного партнера, необхідною є державна підтримка проєкту, що сприятиме успішній реалізації проєкту за критерієм «ціна-якість». Зокрема, при непередбаченому зростанні витрат держава повинна забезпечити їх покриття задля забезпечення подальшої життєздатності проєкту державно-приватного партнерства.

На завершальному етапі здійснюється комплексна оцінка результативності для всіх учасників партнерства: держави (показниками можуть бути зростання зайнятості населення, заробітної плати, рівня забезпеченості житлом, збільшення дохідної частини бюджету за рахунок податкових та концесійних надходжень, позитивний вплив на навколишнє середовище), приватного партнера (повернення обсягу вкладених інвестицій і отримання прибутку від здійсненої діяльності).

Таким чином, оцінку результативності використання фінансових інструментів і важелів доцільно здійснювати впродовж усього періоду впровадження проєкту, при цьому застосовуючи традиційні методи аналізу, соціологічні дослідження, думки експертів. Це дасть змогу з'ясувати його обґрунтованість та доцільність, обрати найкращу форму реалізації проєкту, визначити результативність взаємодії для кожної із зацікавлених сторін. Проте проведене дослідження свідчить про необхідність її вдосконалення, що зумовлено такими недоліками:

- 1) відсутність розроблення альтернативних варіантів проєкту, які сприяли б обґрунтуванню доцільності вибору тих чи інших фінансових інструментів і важелів. Адже оцінка результативності здійснюється для проєктів, по яких прийнято рішення стосовно форм і джерел фінансування;
- 2) орієнтування оцінки результативності здебільшого на інтереси державного партнера, а не приватного, оскільки залучення інвестицій здійснюється переважно у сфері, які не є привабливими для суб'єктів підприємницької діяльності внаслідок їх некомерційної спрямованості, низької рентабельності та довгого періоду окупності;
- 3) відсутність кількісного виміру якісних критеріїв для визначення суспільної значущості проєкту, що приводить до суб'єктивного оцінювання та зумовлює недостовірність оцінки соціальної результативності;
- 4) недосконалість оцінювання вигод реалізації проєкту для населення (доступні ціни на товари чи послуги, прийнятні тарифи на комунальні послуги, зручність і прозорість розрахунків, рівень комфортності, безпеки та якості), яке полягає у визначенні синергетичного ефекту, а не врахуванні індивідуальних потреб та можливостей членів суспільства. Крім того, фінансові

та економічні показники лише опосередковано відображають позитивні соціальні ефекти від реалізації проєкту. Водночас ця оцінка є другорядною відносно фінансової та бюджетної результативності, адже ігнорується у випадку отримання високих значень фінансово-економічної оцінки;

- 5) неврахування впливу макроекономічних факторів та ризиків на результативність проєкту, враховуючи довгостроковий період його реалізації. Відсутність різних сценаріїв його впровадження з оцінюванням впливу згаданих чинників може зумовити негативні наслідки не тільки для учасників партнерства, а й для економіки регіону загалом;
- 6) нездійснення оцінки взаємного впливу показників результативності, що не дає змоги встановити наслідки змін для учасників партнерства.

Подальше вдосконалення оцінки результативності використання фінансових інструментів і важелів фінансового механізму державно-приватного партнерства повинно базуватися на єдиному методологічному підході, який враховував би нагромаджений світовий досвід та відповідав вітчизняним реаліям соціально-економічної політики, а також передбачав державне стимулювання участі суб'єктів підприємницької діяльності у партнерських проєктах держави і бізнесу.

Розділ 5.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

5.1. Вектори розвитку форм та методів фінансового механізму державно-приватного партнерства

В умовах постійної нестачі бюджетних коштів уряд України змушений шукати додаткові джерела залучення коштів, зокрема шляхом розвитку співпраці з підприємницькими структурами. Таке партнерство дозволяє перекласти частину фінансового тягаря реалізації необхідних проєктів на приватних інвесторів, що володіють необхідними можливостями та досвідом діяльності в даній галузі.

Для України фінансове партнерство держави і бізнесу є одним із пріоритетних напрямів розвитку. Проте існує ряд проблем у цій сфері, які негативно впливають на становлення фінансового механізму державно-приватного партнерства та потребують вирішення. Це дасть змогу підвищити результативність функціонування соціально-економічної сфери, закласти стабільну основу для її інтенсивного розвитку.

Негативний вплив на функціонування фінансового механізму ДПП спричиняє домінуючий вплив держави в

процесі реалізації партнерських проєктів з бізнес-структурами. В умовах економічної кризи чи нестабільності фінансових ринків саме вона приймає рішення стосовно перспектив їх подальшого впровадження. Здебільшого такі інвестиційні проєкти заморожуються або ж припиняють свою дію, адже кошти перерозподіляються за іншими статтями витрат. Це пов'язано з недостатнім обсягом бюджетного фінансування, відсутністю в державних менеджерів навичок ефективної практичної реалізації інвестиційних бізнес-проєктів, неможливістю впроваджувати масштабні проєкти на взаємовигідних умовах для учасників партнерства, а саме для держави – досягнення соціального ефекту при одночасній економії бюджетних коштів, а для суб'єкта підприємницької діяльності – отримання комерційних вигод.

Основним завданням для органів державної влади є забезпечення максимальної інвестиційної привабливості суспільно-важливих капіталомістких проєктів для бізнесу. Інвестиційна привабливість – це інтегральний показник, що містить багато чинників. Проте для приватного інвестора ключовими параметрами виступають норма доходу та міра ризику неповернення коштів. До того ж зарубіжні вчені А. Кумар, А. Джіндал, Н. Р. Велага¹, Чж. Лін, С. Сюецзе, С. Хонг² вважають, що високі фінансові ризики не можна порівняти з рівнем прибутковості інвестицій, і це є причиною низької інвестиційної активності.

Більшість підприємств не мають виходу на ринок проєктів ДПП або ж останні є комерційно непривабливі. Адже держава виставляє жорсткі вимоги до потенційного проєкту ДПП на тлі його низької прибутковості, що зумовлює

¹ Kumar L., Jindal A., Velaga N. R. Financial risk assessment and modelling of PPP based Indian highway infrastructure projects. *Transport Policy*. 2018. p. 2–11.

² Lin Zh., Xuejie S., Hong X. Identifying critical risks in Sponge City PPP projects using DEMATEL method: A case study of China. *Journal of Cleaner Production*. 2019. № 20. p. 949–958.

незацікавленість інвесторів реалізувати проєкт. Або ж визначає обов'язкові вимоги та пропонує адекватні умови комерційної віддачі проєкту для бізнес-структур (нехай навіть у середньостроковій перспективі), але проєкт не реалізується через приватних інвесторів, які мають недостатні фінансові можливості для досягнення поставлених цілей чи невідповідально ставляться до своїх обов'язків через нерозуміння важливості реалізованого проєкту. Метою співпраці цих інвесторів з органами державної влади є укладання бутафорних угод з метою «вимивання» інвестиційних ресурсів шляхом завищення кошторисів, умисного погіршення якості та обсягу робіт з порушенням проєктних норм, нецільове використання інвестиційних коштів та ін.

Цілком очевидно, що процес підготовки проєкту ДПП, відбору приватного партнера та укладання з ним контракту, що визначає діяльність, права та обов'язки сторін щодо досягнення цілей проєкту – це трудомістке і відповідальне завдання, від якого залежить кінцевий результат. На цьому етапі необхідно ретельно обґрунтовувати проєкти, які планують реалізовувати, досліджувати ризики, прибутковість, доступність та цінність для споживачів. Одним з кращих способів оцінки проєкту є проведення аналізу співвідношення ціни та якості. Відповідно до даного методу визначається обсяг коштів, необхідний для реалізації проєкту, економія бюджетних коштів при найефективнішому способі досягнення соціально-економічних цілей. Дуже важливо визначитись з оптимальною структурою фінансування проєктів залежно від сфери їх впровадження, з'ясувати можливості держави брати участь у фінансуванні проєктів ДПП. Проведення аналізу та вибір форм і методів реалізації проєкту повинні проводитися незалежними професійними інститутами, оскільки неякісне проведення розрахунків та нестабільність економічних показників зумовляють суттєву відмінність між плановими і фактичними витратами.

На думку Джефрі Делмона, причиною неуспішної реалізації проєктів ДПП є відсутність достатнього фінансування та незалучення експертів у сфері фінансів, права, технічних питань на підготовчому етапі з метою захисту державних інтересів¹. З цим погоджується й український вчений О. Пильтяй, акцентуючи на необхідності «залучення міжнародних консалтингових компаній і використання світового досвіду, що є гарантією досягнення проєктом економічних цілей»². Адже в процесі своєї діяльності консалтингові компанії дають змогу реалізувати партнерські проєкти держави і бізнесу з врахуванням кращих здобутків світового досвіду, не допустити виникнення помилок на підготовчому етапі, що в подальшому може призвести до недосягнення запланованих цілей.

У міжнародній практиці держави, плануючи спільну реалізацію проєктів з бізнесом, створюють спеціальні фонди для фінансування діяльності професійних консультантів у сфері підготовки документації та прийняття управлінських рішень. Так, у Киргизькій Республіці в 2014 р. створено Фонд фінансування підготовки проєктів державно-приватного партнерства. Фінансовими джерелами формування його доходів є кошти республіканського бюджету, вітчизняних і міжнародних організацій, а напрямами використання коштів – підготовка тендерних документів, розроблення техніко-економічних обґрунтувань, надання консультацій у процесі проведення тендерних процедур, а також фінансування підготовки проєктів ДПП. При цьому законодавством передбачено, що кошти Фонду, витрачені на підготовку проєкту ДПП, відшкодовуються приватним партнером у випадку виграшу конкурсу на участь в реалізації проєкту. У Великій Британії частка витрат на

¹ Delmon Jeffrey Public-Private Partnership Projects in Infrastructure: An Essential Guide for Policy Makers. Second Edition. The World Bank, Washington, DC, 2017. 266 p.

² Пильтяй О. В. Державний сектор економіки: теорія, методологія, управління розвитком: монографія. Київ: Нац. торг.-екон. ун-т, 2010. С. 292.

ці консалтингові послуги складає 2,6 % загальної вартості проекту. Варто зазначити, що, на відміну від Киргизстану, витрати Фонду не компенсуються приватним партнером. У менш розвинутих країнах частка витрат на послуги є більшою. Зокрема, у Єгипті вона складає 5% загальних витрат проекту, передбачаючи покриття витрат у процесі вибору приватного партнера, розроблення конкурсної документації та підготовки угоди ДПП. Такі ж фонди створюються й міжнародними фінансовими організаціями: Фонд підготовки інфраструктурних проєктів ЕБРР (Infrastructure Project Preparation Facility), Фонд підготовки проєктів Азіатського Фонду Розвитку (Asia Pacific Project Preparation Facility), Глобальний інфраструктурний фонд (Global Infrastructure Facility), створений групою Світового банку¹.

Варто зазначити, що плата залучення професійних консультантів у світі становить від 2,5 до 5% від загальної вартості проєкту ДПП. Незважаючи на дороговизну консалтингових послуг, нехтування ними може призвести до розірвання контрактів, втрат державних коштів, недосягнення очікуваних результатів. Так, упродовж 2010–2021 рр. у світовій практиці скасовано проєктів на суму 18941,1 млн грн, а збиткові становили 5190,3 млн грн (рис. 5.1). Відповідно до статистичних даних Світового банку залучення консультантів найбільше потребують енергетична та дорожня сфери, водопостачання та водовідведення. Крім цього, враховуючи те, що метою реалізації проєктів є задоволення життєвих потреб населення, до вибору проєкту та здійснення його експертної оцінки необхідно залучати громадськість. Населення повинно бути поінформоване про вибір того чи іншого інфраструктурного проєкту, причини відхилення пропозицій приватного партнера щодо бажання інвестувати певну сфе-

¹ Запатріна І. В. Керівництво «Посилення ролі бізнесу в досягненні ЦСР в Україні» – публікація в рамках проєкту ПРООН/GIZ «Підтримка реалізації Цілей сталого розвитку в Україні, 2018. 72 с. URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/entrepreneurship-support/sdg-business-role-enhancement.html>.

ру та яку альтернативу пропонують органи державної влади для вирішення певної проблеми.

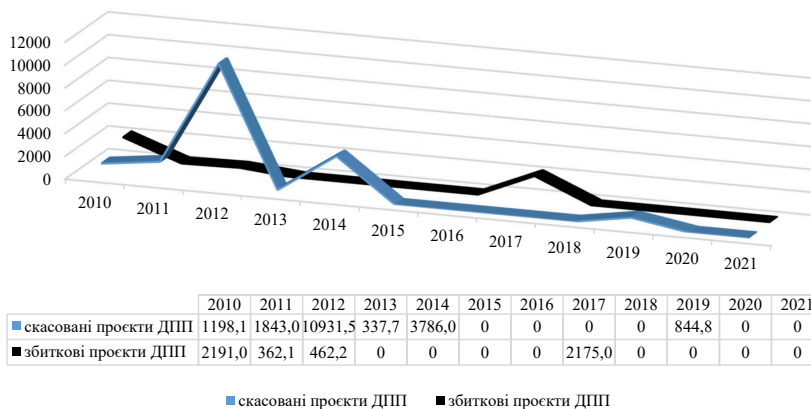


Рис. 5.1. Динаміка вартості скасованих та збиткових проектів державно-приватного партнерства в регіонах світу за 2010–2021 рр.¹, млн грн

Джерело: складено автором на основі²

Зважаючи на забезпечення потреб людини, в економічно розвинутих країнах популярності набуває нова модель ДПП «People First PPP», запропонована Європейською економічною комісією ООН з метою досягнення Цілей сталого розвитку до 2030 р. Відповідно до цієї моделі прийняття рішення про доцільність реалізації проекту ДПП базується в першу чергу на оцінці його важливості для населення, а не на комерційній привабливості для інвестора. Зважаючи на суспільну значимість проекту, держава повинна забезпечити його реалізацію шляхом переважання бюджетного фінансування або ж створити умови для

¹ Досліджувані регіони світу: Східна Азія та Тихоокеанський регіон, Європа та Центральна Азія, Латинська Америка та Карибський басейн, Регіон Південної Азії, Близький Схід і Північна Африка

² Відомості Світового банку стосовно кількості та фінансування проектів ДПП за формами. Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <https://ppi.worldbank.org/en/visualization#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=&mbd=&year=&excel=false&map=&header=true>.

інвестиційної привабливості, а саме – гарантувати прибутковість інвесторам з прийнятним рівнем ризиків. З цього приводу І. Запатріна зазначає, що Закон України «Про державно-приватне партнерство» дає змогу структурувати інфраструктурні проекти з використанням моделі People First PPP¹, однак вона не використовується у вітчизняній практиці. Це зумовлено відсутністю досвіду та відповідної кваліфікації працівників органів державної чи місцевої влади в цій сфері, а також відмовою Міністерства фінансів України та його територіальних органів реалізовувати проекти, що потребують залучення бюджетних коштів, незважаючи на отримання додаткових доходів до бюджету, генерованих проектом ДПП.

Стан інфраструктури свідчить про рівень якості життя населення, конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності, суспільного розвитку. Навіть в умовах нестачі бюджетних коштів держава повинна модернізувати й створювати об'єкти інфраструктури. Враховуючи те, що ініціатором реалізації проектів ДПП здебільшого є держава, на початковій стадії проекту доцільно використовувати державну форму фінансування, що зумовлено підготовкою документації, залученням професійних консультантів до проведення експертної оцінки. Надалі державні органи влади повинні здійснювати координуючі функції: контролювати своєчасність досягнення цілей проекту, застосовувати штрафні санкції за порушення умов контракту. Варто враховувати, що це передбачитиме здійснення адміністративних витрат.

Зважаючи на постійний дефіцит бюджетних коштів, безпосередню фінансову участь у реалізації проекту беруть приватні інвестори та кредитори. Тому здебільшого

¹ Запатріна І. Нова, досить прогресивна редакція закону про державно-приватне партнерство діє з 24 травня 2016 р., але влада не поспішає ініціювати проекти на умовах ДПП. URL: https://zn.ua/ukr/macrolevel/chi-stanc-ukrayina-investiciynim-rayem-317992_.html.

використовують такі форми фінансового механізму ДПП, як корпоративне та проєктне фінансування. При цьому оптимальною структурою фінансування є переважання боргових фінансових ресурсів. За таких умов приватний партнер несе відповідальність за фінансові ризики, що спонукає його до оптимізації витрат на реалізацію та управління проєктом. Боргова схема зумовлює здійснення додаткової оцінки надійності проєкту кредиторами та моніторингу на всіх стадіях життєвого циклу його реалізації. Однак внаслідок макроекономічної невизначеності та зниження кредитоспроможності фінансових інститутів в Україні структура фінансування змінюється, тобто у співвідношенні позикових та власних коштів частка позикових коштів знижується з 70/30 до 50/50. Основними причинами зниження позикових коштів у структурі фінансування проєктів ДПП є невідповідність фінансових можливостей банківських установ вимогам проєкту, підвищені ризики проєктного фінансування порівняно із звичайним кредитуванням під оборотні кошти. Враховуючи, що основним джерелом повернення залучених коштів є майбутні грошові потоки, генеровані проєктом ДПП, можуть з'являтися труднощі з погашенням кредиту, зумовлені недофінансуванням чи невчасним фінансуванням проєкту, недосягненням запланованих результатів (зокрема терміну окупності), подорожчанням проєкту.

В умовах низької капіталізації вітчизняної банківської системи вирішити проблеми щодо залучення кредитних ресурсів можна завдяки розвитку синдікованого кредитування. У діяльності комерційних банків доцільно розширювати функції щодо підтримки проєктів ДПП, зокрема, шляхом надання гарантій по рефінансуванню та збільшення обсягу резервних кредитних ліній. Крім того, участь у субординованому кредитуванні дасть можливість приватним партнерам отримати довгострокові фінансові

ресурси та можливість їх повернення на завершальному етапі реалізації проєктів ДПП.

Приватні партнери натомість віддають перевагу короткостроковим інструментам інвестування. Адже вагомою проблемою фінансування проєктів ДПП є вартість кредитних коштів. Високі відсотки, довга тривалість прийняття рішення щодо кредитування, бюрократизм позначаються на відсутності бажання приватного бізнесу залучати позикові кошти, зокрема на довгостроковий період.

З метою заохочення бізнесу до реалізації довгострокових інфраструктурних проєктів у міжнародній практиці рекомендують перейти від проєктного до програмного фінансування. Суть цієї новітньої форми фінансового механізму ДПП полягає у розробленні проєктів ДПП в структурі інфраструктурних планів, створених для розвитку окремих територій чи певної галузі. Згадані плани сприяють активному залученню бізнесу до реалізації партнерських проєктів з державними чи місцевими органами влади, адже передбачають механізм їх практичного впровадження. Особливістю цієї форми є окреслення пріоритетів розвитку території (галузі), створення нових об'єктів інфраструктури, визначення результатів та ризиків, які впливають на їх досягнення, забезпечення фінансової доступності послуг для споживачів, зазначення параметрів державної підтримки.

Враховуючи те, що у вітчизняній практиці спостерігається недосконалість довгострокового планування розвитку держави чи регіонів, а також відсутність інфраструктурних планів на національному та місцевому рівнях, використання програмного підходу для реалізації проєктів ДПП є неможливим. Тому вирішення зазначених проблем дасть змогу посилити інтерес бізнесу до співпраці з органами державної чи місцевої влади, відтак – прискорити модернізацію інфраструктури країни. Крім того, запрова-

дження програмної форми фінансування сприятиме зниженню трансакційних витрат, пов'язаних з веденням переговорів, оформленням контрактів та укладенням угод, контролем за їх виконанням, адже при проектному підході такі витрати є надто високі. Так, трансакційні витрати на підготовчому етапі реалізації проекту ДПП «Модернізація портової інфраструктури Херсонського та Скадовського морських портів та підвищення ефективності їх використання» становили чверть загальної вартості проекту¹.

Перспективним напрямом розвитку форм фінансового механізму ДПП є залучення до фінансування проектів коштів населення. Форма «державно-приватно-громадського партнерства» дасть змогу долучити суспільство до інвестування соціально значимих проектів. Важливе значення вона матиме в процесі реалізації мікропроектів на місцевому рівні. Однак ситуацію ускладнює недовіра громадян до вітчизняної банківської системи, небажання вкладати кошти ризиковані проекти, що передбачають отримання прибутку в майбутньому. Водночас негативний вплив на співпрацю бізнесу і громадян з державою здійснюють непослідовна фінансова політика, нестабільне макроекономічне середовище, недостовірність фінансового прогнозування та планування тощо.

Формальне стратегічне планування соціально-економічного розвитку, яке здійснюється в Україні, негативно позначається на результатах реалізації довгострокових проектів. Значні відхилення між прогнозованими і фактичними показниками призводять до підвищення цін на надані послуги, недоотримання очікуваного обсягу прибутку приватним партнером, а також переважно до вчасного припинення терміну дії проекту ДПП. Основними

¹ Висновки за результатами аналізу ефективності здійснення ДПП. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9a47d67e-6546-4caa-9ab0-dce86654169e&title=SistemaZboruTaUtilizatsiiBiogazuNaPoligoniTverdikhPobutovikhVidkhodivVM-Kremenchuk>.

проблемами неефективного функціонування фінансового механізму ДПП є відсутність державного стратегічного документа з визначенням цільових орієнтирів розвитку партнерських відносин держави і бізнесу.

Можливі напрями розвитку державно-приватного партнерства відображено в багатьох стратегіях розвитку країни. Однак вони є декларативними без зазначення галузевої специфіки реалізації проєктів ДПП, мети, основних цілей, напрямів та завдань розвитку ДПП в довгостроковому періоді з врахуванням необхідних фінансових ресурсів. Так, Указом Президента України від 30 вересня 2019 року № 722/2019 «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року»¹ окреслено завдання щодо створення сприятливого середовища для розвитку партнерських відносин між урядами різних країн й соціальними групами (державою, підприємством, суспільством) задля реалізації спільних інтересів та отримання благ. При цьому відсутня деталізація шляхів її впровадження, а також не встановлений взаємозв'язок з чинними законодавчо-нормативними актами, що регулюють процес управління та фінансування партнерських проєктів держави і бізнесу.

На думку І. Запатріної, законодавство у сфері ДПП відповідає світовим вимогам і кращим міжнародним практикам, адже воно дає можливість реалізувати проєкти ДПП задля створення чи модернізації об'єктів інфраструктури; регламентує чітку процедуру розгляду та оцінювання проєктів, які планується реалізувати на умовах ДПП; передбачає застосування стимулюючих заходів для залучення приватного бізнесу до реалізації проєктів тощо². Незва-

¹ Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України від 30 вересня 2019 року № 722/2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019>.

² Запатріна І. В. Керівництво «Посилення ролі бізнесу в досягненні ЦСР в Україні» – публікація в рамках проєкту ПРООН/GIZ «Підтримка реалізації Цілей сталого розвитку в Україні», 2018. С. 40–43. URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/entrepreneurship-support/sdg-business-role-enhancement.html>.

жаючи на це, в Україні й досі на законодавчому рівні не затверджено стратегію розвитку партнерських відносин держави і бізнесу. Водночас у науковому полі спостерігається підвищений інтерес до розроблення стратегії ДПП.

К. Павлюк і С. Павлюк вважають, що в стратегії повинні бути відображені пріоритетні сфери реалізації проєктів ДПП, види та обсяги послуг, які планують надавати, передбачувані форми співпраці держави і бізнесу. При цьому науковці зазначають, що побудова стратегії має базуватися на основоположних принципах функціонування ДПП, рівноправності та прозорості відносин учасників партнерства, соціально-економічній ефективності впровадження проєктів¹. Водночас авторами не розроблено механізм формування стратегії, зокрема його фінансовий аспект.

Натомість І. Брайловський, І. Косач акцентують увагу на тому, що підґрунтям для ефективної реалізації стратегії є макроекономічна стабільність та розвиток ринкового середовища. При цьому вона повинна бути спрямована на інноваційне оновлення реального сектору та соціальної сфери країни та містити систему управління проєктами, механізми фінансування проєктів ДПП; пріоритетні інструменти реалізації політики у сфері ДПП тощо^{2,3}.

В. Круглов вважає, що при розробці стратегії розвитку ДПП доцільно не тільки досліджувати стан законодавчо-нормативної бази для реалізації проєктів ДПП, галузеві потреби у конкретних інфраструктурних об'єктах, інвестиційну привабливість певного регіону, проєкні ризики,

¹ Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. Вип. 17. С. 18–19.

² Брайловський І. А. Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.01. Харків, 2015. 40 с.

³ Косач І. А. Концептуальні засади розробки Стратегії розвитку державно-приватного партнерства в АПК України. *Проблеми та перспективи економіки та управління*. 2018. №1(13). С. 24–31.

а й можливості державної підтримки¹. В умовах несприятливої економічної кон'юнктури зростає інтерес бізнесу до державної підтримки, що дає змогу не тільки знизити ризики неповернення приватних інвестицій, а й підвищити надійність інвестиційних проєктів для кредитних установ у випадку залучення позикових ресурсів. Щорічне та навіть середньострокове розроблення бюджету робить неможливим надання бюджетної підтримки впродовж усього періоду реалізації проєкту відповідно до умов, передбачених укладеною угодою. Водночас обмежені можливості залучення місцевих гарантій та місцевих запозичень внаслідок запровадження граничного рівня загального обсягу місцевого боргу. Зазначене свідчить про неефективність державної підтримки ДПП в Україні, що потребує удосконалення, зокрема здійснення довгострокового планування передбаченого обсягу бюджетної підтримки відповідно до програмно-цільового методу бюджетування; приведення у відповідність до засад здійснення державно-приватного партнерства законодавства щодо державних і місцевих гарантій, державних і місцевих запозичень. Розвиток гарантійного механізму дасть змогу забезпечити окупність інвестицій для приватного партнера. Адже низький платоспроможний попит населення в Україні не здатний забезпечити повернення вкладених коштів та прибутковості суб'єктів підприємницької діяльності. Здійснюючи бюджетну підтримку проєктів ДПП, держава матиме змогу залучати до реалізації проєктів не тільки вітчизняних, але й міжнародних інституційних інвесторів.

Погоджуємось із твердженням Н. Крилової стосовно того, що не існує єдиних правил формування стратегії розвитку ДПП, адже кожна держава повинна розробляти власну стратегію, враховуючи ступінь необхідності за-

¹ Круглов В. В. Розвиток державно-приватного партнерства в Україні: механізми державного регулювання: монографія. Харків: вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2019. С. 171.

лучення бізнесу до реалізації інфраструктурних проєктів¹. Однак держава повинна сприяти розвитку партнерських відносин з бізнесом, переконуючи інвесторів і кредиторів у зацікавленості до спільної співпраці, створюючи сприятливі умови для ДПП, залучаючи не тільки вітчизняних, але й зарубіжних інвесторів. Задля забезпечення чіткості, прозорості та результативності цієї співпраці здійснення стратегічного планування розвитку державно-приватного партнерства і бізнесу пропонуємо здійснювати за алгоритмом, зображеним на рис. 5.2. Розроблення і затвердження стратегії на законодавчому рівні дасть можливість забезпечити розвиток важливих галузей соціальної сфери чи економічної інфраструктури у довгостроковому періоді, створити умови для ефективної реалізації партнерських проєктів держави з бізнесом, вирішити суспільні проблеми.

Стратегію розвитку ДПП необхідно розробляти не тільки на загальнодержавному, але й регіональному та галузевому рівнях з метою заохочення суб'єктів підприємницької діяльності до реалізації суспільно значимих проєктів. У системі довгострокового фінансового планування такі стратегії повинні бути узгоджені між собою. На основі цих стратегічних документів доцільно визначати тактичні завдання, розробляти та затверджувати державний і місцеві бюджети, які враховували б стратегію розвитку державно-приватного партнерства у відповідній галузі (рис. 5.3). В поточному році це дасть змогу наповнити бюджет та вирішити важливі соціально-економічні завдання, зокрема на місцевому рівні. Так, у США реалізація проєктів ДПП здійснюється переважно на муніципальному рівні задля інвестування транспортної інфраструктури, охорони навколишнього природного середовища, соціальних галузей. Для розвитку партнерських відносин з бізнесом Конгре-

¹ Крилова Н. В. Міжнародні стратегії розвитку державно-приватного партнерства в транспортній галузі: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «SWorld. Modern Directions of Theoretical and Applied Researches» (19-30 March), 2013. С. 1-33.

сом було ухвалено рішення про виділення спеціальних бюджетних асигнувань на фінансування в кожному штаті центрів розвитку програми ДПП. Таким чином США без залучення бюджетного фінансування сприяють місцевому розвитку інновацій та покращенню добробуту громадян.

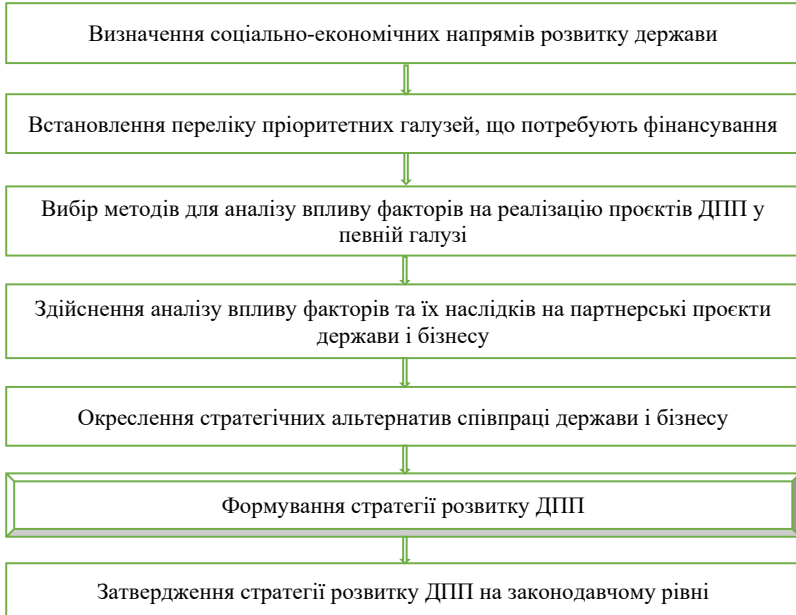


Рис. 5.2. Формування стратегії розвитку державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

Важливу роль у стимулюванні розвитку партнерських відносин з бізнесом мають відігравати міста. Стратегії їхнього розвитку розроблені за різними методологічними підходами, охоплюють різний горизонт планування, не орієнтовані на загальнодержавні цілі, носять формальний характер та не передбачають фінансових механізмів їх реалізації. Відсутність чіткої та обґрунтованої власної стратегії не заохочує бізнес до реалізації місцевих проєктів на

засадах ДПП. Тому необхідним є проведення комплексу заходів на місцевому рівні стосовно поступового залучення бізнесу до співпраці, зокрема: окреслення пріоритетних напрямів розвитку територіальної громади; визначення пілотних проектів для реалізації на умовах ДПП, які не потребуватимуть значного обсягу фінансових ресурсів; формування інституційного середовища реалізації проектів ДПП (функціональної групи з підготовки та реалізації проектів ДПП, окремого підрозділу, спеціалізованої комісії тощо); надання консультативної підтримки з боку фахівців органів державної влади. Втілення проектів ДПП на місцевому рівні дасть змогу поліпшити якість життя населення, покращити навколишнє середовище та створити сприятливі умови для розвитку підприємництва.

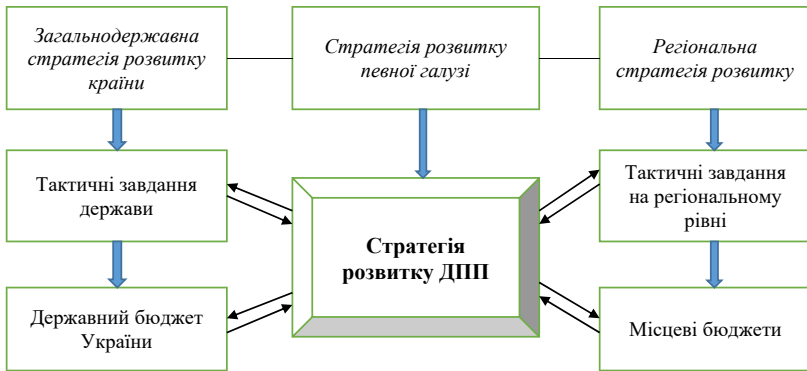


Рис. 5.3. Зв'язок стратегії розвитку державно-приватного партнерства з стратегічними й тактичними завданнями держави і регіону

Джерело: побудовано автором

На думку І. Запатріної, метою розроблення і прийняття стратегічних документів є не тільки визначення орієнтирів розвитку держави для публічної влади, а й формування загального національного розуміння серед бізнесу, інститутів громадянського суспільства та окремих

людей щодо того, куди буде рухатися країна в найближчі десятиліття¹. Водночас вони є основою для стратегічного розвитку партнерських відносин держави і бізнесу, який повинен бути спрямований на посилення фінансової спроможності учасників партнерства, а саме:

- забезпечення стабільності й гнучкості бюджетного, податкового та іншого законодавства задля ефективної реалізації проєктів ДПП у довгостроковому періоді;
- залучення позабюджетного фінансування проєктів ДПП за рахунок коштів пенсійних, інвестиційних, страхових фондів, створення фондів розвитку об'єктів інфраструктури;
- збільшення видів державної фінансової підтримки (пільгові кредити, державні та місцеві гарантії за взяті позики, гарантії на відшкодування збитків приватному партнеру, страхування ризиків, залучення органами державної влади іноземних кредитів, встановлення доступного для споживачів рівня тарифів, надання субсидій, грантів, дотацій тощо);
- надання державної допомоги місцевим органам влади з метою стимулювання їх до участі в реалізації проєктів ДПП;
- формування механізму податкового стимулювання залучення бізнесу до реалізації партнерських інфраструктурних проєктів з органами державної чи місцевої влади (податкові пільги, податкові канікули тощо);
- розширення сфер реалізації проєктів ДПП;
- запровадження та фінансування системи підготовки та перепідготовки спеціалістів у сфері реалізації проєктів ДПП.

¹ Запатріна І. В. Керівництво «Посилення ролі бізнесу в досягненні ЦСР в Україні» – публікація в рамках проєкту ПРООН/GIZ «Підтримка реалізації Цілей сталого розвитку в Україні», 2018. С. 54. URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/entrepreneurship-support/sdg-business-role-enhancement.html>.

Стратегія розвитку ДПП повинна базуватися на принципово інших підходах при виборі важливих для суспільства проєктів та визначенні джерел їх фінансового забезпечення. Пріоритетом органів державної чи місцевої влади має бути не економія бюджетних коштів, а забезпечення якості та доступності послуг для населення, зокрема з низькою платоспроможністю, яке не має фінансових можливостей для створення комфортних умов проживання без допомоги держави (отримання на належному рівні медичних, освітніх послуг, забезпечення електро-, тепло-, водопостачанням та водовідведенням тощо). Зважаючи на значимість галузей соціальної сфери в сталому економічному розвитку держави, її хронічне недофінансування, низька якість наданих послуг при динамічному зростанні цін послаблює позиції держави в глобальному просторі. Це свідчить про необхідність реалізації проєктів ДПП у даній сфері. При цьому держава повинна забезпечити отримання економічних вигод приватним партнером. З метою втілення соціальних цілей проєкту та забезпечення прибутковості інвестора варто передбачити гарантійні фінансові резерви на випадок неможливості виконання поставлених завдань. Зокрема, необхідним є створення в складі державного бюджету Фонду бюджетної підтримки реалізації проєктів ДПП, основними функціями якого повинні бути:

- гарантійно-компенсаційна, що передбачає, з одного боку, гарантії стосовно відшкодування приватному партнеру збитків, зумовлених невідповідністю попиту запланованим показникам, несвоєчасним або ж неповним невиконанням державним партнером зобов'язань, зміною тарифної політики, а з іншого – компенсаційні виплати населенню внаслідок підвищення цін на послуги, надані за проєктом ДПП;
- кредитно-забезпечувальна, що проявляється в погашенні боргових зобов'язань приватного партне-

ра у випадку неможливості виконання ним узятих функцій, залучення іноземних кредитів та забезпечення їх повернення;

- інвестиційна, що полягає в спрямуванні тимчасово вільних коштів на фінансування проектів ДПП;
- мотиваційна, яка гарантує окупність інвестицій для приватного партнера.

На нашу думку, доходи Фонду бюджетної підтримки реалізації проектів ДПП повинні формуватися за рахунок бюджетних асигнувань; грантів; спонсорських та добровільних внесків; міжнародної фінансової допомоги; частини доходу, генерованого проектом. Створення Фонду дасть змогу вирішити фінансові проблеми, що виникають у процесі підготовки та реалізації проектів, зокрема: профінансувати високі трансакційні витрати та послуги залучених консультантів; забезпечити дієвість проектів, яким загрожуватиме закриття; покрити витрати, що виникають внаслідок непередбачуваних ситуацій; гарантувати якісне надання послуг споживачам та забезпечити їх доступність.

Головним розпорядником коштів Фонду доцільно визначити Міністерство економіки України, до сфери діяльності якого входить оцінка стану здійснення партнерських проектів держави і бізнесу.

Механізм і порядок формування й використання коштів Фонду, визначення масштабів надання бюджетної підтримки повинні бути законодавчо врегульовані. Водночас з метою забезпечення балансу інтересів учасників партнерства та успішної реалізації проектів ДПП доцільно визначити принципи його функціонування, такі, як:

- 1) цілеспрямованості – спрямування коштів Фонду на визначену мету;
- 2) індивідуального підходу до надання фінансової підтримки проектів ДПП – визначення виду і обся-

- гу фінансової підтримки залежно від сфери реалізації проєкту ДПП та її значимості для суспільства;
- 3) фінансової стабільності та гнучкості управління – забезпечення формування дохідної частини Фонду за рахунок вітчизняних і міжнародних фінансових джерел задля можливості вчасного реагування на зміни, що відбуваються в процесі реалізації проєкту ДПП;
 - 4) максимальної ефективності – надання фінансової підтримки задля досягнення вигод учасниками партнерства (для держави – бюджетної, екологічної чи соціальної ефективності, приватного партнера – комерційної ефективності, для населення – підвищення якості та доступності послуг);
 - 5) підзвітності – відповідальність розпорядників бюджетних коштів перед вищим органом виконавчої влади (Кабінетом Міністрів України) за взяті фінансові зобов'язання, передбачені в договорі ДПП;
 - 6) прозорості – своєчасне надання органами державної влади оперативної звітності стосовно формування та використання коштів Фонду, здійснені операції та досягнуті результати; забезпечення відкритого доступу до інформаційної бази.

Основним інструментом мінімізації можливих втрат при виконанні фінансових зобов'язань державного партнера є ефективне бюджетне планування та прогнозування видатків на бюджетну підтримку проєктів ДПП. Рекомендуємо долучити Міністерство фінансів України до розроблення проєкту ДПП з метою оцінювання впливу фінансових ризиків на його реалізацію та визначення необхідного обсягу коштів для нівелювання можливих негативних наслідків.

Важливим завданням є оцінювання бюджетних можливостей органів державної влади стосовно фінансової підтримки проєктів ДПП. У цьому контексті Експерти

Світового банку пропонують наступне: 1) включати розрахункові витрати до прогнозованого бюджету. При цьому бюджетне прогнозування доцільно здійснювати на термін дії контракту ДПП, оскільки середньострокове планування бюджетів багатьох країн охоплює менше п'яти років; 2) здійснювати оцінку впливу на боргову стійкість держави; 3) встановлювати відповідність взятих бюджетних зобов'язань встановленим фінансовим обмеженням. Водночас фахівці зазначають про необхідність встановлення згаданих обмежень, адже це дасть змогу забезпечити фінансову стабільність країни. В результаті досліджень бюджетних ризиків у процесі фінансування проєктів ДПП в країнах Латинської Америки та Карибського басейну зазначеними експертами встановлено, що тільки вісім країн регіону застосовують фінансові обмеження при наданні бюджетної підтримки (табл.5.1).

Таким чином, у світовій практиці гранична норма бюджетної підтримки проєктів ДПП встановлюється у вигляді загальних прямих та/або умовних зобов'язань бюджету по всіх проєктах ДПП (наприклад, певної частки від ВВП країни) або ж щорічних виплат бюджету за взятими зобов'язаннями по проєктах (зокрема, певної частки від доходів чи видатків державного бюджету). Варто зазначити, що граничні значення можуть виражатися не тільки у відносній, а й в абсолютній величині. У цьому випадку їх обсяг встановлюється на основі аналізу звітних даних за попередні роки та прогнозованих показників. Тобто країни, в яких поширене державно-приватне партнерство, можуть порівнювати запланований обсяг бюджетної підтримки з фактично здійсненим за минулі роки, відтак – коригувати ліміти на відповідну величину. Країнам, які не мають досвіду в цій сфері, варто будувати власну статистичну базу з використанням аналітичних інструментів, поширених у світі.

Таблиця 5.1

Встановлені щорічні ліміти на надання бюджетної підтримки проектів ДПП у країнах Латинської Америки та Карибського басейну

№ з/п	Країни	Ліміти на бюджетну підтримку проектів ДПП
1.	Бразилія	не більше 1% для федерального уряду та 5% для урядів штатів від загальних річних бюджетних доходів цих суб'єктів
2.	Колумбія	до 0,4% ВВП для центрального уряду (на період 2020–2050 рр.)
3.	Гондурас	сума бюджетної підтримки проектів ДПП не може перевищувати 5% ВВП
4.	Мексика	не більше 10% середніх запланованих капітальних витрат на наступні п'ять років
5.	Панама	до 30% бюджетних інвестицій у попередньому році або 30% інвестицій за п'ятирічним інвестиційним планом для центральних органів влади та не більше 10% бюджетних надходжень за попередній рік або 20% коштів, доступних для інвестування протягом наступних п'яти років для місцевих органів влади. Загалом сума бюджетної підтримки проектів ДПП не може перевищувати 7% ВВП
6.	Парагвай	сума бюджетної підтримки проектів ДПП не може перевищувати 0,4% ВВП
7.	Перу	сума бюджетної підтримки проектів ДПП не може перевищувати 7% ВВП
8.	Уругвай	сума бюджетної підтримки проектів ДПП не може перевищувати 5% ВВП

Джерело: складено автором на основі¹

У міжнародній практиці для оцінки бюджетних витратків та ризиків, що виникають у процесі реалізації проектів ДПП, рекомендують використовувати аналітичну модель PFRAM (PPP Fiscal Risk Assessment Model), розроблену у 2016 році Міжнародним валютним фондом та групою Світового банку. Завдяки їй органи державної влади отримують інформацію впродовж всього життєвого циклу реалізації проекту, що сприяє виявленню відхилень та прийняттю рішень щодо нейтралізації негативних наслідків шляхом надання бюджетної підтримки. Крім того,

¹ Gerardo Reyes-Tagle, Oscar Ponce de León, Luiz Eduardo T. Brandão, Adilio Celle, Izabel Dompieri, Jose Grijalva, Cynthia Martins Vieira, Andres Rebollo, Bruno Ventim *Fiscal Impact of PPPs in Latin America and the Caribbean*, 2021. URL: <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Fiscal-Impact-of-PPPs-in-Latin-America-and-the-Caribbean.pdf>.

модель дає змогу оцінити вплив бюджетної підтримки на стан державних фінансів як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах.

У вітчизняній практиці середньострокове бюджетне планування не дає змоги визначити обсяг бюджетної підтримки на тривалий період. Водночас без взяття державним партнером довгострокових фінансових зобов'язань успішність реалізації проектів ДПП знижується. Тому вважаємо, що для вирішення цієї проблеми необхідно:

- 1) у Законі України «Про державно-приватне партнерство» визначити перелік галузей у порядку їх черговості, які потребують реалізації партнерських проектів держави і бізнесу;
- 2) у цьому ж законодавчому акті закріпити положення стосовно обсягу надання бюджетної підтримки для реалізації проектів ДПП у кожній галузі в межах визначених загальних лімітів;
- 3) з метою виконання взятих довгострокових фінансових зобов'язань державним партнером необхідно створити згаданий Фонд бюджетної підтримки реалізації проектів ДПП і забезпечити формування дохідної частини спершу за рахунок бюджетних коштів, а в майбутньому задля економії коштів бюджету здійснити поступовий перехід від бюджетних джерел до спонсорського приватного капіталу та генерованих доходів від реалізації проектів. Доцільно стимулювати фінансову участь бізнесу і населення у соціально значущих проектах ДПП на благодійних засадах. Досвід Латинської Америки свідчить, що близько 30-40% мігрантів зацікавлені спрямовувати від 1% до 10% своїх доходів на фінансування вітчизняних проектів. За дослідженнями експертів, у світі щорічно на ці програми переказується до 10 млрд дол США. Так, для

впровадження соціальних програм ДПП на місцях Мексика отримує приблизно 250 млн дол США переказів мігрантів¹.

Окрім всебічної бюджетної підтримки доцільно здійснювати страхування фінансових ризиків. Тому невід'ємним учасником процесу реалізації проєктів ДПП має бути страхова компанія, яка за певну плату, беручи на себе частину інвестиційних чи кредитних ризиків, може надавати страхові послуги (рис. 5.4) або ж брати безпосередню участь у фінансуванні проєктів ДПП. Однак в Україні велика кількість страхових компаній виявилась неплатоспроможною, що зумовило припинення їхньої діяльності. Ті установи, що залишилися на страховому ринку, намагаються уникнути високих фінансових ризиків та працюють у сфері, яка забезпечує стабільне отримання прибутку. Найчастіше ці установи зацікавлені в наданні професійних послуг стосовно проєктів, які передбачають будівництво чи реконструкцію об'єктів соціальної інфраструктури, надання житлово-комунальних послуг.

Розвиток страхового сегменту в структурі фінансового механізму ДПП дає змогу органам влади, з одного боку, співпрацювати з надійним інвестором – страховою компанією, а з іншого – нівелювати фінансові ризики, що виникають в процесі фінансування проєктів ДПП. Присутність страховиків на ринку державно-приватного партнерства збільшує інтерес фінансово-кредитних установ (вітчизняних і міжнародних банків, інвестиційних фондів) до участі в проєктах ДПП. Адже гарантом повернення кредитних ресурсів є не тільки держава, але й

¹ Запатріна І. В. Керівництво «Посилення ролі бізнесу в досягненні ЦСР в Україні» – публікація в рамках проєкту ПРООН/GIZ «Підтримка реалізації Цілей сталого розвитку в Україні», 2018. С. 34. URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/entrepreneurship-support/sdg-business-role-enhancement.html>.

страхові компанії. Задля стимулювання фінансової участі цих установ державна політика повинна бути спрямована на забезпечення системної стабільності розвитку економічної системи, зменшення чутливості страхового ринку до зовнішніх (нестабільне макроекономічне середовище, низька платіжна дисципліна суб'єктів підприємницької діяльності, нерозвинутість фінансового ринку) та внутрішніх (недостатня капіталізація страхових компаній внаслідок переважання частки нерентабельних активів, відсутність стратегії розвитку страхової діяльності та ефективних методів управління ризиками) загроз його дестабілізації, підвищення ефективності діяльності учасників страхового ринку.



Рис. 5.4. Участь страхової компанії в розподілі фінансового ризику в процесі реалізації проекту ДПП

Джерело: складено автором

Незважаючи на вживання різноманітних заходів задля ефективної реалізації проектів ДПП, заплановані результати не завжди досягаються, що зумовлено виникненням відхилень на певному етапі виконання зобов'язань учасниками партнерства. Тому важливе місце має здій-

снення фінансового контролю за реалізацією проєктів ДПП, що сприяє вчасному виявленню відхилень, встановленню причин їх виникнення та прийняттю управлінських рішень щодо їх нейтралізації. Такий контроль здійснюють центральні органи виконавчої влади чи органи місцевого самоврядування, які на основі поданої приватним партнером інформації стосовно стану виконання проєкту ДПП, формують проміжні та загальні щорічні звіти і подають їх до Міністерства економіки України. У свою чергу останнє здійснює моніторинг, узагальнює та оприлюднює результати реалізації проєкту ДПП. Однак згадана система контролю є недеталізованою, необґрунтованою, малоінформативною, адже відображає тільки кількість проєктів, реалізованих у певному регіоні в окремих галузях (Додаток Е). Зважаючи на це, система фінансового контролю потребує удосконалення, зокрема стосовно виконання фінансових зобов'язань учасниками партнерства, координації взаємодії державного та приватного партнерів у процесі реалізації проєкту. При цьому варто звернути увагу на світовий досвід у цій сфері задля можливості його імплементації у вітчизняну практику ДПП.

Система контролю в різних країнах світу має власне організаційно-правове забезпечення та інструменти впливу. Так, контрольні функції в процесі реалізації проєктів ДПП у Великій Британії здійснює Міністерство фінансів (Департамент великих інфраструктурних проєктів), у Франції – Міністерство економіки, у Бельгії створено Фламандський центр знань про ДПП, у Німеччині – Незалежну консалтингову компанію OPP Deutschland AG. При цьому Є. Нагорний стверджує, що найприйнятнішою для України є німецька модель, при якій значна увага приділяється визначенню економічної доцільності реалізації проєкту ДПП порівняно з традиційним держав-

ним фінансуванням¹. Тому значну роль відіграє контроль на підготовчому етапі ДПП, на якому оцінюється ефективність використання бюджетних коштів з використанням моделі Value for money; аналізується ймовірність виникнення ризиків на основі методу аналогів, експертного методу та статистичного методу, прогнозується їх вплив на результати реалізації проєкту ДПП і розробляються можливі шляхи їх мінімізації. При цьому обов'язково залучаються професійні консультанти (Transaction Advisors), наприклад, PWC, E&Y. Особливістю німецької моделі контролю є участь банківських установ на етапі попередньої експертизи проєктів ДПП задля визначення кредитоспроможності та платоспроможності приватного партнера, здатності держави забезпечити надання бюджетних гарантій за взятими борговими зобов'язаннями. Завдяки проведенню якісного контролю на початковому етапі реалізації партнерських проєктів держави і бізнесу, Німеччині вдається виконати заплановані фінансові показники та досягти намічених соціальних чи економічних результатів.

Враховуючи довготривалий період реалізації проєктів ДПП, доцільно розробити і впровадити у вітчизняну практику механізм здійснення контрольних дій впродовж усього життєвого циклу проєкту (на підготовчому етапі, безпосередньо в процесі його реалізації та на завершальному етапі), що сприятиме досягненню інтересів держави, інвесторів та стейкхолдерів. При цьому здійснення контролю за отриманими результатами повинно базуватися на принципах відкритості, прозорості, доступності та ін., що дасть змогу залучити громадськість до здійснення контрольних дій (рис. 5.5).

¹ Нагорний С. О. Удосконалення системи моніторингу та контролю при реалізації проєктів ДПП в Україні. *Інтелект XXI*. 2018. № 6. С. 131.

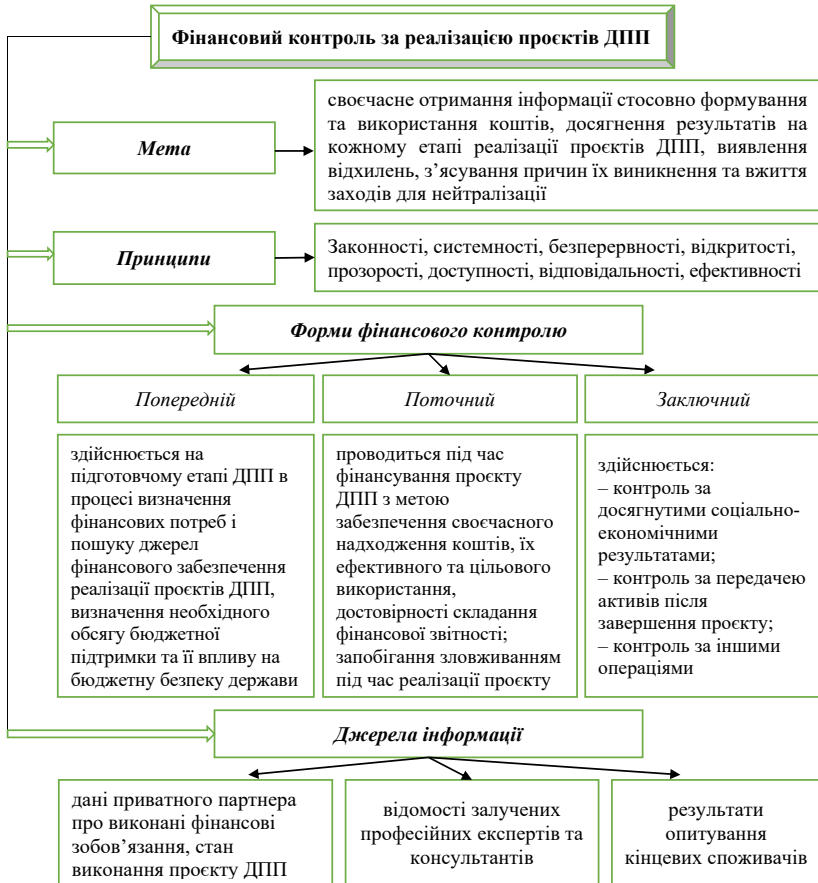


Рис. 5.5. Концепція здійснення фінансового контролю за реалізацією проєктів державно-приватного партнерства

Джерело: побудовано автором

Отже, ефективна реалізація партнерських відносин держави і бізнесу залежить від досконало розробленої системи форм та методів фінансового механізму ДПП, яка потребує зміни напряму реалізації державно-правових відносин з обмежувального на стимулюючий. Для цього необхідно:

- розробити стратегію розвитку державно-приватного партнерства, цілі якої б узгоджувались із стратегічними і тактичними завданнями розвитку держави та регіонів;
- законодавчо врегулювати питання щодо взяття державним партнером довгострокових фінансових зобов'язань за договором ДПП. Бюджетне фінансування проєктів ДПП повинно здійснюватися на принципах довгострокового програмно-цільового планування та проєктного фінансування;
- проводити заохочувальну фінансову політику, спрямовану на доступність залучення фінансових ресурсів із різних джерел, гарантування захисту інтересів інвесторів та кредиторів, які беруть участь у фінансуванні проєкту ДПП шляхом надання бюджетної підтримки та здійснення страхування ризиків, виникнення яких зумовлене впливом макроекономічних чинників. При цьому доцільно розвивати механізм індивідуальної державної підтримки проєктів ДПП, що дасть змогу фінансувати суспільно значимі проєкти;
- забезпечити активну участь населення в реалізації партнерських проєктів держави і бізнесу. При цьому варто залучити громадян не тільки в якості експертів задля оцінювання досягнутих результатів, але безпосередньо і до фінансування проєктів ДПП;
- здійснювати фінансовий контроль впродовж життєвого циклу реалізації проєкту ДПП. Водночас доцільно посилити контролюючі дії на підготовчому етапі ДПП в процесі визначення необхідного обсягу фінансових ресурсів, джерел їхнього забезпечення, ймовірності виникнення ризиків та оцінки їх впливу на очікувані соціально-економічні результати. В підсумку це дасть змогу досягнути відповідності між фактичними та запланованими показниками. Крім того, у здійсненні згаданого контролю необхідно передбачити участь кредиторів та

інвесторів, котрі матимуть можливість оцінити отримані вигоди від реалізації проєктів державно-приватного партнерства.

Надані пропозиції сприятимуть підвищенню довіри інвесторів, кредиторів та громадян до реалізації спільних проєктів з державою, що приведе до збільшення кількості та результативності таких проєктів.

5.2. Напрями модернізації фінансових інструментів та важелів фінансового механізму державно-приватного партнерства

Рівень інвестиційного потенціалу та соціально-економічна результативність реалізації партнерських проєктів держави і бізнесу залежить від використання різного виду фінансових інструментів та важелів. Вони дають змогу досягнути компромісу між партнерами стосовно отримання суб'єктом підприємницької діяльності очікуваного прибутку та якісного вирішення актуальних проблем суспільства. Однак в Україні згадані інструменти і важелі мають обмежений стимулюючий характер, що зумовлено відсутністю «довгих коштів» у банківського сектору, недостатнім розвитком фондового ринку, нерозробленістю податкових пільг, нестабільним макроекономічним середовищем та непослідовним здійсненням фінансової політики. Тому актуальним завданням є вирішення зазначених проблем задля удосконалення наявних та пошуку новітніх фінансових інструментів і важелів у структурі фінансового механізму ДПП, що сприятиме посиленню співпраці держави та бізнесу.

Реалізація проєктів ДПП неможлива без «довгих грошей». Проте інвестори чи кредитори обмежують свої вкладення в довгострокові проєкти. Зокрема, у банківських

установах зменшуються можливості у сфері інвестиційного кредитування, водночас висока вартість ресурсів зумовлює скорочення залучення кредитів для фінансування проектів ДПП.

Вирішення проблеми стосовно можливостей надання довгострокових кредитів залежить не тільки від дій банку, а й від грошово-кредитної політики НБУ. Адже у розпорядженні останнього є такі інструменти, як: емісія, встановлення резервних вимог, регулювання відсоткових ставок, рефінансування. Зважаючи на це, Центральний банк має змогу забезпечити доступ учасників партнерства до довгострокових фінансових ресурсів шляхом:

- запровадження пільгових норм резервування коштів банків. Зокрема, варто передбачити зниження їх обсягу задля фінансування партнерських проектів держави і бізнесу;
- можливостей використання безвідкличних депозитів. Враховуючи те, що більшість депозитів є безвідкличними, тобто їх не можна розірвати раніше визначеного терміну (навіть якщо є така можливість, то банками передбачені штрафні санкції), ці фінансові ресурси можна спрямувати на фінансування проектів ДПП. Так, упродовж 2010–2018 рр. їх обсяг збільшився на 212326 млн грн. Однак, починаючи з 2019 р. спостерігається зменшення цих депозитів у загальному обсязі депозитів резидентів: їх значення в 2021 р. становило 496703 млн грн, а сума депозитів на вимогу – 1007206 млн грн) (рис. 5.6). Така тенденція зумовлена зниженням зацікавленості потенційних суб'єктів у безвідкличних депозитах внаслідок посилення впливу інфляційних ризиків на отримання доходу;

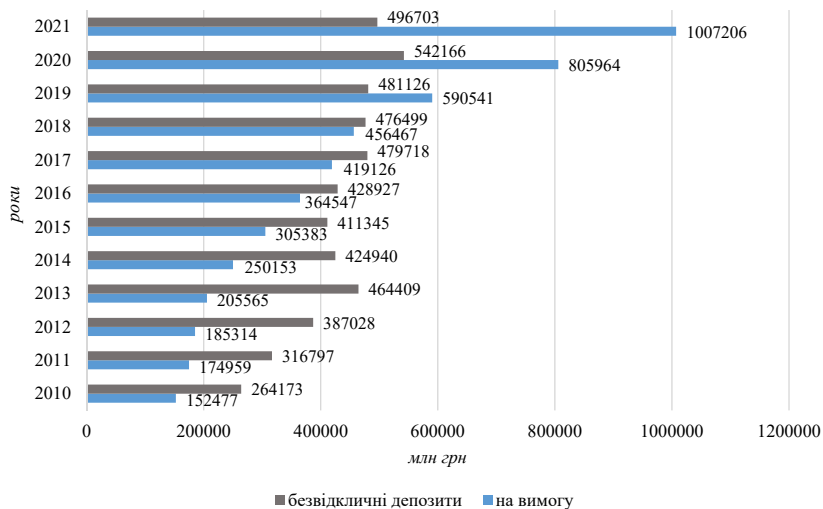


Рис. 5.6. Динаміка обсягу депозитів резидентів в Україні впродовж 2010–2021 рр.

Джерело: побудовано автором на основі¹

- погодження НБУ рефінансувати банки для реалізації проектів ДПП. Така підтримка сприятиме заохоченню банківських установ кредитувати довгострокові проекти. Водночас необхідним є покращення умов нового кредитування позичальника завдяки встановленню сприятливої відсоткової ставки, продовження терміну погашення, зменшення щомісячних виплат, що дасть змогу клієнту погасити боргові зобов'язання;
- введення пільгового кредитування банками проектів ДПП. Зокрема, варто було б встановити різні відсоткові ставки по кредиту на різних етапах його реалізації. Так, на етапі створення проекту, коли ризики є високі, доцільно встановити вищу ставку, а в процесі експлуатації об'єкту ДПП – нижчу, адже ризики є значно менші.

¹ Грошово-кредитна статистика. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#3fa>.

Пріоритетне значення в можливості залучення учасниками ДПП довгострокових кредитних ресурсів має відігравати державна політика. Вона повинна бути спрямована на розроблення та впровадження державних програм субсидування відсоткових ставок за кредитами, спеціальних програм рефінансування банків з метою залучення нових запозичень з довшим строком погашення. Доцільним є формування механізму залучення іноземного капіталу, а також тимчасово вільних коштів пенсійних фондів, страхових компаній, заощаджень населення шляхом випуску спеціалізованих цінних паперів та їх розміщення на внутрішньому та зовнішньому фондових ринках. Цими цінними паперами можуть бути облігації спеціального призначення, метою яких є залучення коштів для фінансування певних видів проєктів, зокрема у сфері реалізації партнерських проєктів держави і бізнесу. В економічно розвинутих країнах цими цінними паперами є інфраструктурні облігації, які емітуються проєктною компанією (SPV). Враховуючи те, що на такі цінні папери надаються державні гарантії, вони є інвестиційно привабливими для учасників ринку.

Вітчизняний ринок боргових фінансових інструментів характеризується: низьким рівнем розвитку, що зумовлено незначною капіталізацією фондового ринку; нерозвиненістю біржової торгівлі порівняно зі світовою практикою; недостатньою ліквідністю, прозорістю, інформаційністю; недовірою інвесторів чи населення до здійснення операцій на цьому ринку. Для вирішення зазначених проблем потрібна консолідація зусиль всіх учасників ринку в контексті забезпечення його інвестиційної привабливості. Отож необхідним є:

- створення умов, що стимулюють залучення коштів на ринок капіталів: забезпечення макроекономічної, політичної та фінансової стабільності;

- поглиблення диверсифікації видів боргових фінансових інструментів за термінами погашення та галузевою специфікою реалізації проєктів ДПП;
- розвиток синдикованого кредитування – добровільне об'єднання кредитних ресурсів банківських установ, співпраця яких базується на рівноправності учасників, спільності економічних цілей, договірних відносинах, дасть змогу компенсувати нестачу довгострокових фінансових ресурсів для реалізації проєктів ДПП, а також зменшити вартість залучених коштів завдяки зниженню кредитних ризиків;
- створення інформаційного простору для популяризації згаданих інструментів серед населення з метою відновлення довіри та посилення обізнаності населення про особливості їх використання. Адже заощадження домогосподарств є вагомим джерелом інвестування проєктів ДПП. У структурі валового національного нагромадження частка цих заощаджень домінувала впродовж 2010–2013 рр., коливаючись від 50,9 до 81,0 відсоткового пункту. Проте в період 2013–2019 рр. вона мала тенденцію до зменшення, а у 2019–2021 – була відсутня (що пов'язано з переважанням витрат домогосподарств над їхніми доходами) (додаток Є). Динаміка заощаджень свідчить про можливість домогосподарств інвестувати кошти як у фінансові, так і нефінансові активи (банківські депозити). Однак, як зазначає Б. Данилишин, «приріст депозитів у банках може відбуватися і під дією тимчасових чинників короткострокового характеру, які не пов'язані із формуванням валових національних заощаджень»¹. Зокрема, збільшення банківських депозитів може відбуватися за рахунок раніше накопичених коштів

¹ Данилишин Б. З якими показниками заощаджень зустрічає цей день Україна? LB.ua/Дорослий погляд на світ. URL: https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/469427_vsesvitnogo_dnya_zaoshchadzen.html.

чи коштів, отриманих від продажу майна. Зазначена тенденція спостерігалася у вітчизняній практиці. Водночас із зменшенням заощаджень домогосподарств обсяг їх депозитів впродовж 2010–2021 рр. збільшився з 275093 млн грн до 794152 млн грн, а в загальній структурі депозитів резидентів його частка коливалася від 52,8 до 66,0 відсоткових пунктів (рис. 5.7). Незважаючи на переважання депозитів домашніх господарств над депозитами інших суб'єктів економічних відносин, дані рис. 5.6 демонструють, що з 2018 р. домінують депозити на вимогу, що зумовлено недовірою населення до комерційних банків;

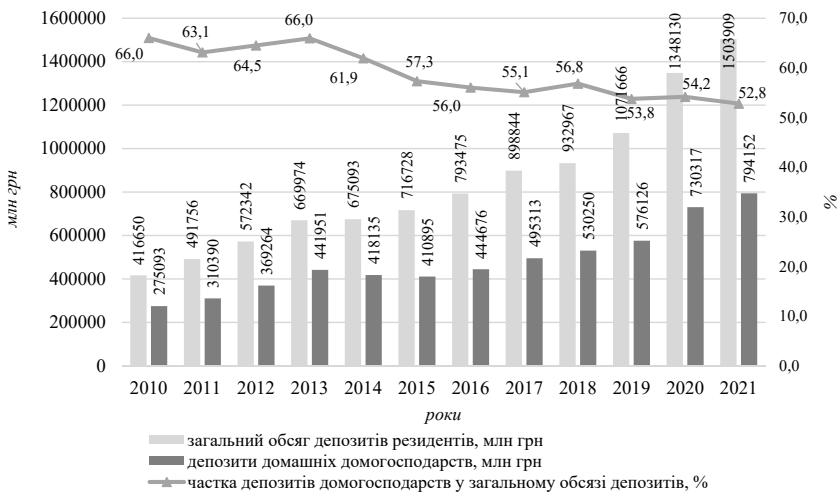


Рис. 5.7. Динаміка обсягу депозитів домашніх господарств та їх частка в загальній структурі депозитів резидентів за 2010–2021 рр.

Джерело: складено автором на основі¹

- надання комплексної гарантійної підтримки депозитним вкладникам, а саме: окрім Фонду гарантування

¹ Грошово-кредитна статистика. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#3fa>.

вкладів фізичних осіб, яким встановлена сума граничного розміру відшкодування коштів за вкладами, доцільно залучати страхові компанії для страхування суми вкладів, яка перевищує лімітний обсяг Фонду.

Враховуючи довгостроковий характер інвестування проектів ДПП, кредитори та інвестори також піддаються значному ризику, що зменшує інвестиційну привабливість проектів. З огляду на це необхідним є використання нових фінансових інструментів, які сприятимуть захисту їх інтересів. На думку Я. Овсянникової, найефективнішими є кредитні деривативи – кредитні дефолтні свопи та кредитні ноти¹. Під першим з них розуміють контракт, який укладається задля зниження кредитного ризику інвестора чи кредитора шляхом перекладання ризику неплатоспроможності позичальника на продавця свопу (банки, страхові товариства, інвестиційні фонди та інші інституціональні інвестори). Ці фінансові інструменти запропоновані банком GP Morgan у 1994 році як альтернатива страхуванню банківських кредитів, яке є дорогим та характеризується обмежувальною сферою застосування страхових послуг. Перевагами кредитних дефолтних свопів є: звільнення банку від необхідності створювати резервні фонди для нівелювання наслідків неплатоспроможності боржників; менша вартість порівняно з страхуванням, оскільки емітентом не стягується плата з метою створення фонду для відшкодування збитків; перепродаж іншим інституціональним інвесторам задля розподілення кредитного ризику у відповідному співвідношенні.

Упродовж дев'яти років кредитні дефолтні свопи набули популярності у всьому світі. Так, за дослідженнями Я. Підвисоцького, у США сума обігу цих фінансових інструментів у 2000 р. становила 100 млрд дол США, відтак по-

¹ Овсянникова Я. О. Особливості інструментів управління ризиками проектів публічно-приватного партнерства. *Наукові праці НДФІ*. 2015 № 1 (70). С. 40.

мітно почала зростати та уже у 2004 р. склала 6 трлн дол США, у 2005 р. – 10 трлн дол США, а в 2008 р. – 15,5 трлн дол США¹. Динамічність розвитку ринку цих інструментів стимулювала банки нарощувати обсяги кредитування, адже вони отримували гарантійну підтримку стосовно виконання боргових зобов'язань. Однак підвищений інтерес до випуску кредитних дефолтних свопів призвів і до негативних наслідків, таких як: збільшення відсоткової ставки за кредитом, що вплинуло на платоспроможність позичальників і зумовило їх банкрутство; непрозорість здійснення операцій стосовно перепродажу цих фінансових інструментів іншим інституціональним інвесторам; відсутність достатніх фінансових резервів для покриття збитків кредиторам. Таким чином, за твердженням згаданого науковця, в кінцевому випадку, в разі настання дефолту третьої сторони, не емітент, а саме банк є носієм ризику². Зрештою це призвело до дефолту гігантів у кредитному секторі, зокрема Lehman Brothers Holdings, AIG, Deutsche Bank, IBM, Ford, припинення діяльності багатьох банківських установ, страхових та інвестиційних компаній тощо.

Задля недопущення негативних проявів використання кредитних дефолтних свопів при фінансуванні проєктів ДПП у вітчизняній практиці кредиторів необхідно здійснити правильний вибір емітента цих фінансових інструментів. Вважаємо, що найефективнішими продавцями цих свопів є суб'єкти підприємницької діяльності, які працюють у реальному секторі економіки. Адже, отримуючи періодичні банківські платежі, емітент має фінансову можливість створити матеріальний продукт, який може слугувати заставою для покриття збитків кредиторів у випадку неплатоспроможності позичальника коштів. Крім того, такі платежі дали б змогу вирішити актуальні проблеми економіки

¹ Підвисоцький Я. В. Кредитні дефолтні свопи: можливості та загрози. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2011. Випуск 95. Частина II. С. 94.

² Там само. С. 95.

стосовно створення нових робочих місць, розвитку об'єктів інфраструктури, нових технологій виробництва.

Враховуючи те, що кредитні дефолтні свопи мають необмежувальний характер застосування, їх можуть використовувати також державний і приватний партнери. Перший – при гарантуванні мінімального доходу приватного партнера, тобто це можливість держави застрахуватися від непередбачуваних виплат, які пов'язані з компенсацією недоотриманих доходів партнеру, передбачених у договорі ДПП. А другий – з метою гарантування виконання взятих зобов'язань (щодо здійснення інвестицій, виробництва певної кількості товарів чи визначеної якості надання послуг) у випадку непрогнозованого збільшення витрат на фінансування проекту ДПП або ж недосягнення запланованих результатів. Таким чином, використання кредитних дефолтних свопів при фінансуванні та реалізації проектів ДПП дасть змогу нівелювати кредитні ризики, виконати взяті зобов'язання державним і приватним партнерами відповідно до договору ДПП та досягти соціально-економічних результатів учасниками партнерства.

Вирішити проблему залучення коштів на реалізацію проектів ДПП можна шляхом використання кредитних нот, що є борговими цінними паперами, які банк-емітент випускає паралельно з видачею кредиту своєму позичальникові¹. Відповідно до цього цінного паперу власник має право на отримання виплат від емітента, котрий сплачує відсотки та номінальну вартість по кредитних нотах залежно від того, як відбувається погашення кредитних зобов'язань позичальником. Порівняно з іншими фінансовими інструментами ноти мають низку переваг, зокрема, на відміну від синдикуваного кредитування вони передбачають ймовірність залучення більшої кількості інвесторів, яких приваблює прибутковість, можливість випуску додаткових траншів позичкового капі-

¹ Глуценко С. В. Інструменти управління ризиками кредитної діяльності. *Економічні студії*. 2009. Випуск 35. С. 4.

талу, зниження вартості залучених коштів внаслідок створення вторинного ринку; відносно євробондів – менші витрати і термін на підготовку, сприяють розширенню інвестиційних ресурсів при невеликому обсязі їх граничного випуску (якщо мінімальний обсяг випуску єврооблігацій становить 150 млн дол США, то кредитних нот – 50 млн дол США¹).

Отже, застосування кредитних деривативів у процесі фінансування довгострокових проєктів має низку переваг над традиційним кредитуванням і страхуванням, а саме: менші трансакційні витрати на управління кредитним портфелем; захист кредитора від ризику дефолту; можливість перерозподілу кредитного ризику банківською установою без погодження з позичальником; передача частини ризиків третій стороні без надання права власності на актив, що зазнає ризику; здійснення негайного платежу продавцем цих цінних паперів покупцеві у випадку припинення виплати платежів позичальником. Втім, незважаючи на переваги використання як кредитних нот, так і кредитних дефолтних свопів, вони не отримали поширення в практиці державно-приватного партнерства. Це зумовлено відсутністю комплексної законодавчої бази щодо здійснення операцій з похідними фінансовими інструментами включно із кредитними деривативами, що призводить до недовіри суб'єктів економічних відносин стосовно отримання вигод від їх використання, надання переваги приватними інвесторами в умовах економічної нестабільності більш ліквідним активам. Тому першочерговим завданням формування й розвитку ринку похідних цінних паперів, зокрема кредитних деривативів є:

- розроблення законодавчої бази щодо порядку проведення операцій з такими фінансовими інструментами, визначення прав, обов'язків і відповідальності учасників за взяті зобов'язання;

¹ Васильєв Г. Особливості залучення капіталу за допомогою кредитних нот. *Україна фінансова: інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового ринку*. URL: https://ufn.com.ua/analit_mat/rzp/147.htm.

- створення умов для розвитку ринку деривативів шляхом досягнення сталого соціально-економічного розвитку держави;
- стимулювання залучення заощаджень інституційних інвесторів і населення, що сприятиме збільшенню інвестиційного потенціалу економіки;
- розширення спектру кредитних деривативів та створення правових умов для їх використання з врахуванням як національних, так і глобальних особливостей розвитку фінансового ринку;
- забезпечення прозорості та відкритості функціонування ринку похідних фінансових інструментів, що дасть змогу відродити довіру потенційних інвесторів.

Таким чином, реалізація зазначених заходів сприятиме можливості використання кредитних деривативів у сфері державно-приватного партнерства разом із використанням інструментів страхової діяльності, зниженню кредитних ризиків, підвищенню фінансової стійкості банківських установ та розширенню джерел для рефінансування кредитної діяльності.

Для забезпечення безперервного та стабільного фінансування проектів ДПП необхідно оптимізувати застосування відповідних фінансових інструментів, тобто з великої їх кількості обрати ті, які забезпечуватимуть мінімізацію вартості обслуговування позичкового капіталу та одночасне досягнення стратегічних цілей реалізації партнерських проектів держави і бізнесу. При цьому варто враховувати фінансовий стан учасників партнерства, залежність між етапами реалізації проектів ДПП та інструментами, які доцільно застосовувати на певному етапі.

На етапі проектування, будівництва чи модернізації об'єкта інфраструктури в процесі реалізації проектів ДПП, зважаючи на відсутність кредитної історії проектною компанією, є труднощі в залученні фінансових ресурсів, які до того ж мають високу вартість. Тому необхідним є використання

власних коштів приватних партнерів та надання державної фінансової підтримки щодо виконання зобов'язань учасниками партнерства. При завершенні будівництва та введенні в експлуатацію об'єкта інфраструктури ризику фінансової діяльності учасників партнерства зменшуються, відтак з'являються можливості стосовно залучення фінансових ресурсів, які мають меншу вартість. На завершальному етапі реалізації проекту ДПП перспектива залучення додаткових фінансових ресурсів знижується, а вартість зростає, що зумовлено прийняттям рішення щодо подальшої експлуатації об'єкта – здійснювати самостійно державою чи обирати нового приватного партнера для управлінських дій. Зважаючи на це, запропонований перелік фінансових інструментів, які найдоцільніше застосовувати на певному етапі реалізації проектів ДПП, зображено на рис. 5.8.



Рис. 5.8. Рівень доступності та перелік застосування найефективніших фінансових інструментів на певному етапі реалізації проектів ДПП

Джерело: складено автором

Вважаємо, що використання саме таких фінансових інструментів на окремому етапі реалізації проєктів ДПП дасть змогу диверсифікувати джерела залучення позикових коштів, забезпечити фінансову гнучкість та досягти синергетичного ефекту учасниками партнерства. Водночас, враховуючи унікальність кожного проєкту ДПП, вибір фінансових інструментів залучення коштів не є універсальним. Проте його використання дасть змогу здійснити оцінку їх ефективності в практичній площині для подальшого оптимального поєднання в окремій ситуації.

Вплив на стан інвестиційного клімату та активність інвесторів здійснює податкова політика держави, від здійснення якої залежить рішення суб'єктів підприємницької діяльності щодо доцільності взяття участі в реалізації партнерських проєктів з державою. Проблемою функціонування фінансового механізму ДПП є відсутність законодавчої бази, що регулює порядок оподаткування проєктів ДПП. Однак задля заохочення участі суб'єктів економічних відносин у реалізації проєктів ДПП держава повинна використовувати фіскальні інструменти стимулюючого характеру.

У світовій практиці існують різні підходи до формування і використання згаданих фінансових інструментів. Так, Б. Помогайбо визначає такі з них: раціональний (акцентування уваги на вирішенні проблем шляхом з'ясування причин їх виникнення та надання пропозицій щодо нейтралізації), інкрементальний (поступове здійснення податкових реформ, що передбачає досягнення компромісу зацікавлених суб'єктів економічних відносин), стратегічний (окреслення стратегічних напрямів розвитку податкової політики та напрямів їх досягнення), проблемно-орієнтований (вирішення проблем в окремому секторі економіки)¹. При цьому автор вважає, що найефективнішим є раціональний

¹ Помогайбо Б. В. Податкове стимулювання розвитку державно-приватного партнерства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 4. С. 121.

підхід, оскільки його застосування дасть змогу вирішити проблему стосовно переорієнтування податкової політики з фіскальної на стимулюючу. На нашу думку, доцільно застосовувати комплексний підхід, який дав би змогу врахувати державні потреби та умови здійснення ефективної діяльності суб'єктами підприємництва, що дасть змогу розвивати партнерські відносини в довгостроковому періоді. Крім того, необхідним є запровадження податкових преференцій не тільки для бізнесу, але й всіх учасників ДПП – банківських установ, інституціональних інвесторів тощо.

У науковій та практичній площині немає однозначної відповіді на питання стосовно застосування найефективніших видів податкового стимулювання. Тому в зарубіжній практиці застосовується індивідуальний підхід до кожного учасника ДПП, який передбачає застосування податкових преференцій задля підвищення інвестиційної активності суб'єктів економічних відносин. З цією метою здійснюється диференційована податкова політика стосовно встановлення податкових пільг, її багаторівнева координатація та підтримка. При цьому законодавство різних країн світу передбачає застосування таких інструментів податкового стимулювання: інвестиційний податковий кредит, прискорене нарахування амортизації на об'єкти основних засобів, створених у межах ДПП, зниження ставки на прибуток підприємства, а також звільнення від непрямих податків продукції, створеної відповідно до угоди ДПП.

Найпоширенішим таким інструментом є інвестиційний податковий кредит, який дає змогу зменшити податковий тягар та здійснити додаткове залучення коштів на інвестиційні цілі, що зумовлені господарською доцільністю та суспільною корисністю. Його активно використовують Австрія, Бельгія, Великобританія, Данія, Канада, Норвегія, Польща, Португалія, США, Франція, Японія для

реалізації проєктів ДПП у стратегічно важливих сферах економіки. Особливістю цього інструменту є те, що він реалізується у вигляді інвестиційної знижки, що передбачає зменшення оподаткованого прибутку та не впливає на виникнення податкової заборгованості. Зважаючи на це, згаданий кредит є формою надання субсидії, а не позики.

В Україні поняття «інвестиційний податковий кредит» вперше визначено в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств». Із втратою чинності цього законодавчого акту про дану дефініцію згадали в законопроекті №5037 від 19.08.2016 р.¹. Однак за результатами експертизи цього законодавчого акту встановлено відсутність критеріїв та адміністративного порядку прийняття рішення про доцільність надання інвестиційного податкового кредиту платникам податків. За висновками експертів, ці недоліки могли б призвести до виникнення корупції за участі органів державної влади. Тому проєкт було відкликано.

Враховуючи те, що актуальним завданням сьогодення є створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні, нещодавно до Податкового кодексу України планувалось внести зміни стосовно запровадження інвестиційного податкового кредиту для платників податків, котрі здійснюють реалізацію інвестиційних, інноваційних, інфраструктурних та інших проєктів. Законопроектом №3063 від 13.02.2020 р. встановлено перелік видів проєктів, які мають вагомe значення для розвитку економіки та безпеки України, а саме:

- проєкти, що мають стратегічне значення для розвитку національної економіки, встановлення конкурентних переваг українських підприємств та товарів, а також створення нових робочих місць;

¹ Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо встановлення інвестиційних преференцій у виді інвестиційного податкового кредиту): проєкт Закону України №5037 від 19.08.2016 р. URL: [http://www.w1.c1.ra\\$ da.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?](http://www.w1.c1.ra$ da.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?)

- інвестиційні проекти, фінансування яких здійснюється за рахунок кредитів (позик), що залучаються від іноземних держав, іноземних фінансових установ і міжнародних фінансових організацій;
- інноваційні та інвестиційні проекти із впровадження передових енергоощадних технологій і технологій з виробництва альтернативних джерел палива;
- інвестиційні проекти, пов'язані із розвитком транспортної інфраструктури (будівництва автомобільних і залізничних шляхів, метро, мостів тощо)¹.

Запропоновані зміни до Податкового кодексу України стосовно стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів підприємницької діяльності й досі не реалізовані. Законопроект впродовж двох років знаходиться на етапі обговорення у Верховній Раді України й до цього часу немає дієвих заходів щодо його впровадження. Податкові преференції передбачені Кодексом у вигляді зміни строків сплати податку лише у формі відстрочки та розстрочки, натомість відсутнє застосування інвестиційного податкового кредиту. Однак, враховуючи світовий досвід, вважаємо необхідним запровадження цього фінансового інструменту у вітчизняну практику, зокрема у сферу державно-приватного партнерства, адже перевагами його застосування є: відсутність необхідності залучення додаткових кредитних ресурсів завдяки можливості використання частини оподаткованого прибутку; збільшення вкладень потенційних інвесторів; підвищення ефективності діяльності підприємств; посилення інвестиційної привабливості стратегічно важливих сфер економіки держави.

Зважаючи на зазначене, запровадження інвестиційного податкового кредиту є ефективним інструментом

¹ Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо надання платникам податків податкового інвестиційного кредиту): проект Закону України №3063 від 13.02.2020 р. URL: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/J101410A.html.

впливу на взяття участі суб'єктів підприємницької діяльності у фінансуванні проєктів ДПП. Однак порядок і механізм його надання, визначений у Проєкті, є недостатньо розроблений та потребує удосконалення. Зокрема, для успішного впровадження і використання цього фінансового інструменту необхідно:

- доповнити перелік підстав для його надання пунктом стосовно реалізації платником податків проєктів із будівництва чи модернізації об'єктів інфраструктури, що здійснюються на засадах ДПП;
- здійснювати оцінку ефективності надання інвестиційного податкового кредиту. На думку Б. Помогайба, інтегральний показник має базуватись на поєднанні інтегральних індикаторів економічної, бюджетної, фіскальної, соціальної та екологічної ефективності надання цього кредиту¹. Вважаємо, що згадана оцінка повинна здійснюватися впродовж усього періоду використання цього інструменту, що дасть змогу контролювати доцільність його застосування та уникнути проявів негативних ситуацій (наприклад, корупції);
- збільшити термін надання кредиту в сфері реалізації проєктів ДПП, що зумовлено довгостроковою тривалістю партнерських відносин держави і бізнесу. Адже встановлений Проєктом 16-місячний термін його надання не відповідає умовам здійснення ДПП стосовно термінів окупності та генерування доходів. Зняття строкових обмежень чи їх розширення дасть змогу підвищити інвестиційну привабливість проєктів для приватних партнерів;
- збільшити перелік загальнодержавних та місцевих податків і зборів, за якими може надаватися кредит, оскільки Проєктом планується надавати тільки з податку на прибуток;

¹ Помогайбо Б. В. Податкове стимулювання розвитку державно-приватного партнерства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. №4. С. 122.

- встановити диференційований підхід до визначення розмірів відсотків за користування інвестиційним податковим кредитом та визначити критерії їх вибору. Адже Проектом запропоновано єдину ставку для платників податків, яка становить 50% річних облікової ставки НБУ, що діє на день прийняття контролюючим органом рішення про надання такого кредиту. Тож, зважаючи на соціально-економічну значимість проєкту ДПП, варто ранжувати відсоткові ставки за ступенем важливості реалізації проєкту. Варто зазначити, що, незважаючи на безоплатність надання таких кредитів у світовій практиці, вважаємо за доцільне їх здійснення на платній основі, що стимулюватиме ефективне його використання. При цьому ціна за цими кредитами повинна бути значно меншою, ніж за кредитні ресурси комерційних банків;
- врегулювати питання стосовно отримання гарантій повернення кредиту та його цільового використання. Ми погоджуємося з Т. Майоровою, яка вважає, що для мінімізації ризиків варто використовувати лізинг, тобто заставою може виступати придбане майно, право власності на яке до суб'єкта господарювання перейде тільки після погашення податкового кредиту¹. На нашу думку, задля посилення контролю щодо цільового використання цього кредиту необхідно передбачити обов'язкове подання звітності до податкового органу. На випадок використання коштів не за цільовим призначенням варто запровадити санкції у вигляді загальної суми податкових зобов'язань за весь період з нарахуванням штрафу в розмірі не менше, ніж 25% суми наданого інвестиційного податкового кредиту.

¹ Майорова Т. В. Інвестиційний податковий кредит як непрямий метод фінансування інноваційної діяльності. *Економіка та держава*. 2015. № 2. С. 33.

Таким чином, запропонований законотворцями механізм впровадження інвестиційного податкового кредиту містить прогалини та неточності. Тому вдосконалення даного законопроекту за зазначеними напрямками сприятиме заохоченню суб'єктів підприємницької діяльності до участі в реалізації партнерських проєктів з органами державної чи місцевої влади. Такий кредит стимулюватиме бізнес до підвищення ефективності діяльності, а держава матиме змогу в майбутньому збільшити бюджетні надходження завдяки зростанню прибутків, а відтак – і обсягів податків, що сплачуватимуться з них.

Перспективним фінансовим інструментом розвитку партнерських відносин держави і бізнесу є прискорене нарахування амортизації на об'єкти основних засобів, створених в межах ДПП. Цей інструмент поширений в Бельгії, Болгарії, Бразилії, Великій Британії, Данії, Ізраїлі, Італії, Канаді, Німеччині США, Фінляндії, Японії здебільшого з метою стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності. Дана пільга дає змогу підприємцям списувати значну вартість обладнання в перші роки експлуатації, накопичувати кошти за рахунок економії неоподаткованого прибутку та його подальшого вкладення в розширене відтворення. Зокрема, інтенсивне використання цього фінансового інструмента для стимулювання інвестицій спостерігається в США та Німеччині. Перша країна почала його застосовувати ще у 80-х рр. під час проведення податкових реформ, що сприяло зменшенню терміну списання вартості виробничого обладнання з 8,6 до 5 років, а для будівель і споруд з 23,8 до 15 років¹. Завдяки прискореній амортизації економія від податків дала змогу здійснювати інвестиційні вкладення в розвиток нової техніки та технології.

¹ Капля І. В. Прискорена амортизація як елемент облікової політики акціонерного товариства АПК. *Облік і фінанси АПК: освітній портал*. URL: <https://magazine.faaf.org.ua/priskorena-amortizaciya-yak-element-oblikovoi-politiki-akcionernogo-tovaristva-apk.html>.

Друга – також приділяє значну увагу амортизаційній політиці. Використовуючи «метод зменшеного залишку» (що передбачає визначення амортизаційних відрахувань як сталого відсотка до залишкової вартості основних засобів), суб'єктам господарювання вдалося досягти списання великої частини вартості основного капіталу в перший період його експлуатації. Так, для виробничих будівель і споруд прискорені норми амортизації встановлені в розмірі 10% у перші чотири роки їх використання, 5% – у наступні три роки і 2,5% – у наступні вісімнадцять років¹. Отож німецьке законодавство створює умови для формування й нагромадження додаткових фінансових ресурсів підприємства та їх спрямування на інвестиційну діяльність.

В Україні процес здійснення прискореної амортизації також має правове підґрунтя. Згідно з НП(С)БО 7 «Основні засоби» існують такі методи застосування цього інструменту: зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний метод². Важливим завданням у процесі здійснення амортизаційної політики є вибір методу нарахування цієї амортизації. В науковій літературі немає єдиного підходу стосовно доцільності та ефективності використання окремого методу. Так, Н. Горицька віддає перевагу кумулятивному методу³, С. Євтушенко вважає, що оптимальним для української економіки є метод прискореного зменшення залишкової вартості (особливо для підприємств, які працюють у сфері

¹ Капля І. В. Прискорена амортизація як елемент облікової політики акціонерного товариства АПК. *Облік і фінанси АПК: освітній портал*. URL: <https://magazine.faaf.org.ua/priskorena-amortizaciya-yak-element-oblikovo-politiki-akcionernogo-tovaristva-apk.html>.

² Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>.

³ Горицька Н. Порядок використання чинних з 01.07.2000 р. методів нарахування амортизації згідно П(с)БО 7 та порівняння його з існуючою міжнародною практикою. *Дебет-Кредит*. 2000. № 25. С. 10.

сільського господарства)¹, а Т. Кононенко, В. Замлинський пропонують застосовувати метод подвійного зменшення залишкової вартості². Незважаючи на різноманітність думок, автори доводять доцільність застосування методів прискореної амортизації, оскільки основні засоби генерують найбільші доходи на початку терміну їх експлуатації.

Застосування цих методів у сфері державно-приватного партнерства є економічно доцільним, адже вони дають змогу: використовувати нагромаджені кошти для оновлення основних засобів у випадку їх морального старіння, збільшити витрати на ремонт амортизованих об'єктів, спрямувати заощаджені фінансові ресурси на інвестиційні цілі. Водночас, обираючи певний метод прискореної амортизації, суб'єкту підприємницької діяльності доцільно враховувати такі фактори:

- динаміку виробництва, темпи зростання дохідності та поточних витрат;
- прогнозні зміни макроекономічної та податкової політики;
- загальний термін експлуатації об'єктів інфраструктури;
- встановлений період виконання взятих фінансових зобов'язань, що покриваються за рахунок чистого прибутку підприємства.

У вітчизняній практиці спостерігається незначний інтерес до застосування методів прискореної амортизації, що зумовлено частими змінами законодавства, нестабільністю здійснення економічної політики, фінансовою нестійкістю багатьох підприємств, що зумовлює проблеми нагромадження капіталу у середньо- та довгостроковому періоді.

¹ Євтушенко С. М. Амортизація основних засобів у системі бухгалтерського обліку: Автореф. дис... канд. екон. наук: спец. 08.06.04; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки» УААН. К., 2004. 22 с.

² Кононенко Т., Замлинський В. Про можливості інтеграції методики нарахування амортизації. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2003. № 10. С. 24.

Отож необхідним є реформування державної амортизаційної політики в контексті посилення фінансової зацікавленості суб'єктів господарювання у здійсненні інвестиційної діяльності. Для виконання цього завдання доцільно:

- запровадити у вітчизняній практиці податкову знижку чи відстрочення сплати податкових платежів у випадку використання бізнесом всього обсягу нагромаджених коштів від прискореної амортизації на інвестиційні заходи;
- надати право господарюючим суб'єктам змінювати методи прискореної амортизації та її норми (в межах законодавчо встановлених), що зумовлено особливостями використання основних фондів, фінансовими аспектами діяльності та значимістю інвестиційних вкладень;
- передбачити порядок та механізм акумулювання амортизаційно-грошових потоків на спеціальному рахунку комерційних банків. При цьому надати можливість банкам на платній основі використовувати сконцентровані кошти на кредитування партнерських проєктів держави і бізнесу;
- створити додатковий сектор на вітчизняному фінансовому ринку – ринок об'єднаних амортизаційних фондів, що активно функціонує в зарубіжній практиці. На думку Б. Пшика, діяльність небанківських фінансово-кредитних установ на цьому ринку дасть змогу збільшити обсяг довгострокових фінансових ресурсів, що приведе до пожвавлення інвестиційного процесу, активізації процесів відновлення виробництва¹. При цьому необхідними умовами для реалізації цього завдання є законодавче врегулювання положень стосовно створення, функціонування та ліквідації таких установ, порядку формування фінансових ресурсів та їх вико-

¹ Пшик Б. І. Шляхи вдосконалення амортизаційної політики та посилення її ролі у розвитку фінансово-кредитних відносин в Україні. *Регіональна економіка*. 2010. № 1. С. 121.

- ристання за цільовим призначенням (на інвестиційні цілі та розширене відтворення), особливостей реалізації управлінських та контрольних функцій цих установ, встановлення відповідальності учасників об'єднань за взяті фінансові зобов'язання та цільове використання коштів, пільгового оподаткування здійснених операцій;
- забезпечити достовірне відображення в бухгалтерській звітності інформації про нарахування прискореної амортизації та використання амортизаційних відрахувань, формування на її основі статистичної бази, необхідної для розроблення прогнозів соціально-економічного розвитку держави чи регіону, оцінювання їх впливу на інвестиційне поживлення.

Отож для активізації інвестиційних процесів, зокрема в сфері державно-приватного партнерства, необхідно реформувати амортизаційну політику. Всі спроби, які були здійснені щодо її удосконалення, не сприяли досягненню очікуваних результатів. Так, Указом Президента України «Про концепцію амортизаційної політики», який схвалений 7 березня 2001 року¹, та Концепцією реформування податкової амортизаційної політики в Україні, розробленою у 2006 році Д. Серебрянським², планувалось покращити фінансові результати суб'єктів підприємницької діяльності, створити умови для нагромадження ними коштів з метою подальшого їх спрямування на інвестиційні цілі, створити єдину базу даних для оцінки руху основного капіталу. Проте жоден із запланованих напрямків не реалізовано на практиці. Тому посилення уваги теоретиків і практиків до вирішення зазначеної проблеми дасть змогу підвищити роль амортизаційної політики в інвестиційному розвитку держави.

¹ Про концепцію амортизаційної політики: указ Президента України № 169/2001 від 07.03.2001 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/169/2001>.

² Серебрянський Д. М. Оподаткування прибутку підприємств та його вплив на інвестиційну діяльність в ринкових умовах: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01. Ірпінь, 2006. 254 с.

Вирішальне значення для залучення інвесторів до фінансування проєктів ДПП має система оподаткування. В економічно розвинутих країнах вона спрямована на заохочення інвестиційної діяльності, підприємницької ініціативи, здійснення інновацій. Система оподаткування таких держав, яка здійснює підтримку масштабних інвестиційних проєктів, дає змогу суб'єктам підприємницької діяльності знижувати базу оподаткування внаслідок збільшення відрахувань до фондів, з яких здійснюються інвестиції; використовуються різні податкові пільги, зокрема у сфері партнерських відносин держави та бізнесу. Так, Бельгія, Греція, Кіпр, Китай, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Франція застосовують знижену ставку на прибуток підприємства, а також поширеною є практика звільнення від непрямих податків продукції, створеної відповідно до угоди ДПП.

В Україні задля покращення інвестиційного клімату прийнято Закон України «Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні» № 1116-IX від 17.12.2020 р.¹. Законодавчий акт передбачає надання державної підтримки в розмірі до 30% вартості проєкту з інвестиціями від 20 млн євро. Також вітчизняним законодавством врегульовано питання стосовно звільнення інвесторів від податків і зборів під час реалізації інвестиційних проєктів, а саме від оподаткування: ПДВ операцій із ввезення товарів на територію України, податку на прибуток підприємств протягом 5 років з дати введення в експлуатацію об'єкта, ввізного мита

¹ Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні: Закон України № 1116-IX від 17.12.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20>.

устаткування (обладнання), ввезеного інвестором^{1,2}. Проте податкові пільги застосовуються державою для інвестиційних проєктів, які мають термін реалізації до п'яти років. Зважаючи на це, для використання даних законодавчих актів у сфері ДПП необхідним є їх доопрацювання стосовно розширення термінів надання державної фінансової підтримки та переліку операцій, які здійснюються в процесі реалізації проєктів ДПП.

Водночас на переконання Ю. Маркуц³, приплив інвестицій, зокрема іноземних, не залежить від податкових пільг, що підтверджують статистичні дані рис. 5.9. Незважаючи на надання великої кількості податкових пільг суб'єктам господарювання (72088 од.), у 2015 році відбувся відтік капіталу, що зумовлено початком військових дій на Сході України. Така ж ситуація спостерігалась і у 2020 р.: при збільшенні кількості надання податкових пільг (з 80754 од. у 2019 р. до 106695 од. у 2020 р.) обсяг прямих іноземних інвестицій становив від'ємне значення – 868 млн дол США, що пов'язано з впливом епідемії COVID-19 та економічним спадом.

¹ Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проєкти із значними інвестиціями в Україні: Закон України № 1293-IX від 02.03.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1293-IX>.

² Про внесення зміни до пункту 4 розділу XXI «Прикінцеві та перехідні положення» Митного кодексу України щодо звільнення від оподаткування ввізним митом нового устаткування (обладнання) та комплектуючих виробів до нього, що ввозяться для реалізації інвестиційного проєкту із значними інвестиціями на виконання спеціального інвестиційного договору: Закон України: Закон України № 1293-IX від 02.03.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1294-IX>.

³ Маркуц Ю. Залучення інвестицій і податкові пільги: чи дійсно це шлях до економічного зростання? *Вокс Україна*. URL: <https://voxukraine.org/zaluchennya-investitsij-i-podatkovi-pilgi-chi-dijсно-tse-shlyah-do-ekonomichnogo-zrostantnya/>.

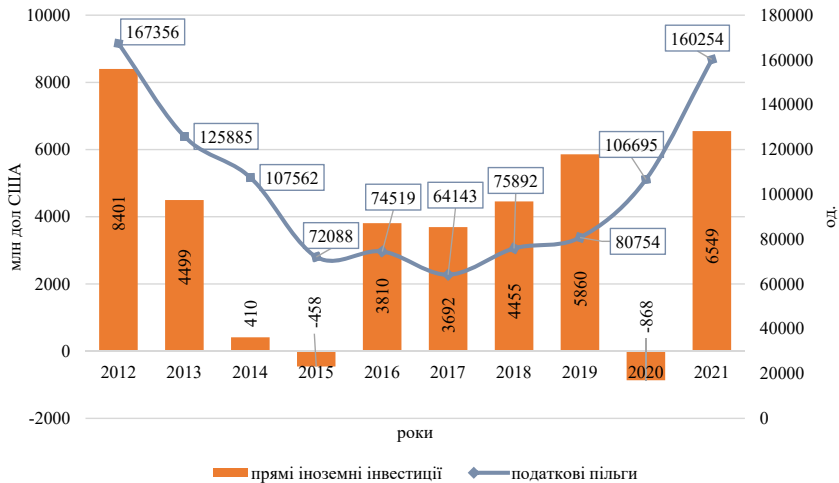


Рис. 5.9. Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну та кількості наданих податкових пільг за 2012–2021 рр.

Джерело: складено автором на основі^{1,2,3}

Базуючись на дослідженнях Європейської Бізнес Асоціації, автор стверджує, що головними проблемами вітчизняного інвестиційного клімату є воєнні дії на те-

¹ Звіт про періодичне відстеження результативності регуляторного акта – постанови Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2010 року № 1233 «Про затвердження Порядку обліку сум податків та зборів, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг» (опубліковано 28.01.2016 р.). URL: <https://blind.tax.gov.ua/diyalnist-/regulyatorna-politika-/zviti-pro-vidstejennya-rez/arhiv/2016-rik/66203.html>.

² Звіт про періодичне відстеження результативності регуляторного акта – постанови Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2010 року № 1233 «Про затвердження Порядку обліку сум податків та зборів, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг» (опубліковано 31.01.2019 р.). URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/regulyatorna-politika-/zviti-pro-vidstejennya-rez/arhiv/2019-rik/73155.html>.

³ Звіт про періодичне відстеження результативності регуляторного акта – постанови Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2010 року № 1233 «Про затвердження Порядку обліку сум податків та зборів, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг» (опубліковано 31.01.2022 р.). URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/regulyatorna-politika-/zviti-pro-vidstejennya-rez/2022-rik/77203.html>.

риторії України, нестабільність законодавства та грошово-монетарної політики, недосконалість функціонування фінансової системи, високий рівень корупції, які зумовляють збільшення трансакційних витрат суб'єктів господарської діяльності та мінімізують підприємницьку ініціативу інвесторів тощо. Тому вважає, що першочерговим завданням держави є не запровадження податкових пільг, а здійснення комплексніших, триваліших та наполегливіших дій задля забезпечення макроекономічної стабільності, формування інституційно-правового середовища та розвитку соціально-економічної інфраструктури¹. Аналогічної точки зору дотримуються О. Гук, Є. Коржов, В. Івченко, які вважають доцільним проведення стратегічних реформ, спрямованих на покращення інвестиційної привабливості країни шляхом гарантування державою захисту капіталовкладень інвестора, гармонізації законодавства України зі стандартами Європейського Союзу, формування інвестиційної стратегії країни^{2;3}.

Таким чином, вважаємо, що податкові пільги не є достатньо ефективним інструментом стимулювання інвестиційної діяльності бізнесу, зокрема й у сфері ДПП. Адже вони не здатні заохочувати інвесторів вкладати кошти в економічний розвиток країни за умови відсутності захисту їх інтересів. До того ж державний і місцеві бюджети недоотримують доходи, за рахунок яких можна було б про-

¹ Маркуц Ю. Залучення інвестицій і податкові пільги: чи дійсно це шлях до економічного зростання? *Вокс Україна*. URL: <https://voxukraine.org/zaluchennya-investitsij-i-podatkovii-pilgi-chi-dijsno-tse-shlyah-do-ekonomichnogo-zrostannya/>.

² Гук О. В., Коржов Є. О. Прямі іноземні інвестиції: сучасні тенденції. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи*: зб. тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 22 квітня 2021 р.). Київ: КІП ім. Ігоря Сікорського, 2021. С. 211.

³ Івченко Вадим Україна на ринку світового капіталу: які шанси на залучення інвестицій? (опубліковано 28 вересня 2021 р.). URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/09/28/678248/>.

фінансувати соціальні видатки. Тому доцільніше провести реформи стосовно спрощення системи оподаткування, а саме – зменшення ставок податків для всіх платників податків, а не для окремих суб'єктів господарської діяльності. Це дало б змогу запровадити єдиний підхід до оподаткування суб'єктів господарювання та уникнути проявів корупційних схем.

Податкові пільги повинні надаватись як «винагорода» за систематичне здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності. Для цього варто створити резервні інвестиційні фонди підприємств, куди надходили б зекономлені кошти внаслідок отримання податкових пільг. Задля забезпечення цільового спрямування коштів на інвестиційні цілі доцільно здійснювати державний контроль за їх рухом шляхом зберігання цих коштів на рахунках у державних банках.

Окрім фіскальних інструментів, вагоме значення для реалізації інвестиційної діяльності мають інструменти фінансового стимулювання: гарантії інвестиційних вкладень, фінансова допомога у вигляді дотацій та субвенцій. Їх використання у сфері ДПП зумовлене необхідністю державних органів влади забезпечити встановлений рівень дохідності приватного партнера у випадку незначного попиту, непередбачуваних експлуатаційних витрат, вимушеного надання послуг певним верствам населення за низькими цінами. Тому для здійснення цих платежів (одноразових чи періодичних) необхідно передбачити їх надання бюджетним законодавством та здійснювати планування видатків при розробленні щорічного бюджету. Застосування таких фінансових інструментів у процесі реалізації проєктів ДПП дасть змогу створити належні умови для досягнення стратегічних орієнтирів бізнесу, відтак – стабільного зростання економіки й добробуту нації.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що розвиток фінансового інструментарію в структурі фінансового механізму ДПП сприятиме різним способам залучення приватного фінансування та збільшенню можливостей щодо залучення довгострокових фінансових ресурсів.

ПІСЛЯМОВА

Успішний розвиток ринкових відносин в Україні потребує створення сприятливого інвестиційного клімату, створення інноваційних технологій, концентрації матеріальних, фінансових, науково-технічних ресурсів для проведення різнобічної модернізації і реконструкції виробничої бази, створення соціально-економічної системи, здатної лідирувати у світовій економіці.

Сучасний етап економічного розвитку характеризується тим, що держави перестають вважати сферою своєї виняткової відповідальності багато видів господарської діяльності, у першу чергу в інфраструктурному та інноваційному секторах, які традиційно знаходилися в їхньому віданні. З іншого боку, в державних бюджетах багатьох країн немає достатнього обсягу коштів, щоб забезпечити розширене відтворення. В умовах постійної нестачі бюджетних коштів ефективним інструментом концентрації фінансових ресурсів країни для здійснення науково-технічних, інноваційних, соціально-економічних програм є державно-приватне партнерство. Основними ознаками згаданих відносин є: органічне поєднання інтересів суспільства і бізнесу; прозорість витрачання державних коштів і гарантія задоволення суспільних потреб з боку підприємницького сектора; рівноправна співпраця державних і приватних економіко-виробничих структур; єдині правила взаємодії сторін, зазначені в договорах, контрактах та інших офіційних документах; збалансованість ресурсних вкладів, витрат, ризиків, отриманих результатів для досягнення цілей державно-приватного партнерства.

Заходи учасників державно-приватного партнерства реалізуються через фінансовий механізм, під яким варто розуміти сукупність фінансових форм, методів, важелів та інструментів організації фінансових відносин у сфері співпраці органів державної влади і приватного сектору з метою розроблення, затвердження та реалізації проєктів, спрямованих на соціально-економічний розвиток країни чи окремої території. Гносеологія розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства у світі характеризується різними етапами, становлення яких зумовлено дією кількох базових чинників: частковою приватизацією державної та муніципальної власності; нестачею бюджетних коштів для модернізації, обслуговування і розширення виробничої і соціальної інфраструктури; необхідністю залучення бізнесу до розвитку інноваційно-інвестиційної сфери, адже саме суб'єкти підприємництва володіють мобільністю, швидкістю прийняття рішень, здатністю до нововведень, використання технічних і технологічних інновацій.

Порівняно з економічно розвинутими країнами, де десятиліттями функціонував, розвивався і вдосконалювався фінансовий механізм державно-приватного партнерства, Україні не вдалося досягти високого прогресу в цій сфері, адже відбувається етап його становлення. Загалом варто виділити п'ять етапів, у яких представлені особливості його виникнення, формування і функціонування. Перший етап (1991–1992 рр.) пов'язаний з формуванням інституційного середовища, а саме: з початком зародження приватного підприємництва, розширенням співпраці держави з бізнесом у сфері економіки. Другий етап (1993–1999 рр.) характеризувався активною трансформацією економіки, в якому розробляли різні підходи до реалізації економічної політики держави, здійснювали пошук нових форм та методів взаємодії бізнесу і влади. Основним

змістом третього етапу (2000–2008 рр.) було посилення ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів країни, внаслідок чого виникли нові інструменти в структурі фінансового механізму державно-приватного партнерства у вирішенні стратегічних завдань модернізації і диверсифікації економіки країни. Четвертий етап (2009–2014 рр.) пов'язаний із світовою економічною кризою, яка зумовила проблеми екстенсивного розвитку вітчизняної економіки, що призвело до негативної динаміки основних показників соціально-економічного розвитку держави, в тому числі згортання безлічі проєктів державно-приватного партнерства. П'ятий етап (2015 – по даний час) – період сучасного розвитку фінансового механізму державно-приватного партнерства, який направлений на розвиток промисловості, модернізацію, трансферт нових, інноваційних технологій. Сучасний фінансовий механізм ДПП спрямований на активізацію інвестиційної діяльності в економіці країни та створення можливостей досягнення максимальної рентабельності реалізації проєктів для приватних партнерів.

Розвиток фінансового механізму державно-приватного партнерства супроводжується проблемами, пов'язаними з недосконалою законодавчою базою, обмеженим застосуванням проєктів партнерства в галузях соціально-економічної сфери, наявністю різних видів ризиків, відсутністю спеціалізованого органу управління механізмом, фінансово-економічною нестабільністю в країні. Зазначені проблеми варто вирішувати цілеспрямовано за активної участі державних і місцевих органів влади, які мають створювати необхідні умови для функціонування цього механізму.

Ефективність функціонування фінансового механізму ДПП залежить від дієвості відповідних фінансових форм, методів, інструментів та важелів, за допомогою яких вста-

новлюється оптимальний обсяг формування, розподіл і використання фінансових ресурсів та відбувається досягнення запланованих соціально-економічних результатів спільної діяльності держави і бізнесу.

Фінансові форми фінансового механізму – це спосіб залучення фінансових ресурсів учасниками партнерства задля реалізації проєктів у різних сферах економічної та соціальної інфраструктури. Основними формами згаданого механізму є: державне, корпоративне та проєктне фінансування.

Проявами дії фінансового механізму ДПП є фінансові методи, які дають змогу: раціонально планувати джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів державно-приватного партнерства, здійснювати ефективний контроль за рухом фінансових потоків, відстежувати стан здійснених платежів і розрахунків з постачальниками і замовниками, оцінювати результати фінансово-господарської діяльності учасників партнерства.

Фінансові методи здійснюються через систему відповідних фінансових інструментів і важелів. До таких інструментів віднесено: податки, збори, кредити (від держави та міжнародних урядів), плату за надання послуг, доходи, видатки, прибуток, бюджетні інвестиції, дотації, субвенції. Дія цих інструментів посилюється або послаблюється фінансовими важелями прямого чи непрямого впливу. Важелі прямого впливу (ставки податків, фінансові норми і нормативи, орендну плату, проценти за кредит) використовуються учасниками партнерства при фінансуванні проєктів. Згадані важелі можуть застосовуватися в поєднанні з важелями непрямого впливу, метою застосування яких є досягнення визначеного результату або певної якості наданих послуг.

Процес формування фінансового механізму ДПП повинен будуватися на встановлених принципах, які, з од-

ного боку, базуються на закономірностях соціально-економічного розвитку держави, а з іншого – на особливостях реалізації партнерських відносин держави і бізнесу. Зокрема, принципи доцільно поділяти на ті, які властиві процесу формування згаданого механізму (наукової обґрунтованості та відповідності, пропорційності та збалансованості, комплексності, ціленаправленості, фінансової достатності, альтернативності) й ті, що визначають базові умови його функціонування (нейтралізації економічних ризиків, гіпотетичності, оперативності, інформаційності та публічної відкритості, ефективності, синергетичності). Такий підхід дасть змогу учасникам партнерства сформулювати фінансовий механізм, спрямований на вирішення державних проблем стосовно розвитку стратегічних галузей економіки та покращення якості соціальної інфраструктури, підвищення дохідності приватного партнера. При цьому необхідним є їх законодавче закріплення задля забезпечення виконання фінансових зобов'язань учасниками партнерства, активізації розвитку партнерських відносин держави і бізнесу у перспективі.

Комплексне наукове пізнання фінансового механізму державно-приватного партнерства та його структурних складових здійснюється завдяки застосуванню методологічного інструментарію. Методологія дослідження засад формування й функціонування фінансового механізму ДПП базується на використанні системного, об'єктивістського, суб'єктивістського, процесного, інституційного та нормативного підходів з дотриманням принципів взаємозв'язку теорії та практики, розвитку, детермінізму, цілісності, оптимальності, зворотного зв'язку і застосуванні загальних та спеціально-наукових методів пізнання. Це дало змогу визначити фінансовий механізм ДПП як: цілісну структуру, що складається з відносно відокремлених і взаємопов'язаних між собою підсистем і еле-

ментів зі специфічними властивостями; сукупність формальних та неформальних норм і правил, що регулюють спільну діяльність органів державної влади та бізнесу; сукупність взаємопов'язаних, безперервно виконуваних дій, процедур та операцій, що перетворюють входи (фінансові ресурси, потоки інформації тощо) на виходи (соціально-економічні результати).

Застосування системного підходу в методологічному дослідженні дало змогу виокремити структурні компоненти, з'ясувати значення кожного з них у загальному функціонуванні системи і навпаки, встановити закономірності всіх взаємозв'язків, виявити вплив системи загалом на окремі її елементи. Завдяки системному підходу фінансовий механізм державно-приватного партнерства розкрито як цілісну структуру, на яку впливають фактори зовнішнього середовища, що характеризуються невизначеністю і мінливістю, неповнотою інформації, приховують загрози й виклики. Це свідчить про те, що застосований підхід висвітлює не тільки взаємозв'язок елементів фінансового механізму, а й залежність його моделі від зміни зовнішнього середовища. Дана здатність дає можливість прогнозувати динаміку розвитку ситуації всередині, що змінюється під впливом зовнішніх факторів.

В процесі дослідження застосовано два протилежні один до одного підходи – об'єктивістський та суб'єктивістський. Перший передбачає розгляд об'єкта дослідження незалежно від суб'єкта пізнання (діяльності); максимальну строгість вихідних концептуальних схем, формалізацію, алгоритмізацію пізнавальних і перетворювальних процесів, орієнтацію на використання об'єктивних критеріїв перевірки вихідних концептуальних схем. Такий підхід до побудови моделі фінансового механізму державно-приватного партнерства передбачає формування цілей та завдань, генерування відповідних ідей, методів їх оцінки задля ефектив-

ного функціонування об'єкта дослідження, на підставі чого розробляються та ухвалюються рішення, які закріплюються в законах, нормативах, стандартах тощо. Другий підхід розглядає певну діяльність як унікальне поєднання проблем, які виникають у процесі її здійснення. В межах цього підходу діагностика спрямована на виявлення проблем, встановлення ієрархії та пошук шляхів їх вирішення. Переваги застосування цього підходу стосовно фінансового механізму ДПП полягають в тому, що увага звертається на особливості функціонування кожного його елемента, що діагностуються, специфіку партнерської діяльності, підкреслюється індивідуальність вирішуваних завдань.

Фінансовий механізм державно-приватного партнерства має інституційну природу, оскільки йому притаманні такі ознаки, як: правова визначеність відносин, участь держави як інституту, соціально-економічні фактори впливу, інституційні принципи та невизначеність середовища функціонування механізму. Відповідно до інституційного підходу структура згаданого механізму поділяється на мікрорівень (внутрішнє середовище), галузевий рівень (локальне середовище) та макрорівень (зовнішнє середовище). Поєднання формальних та неформальних складових на кожному рівні дає змогу створити сприятливе інституційне середовище для ефективного функціонування фінансового механізму ДПП, визначити стратегічні вектори його розвитку та досягти поставлених цілей.

Використання процесного підходу при побудові моделі фінансового механізму ДПП базується на дотриманні таких методологічних принципів: взаємозв'язку процесів, цілеспрямованості та постійного їх вдосконалення; відповідальності за здійснення процесів учасниками партнерських відносин. Завдяки процесному підходу можна створити ефективну, раціональну та результативну модель фінансового механізму державно-приватного партнерства.

Досягнення бажаного результату функціонування фінансового механізму ДПП також забезпечує нормативний підхід, перевагами якого є цільова спрямованість, методична простота і чітка технологічність розроблення нормативів.

Для забезпечення належного функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства необхідним є створення інституціонально-правового середовища, яке дає змогу визначити найважливіші вектори розвитку цього механізму, а також ті орієнтири, за якими відбувається формування і відбір найефективніших економічних і соціальних інститутів у сфері партнерства держави і бізнесу.

В умовах несприятливої зовнішньої кон'юнктури проекти державно-приватного партнерства потребують фінансової участі держави задля зниження ризиків здійснених інвестицій, підвищення надійності інфраструктурних проектів. Державне фінансування проектів державно-приватного партнерства в Україні здійснюється шляхом застосування прямої та непрямої державної підтримки. Встановлено, що її форми є недостатньо адаптовані у вітчизняній практиці, оскільки мають обмежувальний характер дії, а також містять багато прогалин у законодавстві.

Задля підвищення інвестиційної привабливості інфраструктурних проектів, реалізованих на засадах державно-приватного партнерства, органам державної та місцевої влади варто дотримуватись положень: надання державної підтримки в процесі реалізації стратегічно важливих проектів ДПП у сфері соціально-економічної діяльності шляхом законодавчого врегулювання порядку визначення рівня вкладу підтримуваного інвестиційного проекту; визначення виду фінансової участі держави (надання державних гарантій, субсидій чи здійснення бюджетних інвестицій) повинно базуватися на економічно обґрунтованих показниках ефективності; залучення пред-

ставниками держави фахівців для оцінки доцільності вибору певних форм державної підтримки, прогнозування виникнення можливих ризиків задля недопущення розбалансованості бюджету; забезпечення прозорості державного фінансування проєктів ДПП, що дасть змогу підвищити рівень довіри на інвестиційному ринку.

Головними джерелами фінансування вітчизняних проєктів є власні і залучені кошти приватних партнерів. Тому важливе значення у фінансовому механізмі ДПП має корпоративна форма фінансування проєктів, яка представляє вкладення інвестиційних ресурсів суб'єктів підприємницької діяльності у вигляді грошових коштів, основних і оборотних засобів, майнових прав та нематеріальних активів, кредитів та ін. у реалізацію партнерських проєктів держави і бізнесу. Успішність реалізації проєкту ДПП залежить від точності визначення фінансової тактики приватним партнером, тобто вирішення фінансових завдань у короткостроковому періоді з урахуванням найважливіших елементів окресленої фінансової стратегії.

Поширеною формою співпраці держави і бізнесу є концесія. Характерними рисами концесійної форми є: довгостроковий характер; свобода в прийнятті управлінських рішень приватним партнером; можливість застосування концедентом так званих «важелів впливу» на концесіонера в разі порушення останнім умов договору, а також при виникненні потреби захисту громадського інтересу; надання концедентом права володіння і користування об'єктом своєї власності на платній основі, залишаючи за собою право розпорядження ним. Концесійні відносини, на відміну від інших форм ДПП, детально регламентовані законодавством України, яке встановлює чіткий порядок та умови відбору концесіонера.

Найефективнішою формою фінансування проєктів ДПП є проєктне фінансування. Особливістю його засто-

сування є: створення спеціальної проектної компанії, яка відповідає за мобілізацію фінансових ресурсів для реалізації проекту; наявність ієрархії вкладення коштів; більш об'єктивне оцінювання платоспроможності й надійності позичальника та оцінювання самого проекту з точки зору його ефективності, забезпеченості й ризику; значні трансакційні витрати на врегулювання інтересів усіх членів партнерських відносин.

У складі джерел проектного фінансування швидко зростає роль проектного банківського кредитування. У цьому випадку банки володіють більшими функціями, ніж при традиційних формах кредитування. Вони не лише надають фінансове забезпечення проекту ДПП, але й стають безпосередніми учасниками його реалізації, здійснюючи управлінські, розрахункові, консультаційні, гарантійні та інші функції. Провідне місце у становленні проектного фінансування у сфері ДПП відіграють міжнародні банки розвитку та міжнародні фінансові інституції. Проте в Україні банківське проектне фінансування практично не розвинуте, що пов'язано з його інституційною та правовою неврегульованістю. Одиничний характер в Україні має застосування механізмів синдикованого кредитування, а також фінансування проектів ДПП через кредитно-експортні агенції. Найбільшого розвитку набуло проектне фінансування ДПП за підтримки міжнародних фінансових інституцій, зокрема ЄБРР, яке концентрується в таких напрямках, як: розвиток інфраструктури, реформування енергетики, будівництво.

Альтернативою банківському кредитуванню проектів ДПП є випуск проектних облігацій. На відміну від міжнародної практики, в Україні цей процес супроводжується певними проблемами, зокрема недосконалим й застарілим законодавством щодо цінних паперів загалом, його нестабільністю, недостатнім рівнем гарантій та правового

захисту інвесторів, нерозвинутістю різних видів облігацій, переважанню короткострокових ринків капіталів.

Таким чином, ефективність реалізації партнерських відносин держави і бізнесу залежить від використання фінансових інструментів і важелів, які у вітчизняній практиці характеризуються низькою фінансовою привабливістю для інвесторів через тривалий період реалізації, обмеженим рівнем прибутковості та високими ризиками на фінансовому ринку. Тому необхідним є формування системи фінансових стимулів, які повинні забезпечувати інтереси приватного партнера й не перешкоджати реалізації пріоритетів державної політики в соціально-економічній сфері. Основними видами фінансових стимулів розвитку ДПП визначено: пряму фінансову підтримку, субсидування, гарантії і страхування, державні пільги. Важливу роль у прямій фінансовій підтримці відіграє пільгове кредитування, яке надають переважно міжнародні банки розвитку. Така підтримка особливо актуальна на початкових етапах реалізації проекту через відсутність навичок та фінансових ресурсів для досягнення запланованих результатів. Враховуючи низький рівень розвитку фінансового ринку в Україні, доцільним є використання субсидування відсоткової ставки, що забезпечує компенсацію різниці між ринковою та пільговою ставками. В процесі державного стимулювання у вигляді податкових пільг, пільгових тарифів для приватних партнерів, пільг з оренди чи лізингу органи державної влади повинні враховувати щорічні збитки державного бюджету від надання таких пільг. З огляду на це для мінімізації негативних наслідків необхідно застосовувати фінансове стимулювання з урахуванням впливу на бюджет та фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання, запроваджувати ефективну систему контролю за використанням коштів.

Реалізація партнерських відносин держави і бізнесу базується на засадах взаємовигоди, яка повинна бути вимірною. Тому вагоме значення у фінансовому механізмі державно-приватного партнерства займає оцінка результативності використання його фінансових інструментів та важелів для кожного з учасників. Дослідження різних підходів свідчить про відсутність єдиної методики її здійснення. При цьому акцентовано увагу на доцільності врахування тих оцінок і критеріїв, які ґрунтуються на досягненні індивідуальних цілей учасниками ДПП. Водночас партнери повинні враховувати умови реалізації проєкту та пов'язані з ними ризики, а також інші фактори (зростання інфляції, зміну облікової ставки, наявності бюджетних обмежень споживачів тощо), що суттєво впливають на кінцеву вартість. Оцінку результативності фінансових інструментів та важелів державно-приватного партнерства необхідно здійснювати впродовж усього життєвого циклу проєкту державно-приватного партнерства. Зокрема, на початковій стадії, яка передбачає конкурсний відбір проєктів та визначення оптимального співвідношення коштів учасників партнерства для досягнення намічених цілей, необхідно оцінювати прогнозу бюджетну, екологічну та соціально-економічну результативність, фінансові вигоди для приватного партнера. При цьому здійснення оцінки соціально-економічної результативності властива не тільки етапу підготовки проєкту, а й є необхідною на етапі його реалізації. На цій стадії аналізуються отримані суспільно важливі результати та прогнозуються подальші зміни соціально-економічного середовища. На завершальному етапі здійснюється комплексна оцінка результативності для всіх учасників партнерства. Це дасть змогу оцінити рівень реалізації інтересів учасників партнерства, виявити негативні тенденції в процесі їх досягнення та

визначити фактори, що перешкоджають отримати бажаний результат.

Основними недоліками здійснення оцінки результативності визначено: 1) відсутність розроблення альтернативних варіантів проєкту, які сприяли б обґрунтуванню доцільності вибору тих чи інших фінансових інструментів і важелів; 2) орієнтування оцінки результативності здебільшого на інтереси державного партнера; 3) відсутність кількісного виміру якісних критеріїв для визначення суспільної значущості проєкту; 4) недосконалість оцінювання вигод реалізації проєкту для населення, яке полягає у визначенні синергетичного ефекту, а не врахуванні індивідуальних потреб та можливостей членів суспільства; 5) неврахування впливу макроекономічних факторів та ризиків на результативність проєкту; 6) нездійснення оцінки взаємного впливу показників результативності, що не дає можливості встановити наслідки змін для учасників партнерства. Усунення цих прогалин дасть змогу обрати найкращу форму реалізації проєкту, визначити результативність взаємодії для кожної із зацікавлених сторін.

Здійснення формального стратегічного планування соціально-економічного розвитку України негативно відображається на результатах реалізації проєктів ДПП, що проявляється у підвищенні цін на надані послуги, недоотриманні очікуваного обсягу прибутку приватним партнером, здебільшого завчасному припиненні терміну дії проєктів. Ці проблеми зумовлені відсутністю державного стратегічного документа з визначенням цільових орієнтирів розвитку партнерських відносин держави і бізнесу. Тому необхідним є розроблення взаємоузгоджених стратегій на загальнодержавному, регіональному та галузевому рівнях, відповідно до яких доцільно визначати тактичні завдання, розробляти та затверджувати державний і міс-

цеві бюджети, які враховували б стратегію розвитку державно-приватного партнерства у відповідній галузі.

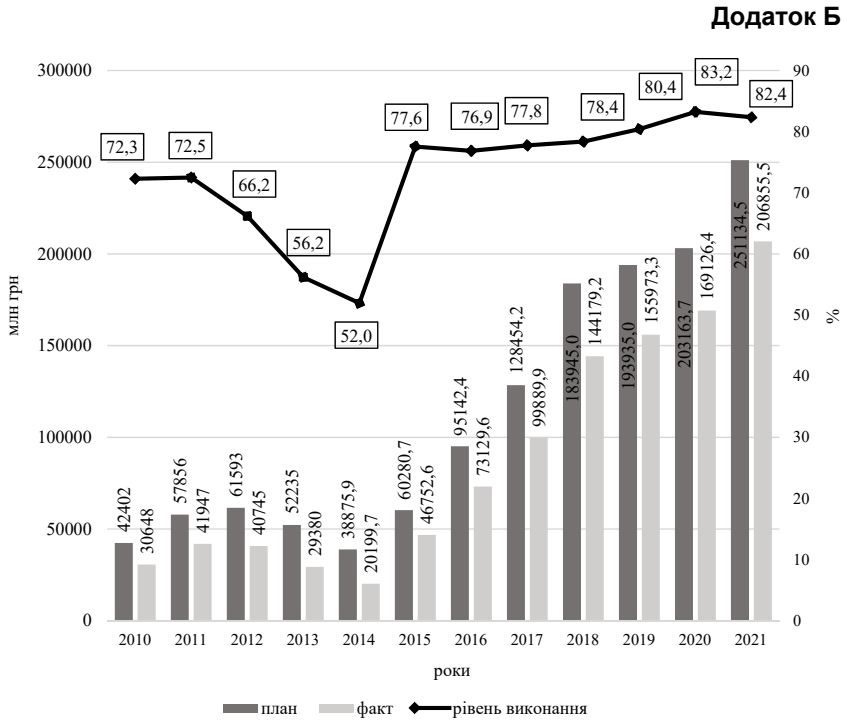
Стратегічний розвиток партнерських відносин держави і бізнесу повинен бути спрямований на посилення фінансової спроможності учасників партнерства, а саме на: забезпечення стабільності й гнучкості бюджетного, податкового та іншого законодавства; залучення позабюджетного фінансування проєктів ДПП за рахунок коштів пенсійних, інвестиційних, страхових фондів, створення фондів розвитку об'єктів інфраструктури; збільшення видів державної фінансової підтримки; надання державної допомоги місцевим органам влади з метою стимулювання їх до участі в реалізації проєктів ДПП; формування механізму податкового стимулювання залучення бізнесу до реалізації партнерських інфраструктурних проєктів з органами державної чи місцевої влади; розширення сфер реалізації проєктів ДПП, запровадження та фінансування системи підготовки та перепідготовки спеціалістів у сфері реалізації проєктів ДПП.

ДОДАТКИ

Додаток А
Таблиця А
Динаміка та структура поточних видатків Зведеного бюджету України за 2010–2021 рр.

Показники	Роки											
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Поточні видатки (всього), млн грн	429033,6	374906,7	451709,4	476463,6	502926,0	633118,8	762702,4	957083,0	1106010,3	1216377,4	1426269,6	1637522,2
%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
з них:												
Оплата праці і нарахування на заробітну плату, млн грн	123638,2	135076,6	157484,6	167676,5	162453,2	185565,7	221664,1	263710,0	326119,0	389343,0	447221,5	516124,9
% частка в загальному обсязі	28,8	36,0	34,9	35,2	32,3	29,3	29,1	27,6	29,5	32,0	31,4	31,5
Використання товарів та послуг, млн грн	30764,3	86489,9	99767,1	99110,8	107949,7	142694,7	157659,6	247934,1	302464,0	302205,3	382543,9	474136,4
% частка в загальному обсязі	7,2	23,1	22,1	20,8	21,5	22,5	20,7	25,9	27,3	24,8	26,8	29,0
Обслуговування боргових зобов'язань, млн грн	17556,8	25631,5	27000,1	35904,2	52483,5	88484,0	97687,4	111592,9	116936,9	120777,6	122197,0	154987,5
% частка в загальному обсязі	4,1	6,8	6,0	7,5	10,4	14,0	12,8	11,7	10,6	9,9	8,6	9,5
Поточні трансферти, млн грн	108320,4	24988,1	43777,0	29712,6	37248,8	27217,2	25353,1	46730,3	52854,3	83288,0	134627,6	117842,4
% частка в загальному обсязі	25,2	6,7	9,7	6,2	7,4	4,3	3,3	4,9	4,8	6,8	9,4	7,2
Соціальне забезпечення, млн грн	96636,8	100575,0	118958,3	139515,0	133825,4	170411,2	253084,5	280045,4	300737,4	312336,3	332785,7	354950,6
% частка в загальному обсязі	22,5	26,8	26,3	29,3	26,6	26,9	33,2	29,3	27,2	25,7	23,3	21,7
Інші поточні видатки, млн грн	52117,1	2145,6	4722,3	4544,5	8965,4	18746,0	7253,7	7070,3	6898,7	8427,2	6893,9	19480,4
% частка в загальному обсязі	12,2	0,6	1,0	1,0	1,8	3,0	1,0	0,7	0,6	0,7	0,5	1,2

Джерело: розраховано і складено автором згідно з річними звітами Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України про виконання Зведеного бюджету України за 2010–2021 рр.



**Рис. Б. Рівень виконання капітальних видатків
Зведеного бюджету України за 2010–2021 рр.**

Джерело: побудовано автором на основі звітних даних Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України про виконання державного й місцевих бюджетів впродовж 2010-2021 рр.

Додаток В

Таблиця В

**Концесійні форми державно-приватного партнерства
в міжнародній практиці**

Форма концесії	Схема	Зміст
BOT (Build-Operate-Transfer)	Будівництво – експлуатація – передача	передбачає будівництво об'єкта приватним партнером (за державні кошти), здійснення ним управління новоствореним об'єктом протягом визначеного сторонами терміну на умовах концесії та передачу його державі після його закінчення
ROT (Rehabilitate-Operate-Transfer)	Відновлення – експлуатація – передача	передбачає відновлення (реконструкцію) вже діючого об'єкта приватним партнером, управління ним протягом визначеного учасниками ДПП терміну на умовах концесії та передачу державі після його закінчення
BTO (Build-Transfer-Operate)	Будівництво – передача – експлуатація	полягає у передачі державі права власності на об'єкт одразу після його будівництва. При цьому управління об'єктом здійснює приватний партнер як концесіонер. Ця форма концесії дає змогу здійснювати державний контроль за новоствореним об'єктом концесії
BOO (Build-Own-Operate)	Будівництво – володіння – експлуатація	передбачає здійснення будівництва та управління об'єктом концесії приватним партнером, залишаючи йому право власності на об'єкт. Оскільки ця форма співпраці базується на приватизації об'єкта, держава, враховуючи суспільну значимість об'єктів інфраструктури, не зацікавлена у її використанні
BOOT (Build-Own-Operate-Transfer)	Будівництво – володіння – експлуатація – передача	ця форма, як і попередня, передбачає будівництво та управління об'єктом інфраструктури приватним партнером. Однак особливістю BOOT є передача права власності на нього державі після закінчення обумовленого терміну експлуатації
DBFO (Design-Build-Finance-Operate)	Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація	це різновид BOOT, відповідно до якого приватний партнер здійснює проектування, фінансування, будівництво та експлуатацію об'єкта на умовах концесії
BOOST (Build, Own, Operate, Subsidies, Transfer)	Будівництво – володіння – експлуатація – субсидування – передача	така форма концесійних відносин передбачає надання державою пільг приватному партнеру в процесі здійснення ним будівництва, володіння та експлуатації об'єкта інфраструктури.

Джерело: складено автором на основі^{1;2;3}

¹ Січкач А. Концесія як форма державно-приватного партнерства в енергетичному секторі та сфері житлово-комунального господарства. *Юридична Газета*. 2018. № 39 (641). URL: <https://jur-gazeta.com/publications/practice/derzhavnoprivatne-partnerstvo/energoeffektivna-spivpracya.html>.

² Яловий Г.К., Цеслів А.С. Впровадження концесійного механізму для стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць*. 2012. № 9. С. 436–437.

³ Попович Д. В. Концесія як форма державно-приватного партнерства: сутність, переваги і недоліки застосування. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 1 (17). С. 51–52.

Додаток Г

Таблиця Г

Проекти державно-приватного партнерства, що отримали фінансову підтримку від міжнародних банків розвитку в Україні за 2009–2021 рр.

№ з/п	Назва проєкту	Загальний обсяг фінансування, млн дол США	Міжнародні банки розвитку	Вид підтримки, млн дол США	Сума фінансової підтримки, млн дол США	Частка фінансової підтримки у загальному обсязі, %
1	2	3	4	5	6	7
У сфері портів						
1.	Odessa Terminal Holdco Limited (2009)	130	Європейський банк реконструкції та розвитку	Кредит	37	28,5
2.	Port of Yuzhny Grain Terminal (2017)	150	Європейський банк реконструкції та розвитку	Кредити	37	49,3
			Міжнародна фінансова корпорація		37	
3.	Port of Kherson rehabilitation (2020)	15	Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація	Консультації щодо трансакцій	–	–
У сфері електроенергетики						
4.	Rengy Porogi Solar Plant (2012)	7,5	Європейський банк реконструкції та розвитку	Кредит	7	93,3
5.	Kamianka solar project (2018)	40,86	Нідерландський банк розвитку	Кредити	14	68,5
			Європейський банк реконструкції та розвитку		14	
6.	Mykolaiv Solar project (2018)	59,1	Європейський банк реконструкції та розвитку	Кредити	20	67,7
			Чорноморський банк торгівлі та розвитку		20	
7.	Yavoriv-1 Solar PV Plant (2018)	29,8	Європейський банк реконструкції та розвитку	Кредити	21	100
			Фонд чистих технологій		8,8	

Продовження таблиці Г

1	2	3	4	5	6	7
8.	Boguslav Solar PV Plant (2019)	60,6	Зелений фонд для зростання	Кредити	10	69,3
			Нідерландська компанія фінансового розвитку		16	
			Норвезьке агентство з гарантування експортних кредитів	Гарантії	16	
9.	Chigirin Solar PV Plant (2019)	60,24	Шведської інвестиційної компанії «Swedfund International AB»	Кредити	11	68,1
			Європейський банк реконструкції та розвитку		22	
			Північно-екологічна фінансова корпорація		8	
10.	Chigirin Solar Plant (2019)	60,15	Шведської інвестиційної компанії «Swedfund International AB»	Кредити	11	68,2
			Європейський банк реконструкції та розвитку		22	
			Північний фонд розвитку		8	
11.	Ingulets Solar PV Plant (2019)	61,61	Європейський банк реконструкції та розвитку	Кредити	22	71,4
			Чорноморський банк торгівлі та розвитку		22	
12.	Semypolky Solar PV Plant (2019)	9,82	Північно-екологічна фінансова корпорація	Кредит	5	50,9
13.	Syvash Wind Power Project (2019)	428,45	Нідерландський банк розвитку	Кредити	57	69,3
			Фінський фонд промислової корпорації		17	
			Інвестиційний фонд для країн, що розвиваються		17	
			Французьке агентство розвитку		48	
			Європейський банк реконструкції та розвитку		85	
			Північно-екологічна фінансова корпорація		11	
			Чорноморський банк торгівлі та розвитку		34	
			Зелений фонд для зростання		28	

Джерело: складено автором на основі¹

¹ Відомості Світового банку стосовно кількості та фінансування проектів ДПП за формами. Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <https://ppi.worldbank.org/en/visualization#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=&mbd=&year=&excel=false&map=&header=true>.

Додаток Д
Таблиця Д.1

Обсяг податкових надходжень до Державного бюджету
України та наданих податкових пільг впродовж 2010–2019 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Податок на прибуток підприємств										
Обсяг надходжень, ман грн	39969,21	54739,44	55349,75	54318,42	39941,90	34776,30	54344,10	66911,90	96882,30	107086,30
Обсяг наданих пільг, ман грн	2097,54	15409,55	15108,76	5533,24	4622,98	235,53	154,50	1411,92	1882,61	1720,01
Частка пільг від обсягу надходжень податку, %	5,25	28,15	27,30	10,19	11,57	0,68	0,28	2,11	1,94	1,61
Податок на додану вартість										
Обсяг надходжень, ман грн	86315,92	130093,75	138826,82	128269,31	139024,30	178452,40	235506,00	313980,60	374508,20	378690,20
Обсяг наданих пільг, ман грн	34039,64	41375,73	30271,42	26204,31	26742,35	50490,82	22889,60	17960,27	24567,70	30926,62
Частка пільг від обсягу надходжень податку, %	39,44	31,80	21,81	20,43	19,24	28,29	9,72	5,72	6,56	8,17
Акцизний податок з вироблених в Україні товарів										
Обсяг надходжень, ман грн	23019,89	25189,12	27417,87	26362,65	28085,50	38783,80	55116,30	66303,70	71143,80	69897,10
Обсяг наданих пільг, ман грн	0,76	2011,05	2765,52	3221,53	1192,30	868,15	1786,59	523,82	101,07	799,53
Частка пільг від обсягу надходжень податку, %	0,00	7,98	10,09	12,22	4,25	2,24	3,24	0,79	0,14	1,14
Акцизний податок з ввезених на територію України товарів										
Обсяг надходжень, ман грн	4600,81	7822,06	9767,77	8946,84	16855,40	24326,80	35006,20	41989,70	47708,60	53460,80
Обсяг наданих пільг, ман грн	0,00	114,12	154,08	0,68	0,82	0,21	0,35	0,38	1,85	40,63
Частка пільг від обсягу надходжень податку, %	0,00	1,46	1,58	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08

Джерело: складено автором на основі¹

¹ Звіт з аналітичного напрямку Київ School of Economics, 2020. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/02/23-02-21-Annual-report-KSE_web.pdf.

Продовження додатку Д

Таблиця Д.2

Обсяг наданих податкових пільг
з місцевих податків і зборів за 2015–2019 рр.

Податок, за яким надається пільга	2015	2016	2017	2018	2019	Всього
Податок на майно						
Обсяг наданих пільг, тис грн	3757137,45	5254169,82	6143908,66	9167714,65	9230146,80	33553077,37
Чисельність пільговиків, од.	23880	26300	25983	26439	26754	129356
Кількість наданих пільг, од.	26064	28680	28493	29525	30224	142986
Середній обсяг пільги на 1 пільговика, тис грн	157,33	199,78	236,46	346,75	345,00	–
Збір за місяця для паркування транспортних засобів						
Обсяг наданих пільг, тис грн	14,76	56301,34	32742,95	11098,60	4695,76	104853,41
Чисельність пільговиків, од.	2	38	30	33	13	116
Кількість наданих пільг, од.	2	41	33	34	13	123
Середній обсяг пільги на 1 пільговика, тис грн	7,38	1481,61	1091,43	336,32	361,21	–
Туристичний збір						
Обсяг наданих пільг, тис грн	22,10	46,17	22,81	19,98	473,00	584,06
Чисельність пільговиків, од.	3	4	6	5	21	39
Кількість наданих пільг, од.	3	4	7	5	21	40
Середній обсяг пільги на 1 пільговика, тис грн	7,37	11,54	3,80	4,00	22,52	–

Джерело: складено автором на основі¹

¹ Звіт з аналітичного напрямку Kyiv School of Economics, 2020. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/02/23-02-21-Annual-report-KSE_web.pdf.

Додаток Е

Таблиця Е

**Договори, укладені на умовах ДПП, які реалізуються
станом на 31.01.2022 р.**

Область	Виробництво, розподілення та постачання електричної енергії	Виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу	Збір, очищення та розподілення води	Поводження з відходами, крім збирання та перевезення	Будівництво та/або експлуатація автошляхів, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури	Охорона здоров'я	Туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт	Інші
Дніпропетровська		1						1
Донецька	1	2						
Житомирська		1						
Закарпатська		3	1					
Запорізька			1					2
Івано-Франківська					1			
Київська			1			1		
Кіровоградська							1	
Львівська			2			1		
Миколаївська			3		1			
Одеська							1	
Полтавська				1				
Харківська	1							
Херсонська	1				1			
Хмельницька								1
Чернігівська		1						

Джерело: складено автором на основі¹

¹ Стан здійснення ДПП в Україні. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>.

Додаток Є

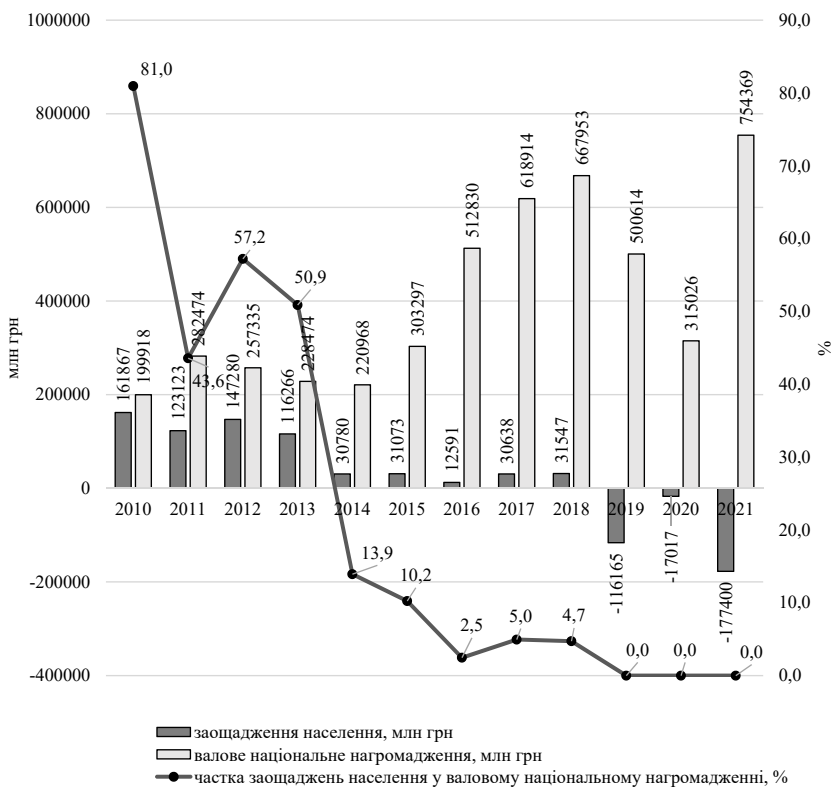


Рис. Є. Динаміка валового національного нагромадження, заощаджень населення та частки заощаджень населення у валовому національному нагромадженні за 2010–2021 рр.

Джерело: побудовано автором на основі офіційних даних Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аверкина М. Ф. Фінансові інструменти забезпечення стійкого розвитку міста. *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси*. 2013. Вип. 10 (1). URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=ecnof_2013_10%281%29_3.

2. Аврамченко К. Макроекономічна стабілізація чи економічне зростання? У пошуках оптимального шляху. URL: http://gazeta.dt.ua/energy_market/makroekonomichna-stabilizaciya-chi-ekonomichne-zrostannya-u-poshukah-optimalnogo-shlyahu.html.

3. Адміністративне право України. Академічний курс: підручник; у 2 т. (Т. 1: Загальна частина) / під. ред. В. Б. Авер'янова. Київ: Юридична думка, 2004. 584 с.

4. Акімова О. Новий закон про концесію: чого очікувати інвесторам. URL: <https://mainbusinesspartner.ua/kontsesiya>.

5. Алескерова Ю. В. Державне фінансове регулювання аграрного сектора економіки. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. Вип. 4. С. 328–331.

6. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку за 2010–2021 рр. / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/#tab-dov>.

7. Андрущенко В. Л., Тучак Т. В. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція): монографія. Київ: Алерта, 2013. 384 с.

8. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів): монографія. Львів: Каменяр, 2000. 305 с.
9. Артус М. М. Проблеми трактування сутності та функцій категорії «фінанси». *Фінанси України*. 2007. № 4. С. 127–134.
10. Артус М. М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки. *Фінанси України*. 2005. № 5. С. 54–59.
11. Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Державні фінанси: навч. посіб.; за заг. ред. В. Д. Базилевича. Київ: Атіка, 2004. 368 с.
12. Бабяк Н. Д., Нагорний Є. О. Перспективні напрями фінансування проектів державно-приватного партнерства в Україні. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2017. Т. 22. Вип. 5 (58). С. 158–162.
13. Баранова В. Г. Фінансовий механізм функціонування страхової системи: монографія. Одеса: вид-во «ВМВ», 2009. 380 с.
14. Белінська Я. В., Калита Т. А. Переваги кредитування інвестиційно-інноваційної діяльності на засадах державно-приватного партнерства в умовах глобалізації в Україні. *Економіка та держава*. 2018. № 8. С. 4–8.
15. Белай С. В. Державні механізми протидії кризовим явищам соціально-економічного характеру: теорія, методологія, практика: монографія. Харків: НА НГУ, 2015. 349 с.
16. Белай С. В. Концепція стратегії соціально-економічної безпеки регіонів України. *Державне будівництво*. 2012. № 2. URL: www/kbuara.kharkov.ua.
17. Біловодська О. А. Економічні відносини в регіональних системах управління: державно-приватне партнерство. *Механізм регулювання економіки*. 2016. № 1. С. 97–105.
18. Богушова І. В. Концептуальні засади розуміння сутності форми держави. *Часопис Київського університету права*. 2010. № 3. С. 31–36.
19. Бондар Н. М. Форми партнерської взаємодії держави та приватного сектору на транспорті в країнах Європи. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції* (м. Харків, 26 листопада 2010 р.). Харків, ФОП Павлов М.Ю., 2010. 132 с.

20. Брайловський І. А. Інтереси і вигоди приватного сектора в державно-приватному партнерстві. *Бізнес Інформ*. 2013. № 8. С. 232–236.

21. Брайловський І. А. Державно-приватне партнерство як угода про взаємні вигоди. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць*. Острог: Національний університет «Острозька академія». 2013. Випуск 24. С. 15–18.

22. Брайловський І. А. Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.01. Харків, 2018. 40 с.

23. Брайловський І. А. Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.01. Харків, 2015. 462 с.

24. Бурденюк Т., Свірський В. Теоретичні засади фінансового механізму *Економічний аналіз*. 2012. №. 10 (2). С. 201–205.

25. Бутенко А., Войнаренко М., Ляшенко В. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: монографія: НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2011. 326 с.

26. Бутник О. О. Аналіз розвитку державно-приватного партнерства в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2014. № 4. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=709>.

27. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

28. Бюджетний менеджмент: підручник / В. М. Федосов та ін.; за заг. ред. В. М. Федосова. Київ: КНЕУ, 2004. 864 с.

29. Вартість кредитів за даними статистичної звітності банків України (без урахування овердрафту) впродовж 2010–2021 рр. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#4fsi>.

30. Васечко А. І. Співвідношення понять «фінансовий механізм», «механізм фінансування», «фінансове забезпечення», «фінансове регулювання». *Вісник Львівського університету. Серія: Економіка*. 2009. № 41. С. 103–107.

31. Василенко А. І., Василенко А. В. Фінанси: навч. посіб. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. 199 с.
32. Василик О. Д. Теорія фінансів: підручник. 4-те вид., доп. Київ: НІОС, 2003. 411 с.
33. Василик О. Д. Теорія фінансів: підручник. Київ: НІОС, 2000. 416 с.
34. Василик О., Павлюк К. Бюджетна система: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 544 с.
35. Васильєв Г. Особливості залучення капіталу за допомогою кредитних нот. *Україна фінансова: інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового ринку*. URL: https://ufin.com.ua/analit_mat/rzp/147.htm.
36. Васильєва Т. А., Леонов С. В., Макарюк О. В. Фінансовий інструментарій забезпечення ефективного функціонування інвестиційного ринку. *Механізм регулювання економіки*. 2009. № 3. С. 180–189.
37. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і доповн.) / уклад. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2005. 1728 с.
38. Венгер В. В. Фінанси: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 432 с.
39. Венгуренко Т. Г., Плахотнюк В. В. Аналіз інвестиційної привабливості України. *Бизнес Информ*. 2020. № 4 (507). С. 103–111.
40. Верхола А. В., Дідик С. М. Інструменти гібридного капіталу та перспективи їх впровадження в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 1. Т. 1. С. 132–135.
41. Висновки за результатами аналізу ефективності здійснення ДПП. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9a47d67e-6546-4саа-9ab0-dce86654169e&title=SistemaZboruTaUtilizatsiiBiogazuNaPoligoniTverdikhRobutovikhVidkhodivVM-KremenChuk>.
42. Вишневська О. М., Колодій І. П. Сутність і особливості фінансового прогнозування діяльності підприємства. *Фінансовий простір*. 2015. № 1 (17). С. 63–66.
43. Відомості про процентні ставки за новими кредитами резидентам (крім інших депозитних корпорацій) за

секторами економіки. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs>.

44. Відомості Світового банку стосовно кількості та фінансування проектів ДПП за формами. Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <https://ppi.worldbank.org/en/visualization#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=&mdb=&year=&excel=false&map=&header=true>.

45. Відомості Світового банку стосовно реалізації проектів державно-приватного партнерства за секторами в Україні впродовж 2010–2021 рр. Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <https://ppi.worldbank.org/en/snapshots/country/>.

46. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. Київ: Артек, 2001. 472 с.

47. Вінник О. М. Проблеми правового регулювання корпоративних і партнерських відносин. Київ: Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва НАПрН України, 2010. 166 с.

48. Вінник О. М. Публічно-приватне партнерство: вдосконалення правового регулювання з урахуванням досвіду ЄС. *Міжнародне право розвитку: сучасні тенденції та перспективи*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 17 червня 2015 р.). Одеса: Національний університет «Одеська юридична академія», 2015. С. 8–13.

49. Вінник О. Публічно-приватне партнерство і громадянське суспільство: правові аспекти взаємодії. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2013. № 3 (97). С. 16–21.

50. Власенко М. О. Проблема визначення поняття фінансового інструменту. *Науковий вісник НГУ*. Темат. Вип. «Інновації і трансфер технологій». 2011. С. 43–47.

51. Воронкова Т. Є., Воронков І. В. Державно-приватне партнерство як інструмент активізації інноваційної діяльності. *Науково-технічна інформація*. 2014. № 2. С. 28–36.

52. Вступ до Посібника з питань державно-приватного партнерства для України. Проект Світового банку «Посилення використання державно-приватного партнерства шляхом кращого управління державними капітальними інвес-

тиціями в Україні». 2021. 40 с. URL: <https://www.me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&fileId=e76d7cbe-0434-4fe4-9219-9d46b7c4efc9>.

53. Гарбариніна В. Ю. Сутність і принципи впровадження державно-приватного партнерства в Україні. *Актуальні проблеми державного управління*. 2014. № 2 (46). С. 43–49.

54. Герман М. Управління фінансовими ресурсами підприємства та їх вплив на його фінансовий стан. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. № 5. Том 1. С. 175–181.

55. Гібридний капітал банку: світовий досвід, перспективи впровадження в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 13 / В. І. Міщенко, В. В. Крилова, В. В. Салтинський, О. Г. Приходько. Київ: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2009. 180 с.

56. Гладій С. Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико-методологічний підхід до управління. *Наука молода*. 2005. № 3. С. 109–115.

57. Глущенко О. В. Формування фінансової архітекtonіки забезпечення національного добробуту: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.01 / ХНУ ім. В. Н. Каразіна. Харків, 2018. 466 с.

58. Глущенко С. В. Інструменти управління ризиками кредитної діяльності. *Економічні студії*. 2009. Випуск 35. С. 4–7.

59. Глущенко С. В. Кредитний ринок: інститути та інструменти: навч. посіб.; Нац. ун-т «Києво-Могилянська академія». Київ: ВД «Києво-Могилянська академія», 2009. 158 с.

60. Голян В. А. Державно-приватне партнерство в інституціональній архітекtonіці водокористування: світовий досвід та вітчизняні реалії. *Агросвіт*. 2009. № 5. С. 8–15.

61. Гонта О. І., Косач І. А. Особливості формування інтеграційних підприємницьких агропромислових структур в контексті відносин державно-приватного партнерства. *Науковий вісник Полісся*. 2017. Вип. 1(9). Ч. 1. С. 25–29.

62. Горин В. П. Дискусійні питання сутності та критеріїв оцінювання ефективності бюджетного менеджменту. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 155–160.

63. Горин В. П. Фінансовий механізм забезпечення суспільного добробуту: теоретична концептуалізація та проблеми функціонування: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2020. 516 с.

64. Горицька Н. Порядок використання чинних з 01.07.2000 р. методів нарахування амортизації згідно П(с)БО 7 та порівняння його з існуючою міжнародною практикою. *Дебет-Кредит*. 2000. № 25. С. 10.
65. Горошкова Л. А., Волков В. П., Коваленко Г. В. Оцінка ефективності проектів державно-приватного партнерства у ЖКГ. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2015. № 12. Том 1. С. 105–111.
66. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
67. Гош О. Про економічну сутність понять «співробітництво» і «партнерство». *Економіка України*. 2012. № 5. С. 91–95.
68. Грабчук О. М. Фінансові інструменти впливу на банківську систему. *Культура народів Причорномор'я*. 2011. № 217. С. 16–20.
69. Гречко А. Роль інституційного середовища у розвитку національної економіки. *Сучасні проблеми економіки та підприємництва*. 2013. Вип. 11. С. 27–33.
70. Гривківська О. В. Теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2004. № 2. С. 12–15.
71. Григорська О. С. Методичні підходи до оцінки фінансової ефективності державно-приватного партнерства. *Вісник Університету банківської справи*. 2017. № 3 (30). С. 118–124.
72. Гришова І. Ю., Дяченко О. П. Державна політика розвитку морських портів України в контексті розвитку міжнародних транспортних коридорів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 13. С. 5–11.
73. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу. Київ: ФОП Москаленко О. М., 2011. 140 с.
74. Грошово-кредитна статистика. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#3fa>.
75. Гук О. В., Коржов Є. О. Прямі іноземні інвестиції: сучасні тенденції. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та*

перспективи: зб. тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 22 квітня 2021 р.). Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 288 с.

76. Гуляєва Л.П. Активізація інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств через механізм проектного фінансування. *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*. 2011. №3. URL: https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/Hulyaeva_2011_1.pdf.

77. Гуменюк М. М., Стрілак Ю. В. Фінансово-економічний механізм забезпечення ефективності функціонування підприємства: теоретико-методологічний аспект. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Випуск 22. С. 91–95.

78. Гуцан Т. Аналіз матеріальної складової рівня життя населення та особливості її регулювання в національній економіці. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 7. С. 192–196.

79. Данилишин Б. З якими показниками заощаджень зустрічає цей день Україна? LB.ua/Дорослий погляд на світ. URL: https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/469427_vsesvitnogo_dnya_zaoshchadzhen.html.

80. Данилишин В. І. Зарубіжний досвід державно-приватного партнерства та пропозиції щодо його вдосконалення в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 11. С. 332–337.

81. Данілов О. Д., Паєнтко Т. В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 256 с.

82. Данькевич А. П. Фінансові інструменти: особливості визначення, класифікації та обігу. *Наукові праці НДФІ*. 2009. Вип. 1. С. 64–74.

83. Дегтярьова І. Б., Мельник О. І., Романченко Я. В. Економічні та фінансові інструменти забезпечення сталого регіонального розвитку: досвід ЄС. *Mechanism of Economic Regulation*. 2014. № 3. С. 18–27.

84. Демчук Н. І., Дуброва Н. П. Проектне фінансування в Україні в умовах глобалізації. *Агросвіт*. 2010. № 11. С. 27–33.

85. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: монографія. Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2008. 496 с.

86. Державне управління: підручник: у 2 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; ред. кол.: Ю. В. Ковбасюк (голова), К. О. Ващенко (заст. голови), Ю. П. Сурмін (заст. голови) та ін. Київ; Дніпропетровськ: НАДУ, 2012. Т. 1. 564 с.

87. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / І. Я. Чугунов, А. В. Павелко, Т. В. Канєва та ін.; за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 376 с.

88. Державні фінанси: навч. посібник. 2-ге вид., доп. і переробл. / За ред. В. Д. Базилевича. Київ: Атіка, 2004. 368 с.

89. Державні фінанси: теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі / За ред. Ю. Немеца, Г. Райта. Київ: Основи, 1998. 542 с.

90. Державно-приватне партнерство в контексті управління державними інвестиціями в Україні. Оцінка, 2015. Міжнародний банк реконструкції та розвитку / Світовий банк. Київ, 2016. 75 с.

91. Деркач М. І., Стукало Н. В. Сучасні детермінанти розвитку фінансових систем країн світу: монографія. Дніпропетровськ: Видво ТОВ «Типографія Стиль», 2008. 254 с.

92. Дзецько Я. Ю., Мельничук Г. С. Податкові ризики та їх вплив на стан економічної безпеки підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 15. С. 206–210.

93. Дикань Н., Борисенко І. Менеджмент: навч. посіб. Київ: Знання, 2008. 389 с.

94. Дикий О. В. Систематизація наукових підходів до класифікації форм та сутності державно-приватного партнерства. *Ефективна економіка*. 2012. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1203>.

95. Динаміка розвитку часткової компенсації кредитів комерційних банків. URL: <http://www.molod-kredit.gov.ua/stats2.php>.

96. Дідик А. М. Фінансовий механізм управління діяльністю сучасного підприємства. *Економічний вісник НГУ*. 2011. № 2. С. 92–100.

97. Дугопольський О. Перспективи застосування зарубіжних моделей фіскального федералізму в умовах трансформаційної економіки України. *Журнал європейської економіки*. 2007. Т. 6 (№ 2). С. 198–232.

98. Длугопольський О. В. Економіка добробуту та критерії її оцінки: політекономічний підхід. *Наука й економіка*. 2007. Вип. 3 (7). С. 5–20.

99. Длугопольський О. В. Особливості фінансування суспільних благ в епоху глобальних трансформацій: теоретичні та прикладні аспекти. *Механізм регулювання економіки*. 2011. № 2. С. 113–122.

100. Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства: монографія. Харків: ХДЕУ, 2002. 432 с.

101. Доходи та витрати населення. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

102. Дропа Я. Б., Макаренко У. Б. Сутність і методи фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку України. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 1 (69). С. 91–98.

103. Дудник І. М. Вступ до загальної теорії систем: посібник. Полтава, 2010. 129 с.

104. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / за ред.: С. В. Мочерного та ін. Київ: Академія, 2000. 864 с.

105. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 3 / за ред. В. Мочерного. Київ: ВЦ «Академія», 2002. 952 с.

106. Євтушенко Н. О. Податкові ризики та система керування ними. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій*. 2016. Випуск 6. С. 68–77.

107. Євтушенко С. М. Амортизація основних засобів у системі бухгалтерського обліку: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки» УААН. К., 2004. 22 с.

108. Єгоричева С. Б., Лахижа М. І. Публічно-приватне партнерство в посткомуністичних країнах: монографія. Київ: ППК ДСЗУ, 2020. 304 с.

109. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. Київ: НІСД, 2009. 336 с.

110. Жуков С., Дюгованець О., Балко О. Мале підприємництво в Україні: роль, стан і перспективи розвитку в період

соціально-економічних потрясінь. *Вісник економічної науки*. 2019. № 1. С. 40–43.

111. Забедюк М. Теоретичні засади фінансового забезпечення діяльності підприємства. *Економічний форум*. 2016. № 3. С. 195–200.

112. Загородній А. Г., Вознюк Г. А. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.

113. Загородній А. Г., Вознюк Г. А., Смовженко Т. С. Фінансовий словник: 4-те вид., випр. та доп. К.: Т-во «Знання», КОО; Львів: вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2002. 566 с.

114. Задихайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави: монографія. Харків: Юрайт, 2012. 456 с.

115. Запатріна І. В. Керівництво «Посилення ролі бізнесу в досягненні ЦСР в Україні» – публікація в рамках проекту ПРООН/GIZ «Підтримка реалізації Цілей сталого розвитку в Україні», 2018. 72 с. URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/entrepreneurship-support/sdg-business-role-enhancement.html>.

116. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 4. С. 62–86.

117. Запатріна І. Державно-приватне партнерство як механізм підвищення енергоефективності будівель бюджетних установ і організацій комунальної форми власності. Київ: Проєкт ПРООН/ГЕФ, 2019. 144 с. URL: https://appp.com.ua/wp-content/uploads/2019/09/PPP_EnEff_Last.pdf.

118. Запатріна І. Нова, досить прогресивна редакція закону про державно-приватне партнерство діє з 24 травня 2016 р., але влада не поспішає ініціювати проєкти на умовах ДПП. URL: https://zn.ua/ukr/macrolevel/chi-stane-ukrayina-investiciynim-rayem-317992_.html.

119. Запатріна І., Лебеда Т. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні. *Економіст*. 2011. № 3. С. 52–58.

120. Заскалкін А. С. Теоретико-методологічні основи взаємодії держави і приватного сектора у вирішенні суспільно

значущих завдань. *Теорія та практика державного управління*. 2017. Вип. 3(50). С. 70–76.

121. Захарін С. В. Фінансові інструменти управління інвестиційною діяльністю у регіоні. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 3. С. 102–108.

122. Захаріна О. В., Ходаківський Є. І., Якобчук В. П. Експлікація поняття «державно-приватне партнерство» в теорії публічного управління. *Наукові горизонти*. 2020. № 03 (88). С. 26–33.

123. Зацерковний В. І., Тішаєв І. В., Демидов В. К. Методологія наукових досліджень: навч. посіб. Ніжин: НДУ ім. М. Гоголя, 2017. 236 с.

124. Зверяков М. І. Формування моделі економічного розвитку у нових історичних реаліях. Українська економіка під час воєнної агресії РФ і в період післявоєнного відновлення. *Економіка України*. 2022. № 8 (729). URL: http://economyukr.org.ua/docs/EU_22_08_003_uk.pdf.

125. Звіт з аналітичного напрямку Kyiv School of Economics, 2020. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/02/23-02-21-Annual-report-KSE_web.pdf.

126. Звіт про періодичне відстеження результативності регуляторного акта – постанови Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2010 року № 1233 «Про затвердження Порядку обліку сум податків та зборів, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг» (опубліковано 31.01.2022 р.). URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/regulyatorna-politika-/zviti-pro-vidstejennya-rez/2022-rik/77203.html>.

127. Знаменський Г. Державно-приватне партнерство: український варіант. *Юридичний вісник України*. 2009. № 39 (26 вересня – 2 жовтня). С. 7.

128. Зятковський І. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2000. 215 с.

129. Івашко О. А. Фінансовий механізм реалізації спеціальних режимів інвестиційної діяльності в Україні: монографія. Луцьк: Волин. мистецька агенція «Терен», 2011. 220 с.

130. Івашова Л. М. Теоретичні засади розвитку державно-приватного партнерства у світі та в Україні. *Вісник АМСУ. Серія: «Державне управління»*. 2015. № 1 (12). С. 7–15.

131. Івченко В. Україна на ринку світового капіталу: які шанси на залучення інвестицій? (опубліковано 28 вересня 2021 р.). URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/09/28/678248/>.

132. Інформація про капітальні інвестиції за джерелами фінансування впродовж 2010–2021 рр. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ibd/kindj/arh_kindj_2021_u.html.

133. Інформація Світового банку стосовно реалізації фінансових проєктів державно-приватного партнерства в економічній інфраструктурі. Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <http://ppi.worldbank.org/visualization/ppi.html#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=PPP&mdb=&year=&excel=false&map=&header=true>.

134. Іоргачова М., Коцюрубенко Г. Ринок облігацій в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2016. № 2(234). С. 62–78.

135. Історія економічних вчень: підручник / за ред. В. М. Тарасевича, Ю. Є. Петруні. Київ: «Центр учбової літератури», 2013. 352 с.

136. Каламбет С. В., Іванов С. І., Півняк Ю. В. Методологія наукових досліджень: навч. посіб. Дніпропетровськ: Вид-во Маковецький, 2015. 191 с.

137. Калінеску Т. В., Антіпов О. М., Бурлуцька Г. М. Основи оподаткування: навчальний посібник. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. URL: <https://www.twirpx.com/file/163712/grant/>.

138. Капля І. В. Прискорена амортизація як елемент облікової політики акціонерного товариства АПК. *Облік і фінанси АПК: освітній портал*. URL: <https://magazine.faaf.org.ua/priskorena-amortizaciya-yak-element-oblikovoi-politiki-akcionernogo-tovaristva-apk.html>.

139. Кармазіна М., Шурбована О. «Інститут» та «інституція»: проблема розрізнення понять. *Політичний менеджмент*. 2016. № 4. С. 10–19.

140. Качула С. В. Вдосконалення державної фінансової політики підтримки публічно-приватного партнерства як інструменту соціального розвитку. *Економічний вісник університету*. 2018. Випуск № 36/1. С. 293–301.

141. Квітка С. А. Державне управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом в умовах соціальних перетворень: монографія. Дніпро: Грані, 2017. 268 с.

142. Квітка С. А. Публічно-приватне партнерство як дієвий механізм взаємодії влади та бізнесу. *Аспекти публічного управління*. 2015. № 7–8. С. 47–56.

143. Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика): навч. посіб. Тернопіль: Астон, 2002. 212 с.

144. Кириченко О. А., Єрохін С. А. Фінансово-економічні механізми інноваційно-інвестиційного розвитку України: монографія. Київ: Національна академія управління, 2008. 252 с.

145. Кізима Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку. Монографія; вст. слово С. І. Юрія. Київ: Знання, 2010. 431 с.

146. Кінаш Н. Б. Аналіз концептуальних підходів до методології принципів громадянства. *Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ*. 2018. № 3 (108). С. 213–222.

147. Кіндзюр О. С. Удосконалення ефективності державно-приватного партнерства у сфері ЖКГ. *Економіка. Управління. Інновації*. Випуск № 3 (15). 2015. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LIN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21P03=FILA=&S21STR=eui_2015_3_13.

148. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. 2-ге вид., перероб та допов. Київ: ЦУЛ, 2002. 495 с.

149. Кобушко І. М. Роль та місце інвестиційних активів у проведенні операцій на інвестиційному ринку. *Вісник СумДУ. Серія: Економіка*. 2011. № 2. С. 123–131.

150. Ковальчук В. В., Моїсєєв Л. М. Основи наукових досліджень: навчальний посібник. 3-тє вид., перероб. і допов. К.: ВД: «Професіонал», 2005. 240 с.

151. Ковальчук С. В., Форкун І. В. Фінанси: навч. посібник. Львів «Новий світ – 2000», 2006. 568 с.

152. Ковалюк О. М. Методологічні основи фінансового механізму. *Фінанси України*. 2003. № 4. С. 51–59.
153. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організацій економіки України (проблеми теорії і практики): монографія. Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2002. 396 с.
154. Козій І. С. Місце і значення фінансового забезпечення в структурі фінансового механізму. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18.9. С. 223–229.
155. Колеснік К. А. Методологічні підходи до організації групової діяльності дітей. *Інноваційна педагогіка*. 2020. Випуск 20. Т. 1. С. 31–33.
156. Колодізев О. М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки: монографія. Харків: ІНЖЕК, 2009. 239 с.
157. Комарницька Г. О. Принципи активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. *Інтелект XXI*. 2019. № 4. С. 78–82.
158. Кононенко Т., Замлинський В. Про можливості інтеграції методики нарахування амортизації. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2003. № 10. С. 24.
159. Конституція України: від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
160. Корнеєва Ю. В. Форми, методи та інструменти мобілізації фінансових ресурсів державними корпораціями: досвід розвинутих країн та уроки для України. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2016. Випуск 129. С. 131–146.
161. Косач І. А., Жаворонок А. В., Дегтярьов А. В. Фінансовий механізм інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства: сучасні аспекти. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2021. № 1. С. 16–22.
162. Косач І. А. Концептуальні засади розробки Стратегії розвитку державно-приватного партнерства в АПК України. *Проблеми та перспективи економіки та управління*. 2018. №1(13). С. 24–31.
163. Косач І. А., Кулик О. С. Реалізація механізму державно-приватного партнерства в Україні: сучасні реалії та пер-

спективи. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: право, публічне управління та адміністрування*. 2021. № 1. С. 80–86.

164. Костирко Л. А., Чернодубова Е. В. Адаптивний фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємств: монографія. 2-ге вид., перероб. та допов. Сєверодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2015. 178 с.

165. Костицький М. В. Про діалектику як методологію юридичної науки. *Філософські та методологічні проблеми права*. 2012. № 1. С. 3–17.

166. Котова І. М., Павлова Т. В. Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції. *Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 4–5 жовтня 2018 р.)*. Одеса: «Принт бистро», 2018. С. 59–64.

167. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України. Київ: Т-во «Знання»: КОО, 1999. 487 с.

168. Кравчук Н. Я., Горин В. П., Ясеновська Т. Б. Фінанси: навчально-методичний посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 432 с.

169. Крайник О. П., Клепикова З. В. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. Київ: Дакор, 2000. 260 с.

170. Крилова Н. В. *Міжнародні стратегії розвитку державно-приватного партнерства в транспортній галузі: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «SWorld. Modern Directions of Theoretical and Applied Researches» (19-30 March)*, 2013. С. 1–33.

171. Криничко Л. Р., Петрик С. М., Криничко Ф. Р. Удосконалення правового механізму реалізації державно-приватного партнерства як інвестиційного проєкту в сфері охорони здоров'я. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 23. С. 131–137.

172. Кришталь Г. О. Механізми та інструменти партнерства з боку держави у взаємодії з банківським сектором. *Економіка: теорія та практика*. 2017. № 1. С. 54–61.

173. Круглов В. В. Моделі визначення ефективності проєктів державно-приватного партнерства. *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2018. № 1 (61). С. 107–112.

174. Круглов В. В. Розвиток державно-приватного партнерства в Україні: механізми державного регулювання: монографія. Харків: вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2019. 252 с.

175. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: монографія. Львів: Видавничий центр Львівського національного ун-ту ім. Івана Франка, 2001. 607 с.

176. Кудрицька Н. В. Зарубіжний досвід застосування концесії у морських портах. *Економіка. Фінанси. Право*. 2016. № 2 (1). С. 47–48.

177. Кучер Т. А., Свірський В. С. Інноваційні фінансові інструменти: теоретичні засади процесу утворення. *Інноваційна економіка*. 2012. № 8. С. 248–251.

178. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія та практика: навч. посіб. 4-те вид. Київ: Знання, 2004. 215 с.

179. Лапко О. О. Проектне фінансування як інноваційний механізм реалізації інвестиційних проектів. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2017. № 4(32). С. 165–170.

180. Левковець О. М. Державно-приватне партнерство як інструмент економічних реформ (теоретичний аспект). *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2012. № 4 (11). С. 18–32.

181. Литвин О. В. Концептуальні засади організаційно-економічного механізму ефективної інвестиційної політики держави. *Науковий вісник НЛТУ України. Серія економічна*. 2016. Вип. 26.6. С. 142–151.

182. Лободіна З. М. Бюджетний механізм: концептуальні засади та перспективи модернізації: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. 411 с.

183. Лондар С. А., Тимошенко О. В. Фінанси: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Вінниця: Нова книга, 2009. 384 с.

184. Лопушинський І. П., Ємельянов В. М. Концесія в портовій галузі України як форма державно-приватного партнерства. *Public Administration and Regional Development*. 2021. № 11. С. 232–250.

185. Львовчкін С. В. Макрофінансова стабілізація в Україні у контексті економічного зростання: монографія. Київ: Науково-видавничий центр «Наша культура і наука», 2003. 431 с.

186. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір (колективна монографія) / Е. М. Лібанова та ін.; за ред. Е. М. Лібанової. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. 383 с.

187. Майорова Т. В. Інвестиційний податковий кредит як непрямий метод фінансування інноваційної діяльності. *Економіка та держава*. 2015. № 2. С. 31–34.

188. Майорова Т. В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні: монографія. Київ: КНЕУ, 2013. 332 с.

189. Макарова О. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методики розробки та оцінки: монографія. Київ: Ліра-К, 2004. 328 с.

190. Малін О. Л., Філіппова С. В. Цілеполягання, принципи та типологія інноваційно-орієнтованого розвитку державно-приватного партнерства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 4, Том 2. С. 110–117.

191. Малін О.Л. Аналіз розвитку державно-приватного партнерства в Україні та світі: якісні зміни та головні тренди 2020 року: Аналітичний звіт. Одеса, 2020. 31 с.

192. Манойленко О. В., Олійник Ю. А. Моделювання розвитку взаємодії державного та приватного секторів в інноваційно-інвестиційній сфері. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Випуск 27. С. 167–170.

193. Маркуц Ю. Залучення інвестицій і податкові пільги: чи дійсно це шлях до економічного зростання? Вокс Україна. URL: <https://voxukraine.org/zaluchennya-investitsij-i-podatkovi-pilgi-chi-dijsno-tse-shlyah-do-ekonomichnogo-zrostannya/>.

194. Марусяк Н. Л. Фінансовий механізм підприємства та напрями його удосконалення в сучасному економічному середовищі. *Економіка та держава*. 2021. № 12. С. 94–97.

195. Махнарилов Ю. В., Мельник А. С., Холмецька Д. К. Принципи стандартизації фінансового механізму. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2021/76.pdf.

196. Мацієвич Т. Теоретичні засади фінансового механізму та його роль у забезпеченні екологічної політики. *Світ фінансів*. 2015. Вип. 1. С. 128–139.

197. Мацьків В. В. Теоретичні основи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2012. Вип. 8 (1). С. 279–290.

198. Мащенко М. А. Аналітичний огляд моделей державно-приватного партнерства у розрізі забезпечення інвайронментальної безпеки. *Агросвіт*. 2018. № 24. С. 31–35.

199. Мельник П. В. Податкова система та механізми її реалізації у перехідній економіці: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.04. 01 / НАН України. Ін-т екон. прогнозування. Київ, 2001. 32 с.

200. Мельник Р. С. Системний підхід у правознавстві. *Підприємництво, господарство і право*. 2010. № 11. С. 3–6.

201. Мельниченко О. А. Генеза поглядів науковців на роль держави в підвищенні рівня добробуту населення. *Теорія та практика державного управління*. 2011. Вип. 2. С. 14–21.

202. Метеленко Н. Г., Шульга О. П. Концептуалізація поняття «фінансовий механізм». *Причорноморські економічні студії*. 2016. Випуск 10. С. 171–179.

203. Методика проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, затверджена наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 255 від 27.02.2012 р. (у редакції наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1735 від 29.11.2017 р.) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1536-17#n13>.

204. Мискін Ю. Діалектика фіскальної соціології: від амбівалентності до синергетики. *Облік і фінанси*. 2018. № 2 (80). С. 89–95.

205. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти». URL: www.minfin.gov.ua/file/link/.../file/ias32.pdf.

206. Міщук О. В. Фінансове забезпечення економічного зростання: теоретичний аспект. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2011. № 2. С. 9–12.

207. Мороз Н. М. Аналіз практики використання синдикативного кредитування в Україні. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 5. С. 47–50.

208. Москаленко О. М. Соціально-економічні результати технологічного державно-приватного партнерства у світі та

проблеми його використання в Україні. *Економічна теорія*. 2011. № 4. С. 15–25.

209. Мочерний С. В. Економічна теорія. Київ: ВЦ Академія, 1999. 656 с.

210. Мочерний С. В., Тришак А. С. Банківська система України. Львів: Тріада плюс, 2004. 304 с.

211. Мунтян В. Теоретичні підходи до визначення поняття «фінансове забезпечення молодіжної політики». *Економіка і суспільство*. 2017. № 12. С. 572–576.

212. Нагорний Є. О. Удосконалення системи моніторингу та контролю при реалізації проектів ДПП в Україні. *Інтелект XXI*. 2018. № 6. С. 127–132.

213. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методики аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» від 14.12.2021 р. № 1067. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0109-22#Text>.

214. Нарожний С. М. Теоретичні засади організації державно-приватного партнерства. Актуальні проблеми державного управління. 2014. № 2. С. 67–74.

215. Науменкова С., Овсянникова Я. Особливості оцінювання ефективності проектів публічно-приватного партнерства: зарубіжний досвід та українська практика. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2013. № 134. С. 47–51.

216. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 559 від 30.11.2001 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

217. Небава М. І. Досягнення соціальної справедливості як принципова основа ефективності соціальної політики. *Матеріали XLV Науково-технічної конференції ВНТУ* (м. Вінниця, 23–24 березня 2016 р.). URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/download/72/225>.

218. Нейкова І. С. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (Економіка, право)*. 2010. № 1 (48). С. 152–160.

219. Нескородєва І. І., Коцегуб Ю. О. Дослідження сутності економічної категорії «фінансова діяльність підприєм-

ства». *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. Вип. 41. С. 200–204.

220. Нетяжук М. В. Економічні механізми в ринкових умовах. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2004. № 3. С. 18–22.

221. Ніжнік А. А. Аналіз підходів до дефініції терміна «державно-приватне партнерство». *Економіка та управління на транспорті*. 2017. Вип. 5. С. 55–59.

222. Ніколенко Л. М., Аягут Н. Г. Деякі питання застосування механізму концесії в портовій галузі: сучасний погляд. *Правовий часопис Донбасу*. 2020. № 4 (73). С. 60–64.

223. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Пер. з англ. І. Дзюб. Київ: Основи, 2000. 198 с.

224. Оболенський О. Ю. Інститути економічної системи суспільства як об'єкти публічного управління. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка*. 2010. Вип. 8. С. 24–41.

225. Овсянникова Я. О. Особливості інструментів управління ризиками проектів публічно-приватного партнерства. *Наукові праці НДФІ*. 2015 № 1 (70). С. 36–48.

226. Овчарова Н. В. Роль бюджетного забезпечення державної підтримки проектів державно-приватного партнерства в соціальній сфері та проблеми його розвитку. Стан та перспективи розвитку економіки України в умовах глобалізації: теорія та практика. Ч. I: монографія / під ред. д-ра екон. наук, професора О. О. Непочатенко. Умань: «Візаві», 2014. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/50086/8/Ovcharova_Rol_biudzhetnoho_zabezpechennia.pdf.

227. Оксенюк О. І. Аналіз системи пільг з ПДВ та втрат бюджету. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. №1. С. 157–162.

228. Олійник Я., Кононенко О., Мельничук А. Методологічні підходи до вивчення формування та розвитку регіональних систем природокористування. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2012. Випуск 60. С. 20–24.

229. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: КНЕУ, 2002. 240 с.

230. Оршанська М. І. Залучення прямих іноземних інвестицій в інфраструктуру України на умовах державно-приватного партнерства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2019. Т. 29. № 9. С. 110–115.

231. Осмірко І. В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування. *Бізнес Інформ*. 2012. № 7. С. 47–49.

232. Основи методології та організації наукових досліджень: навч. посіб. для студентів, курсантів, аспірантів і ад'юнтів / А. Є. Конверський та ін.; за ред. А. Є. Конверського. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.

233. Осмірко І. В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування. *Бізнес Інформ*. 2012. № 7. С. 47–49.

234. Офіційний сайт Climate Bonds Initiative. Фінансова звітність. URL: <https://www.climatebonds.net/>.

235. Павлюк А. П., Ляпін Д. В. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інвестиційної діяльності в Україні. *Стратегічні пріоритети: науково-аналітичний щоквартальний збірник Національного інституту стратегічних досліджень*. 2012. № 3 (24). С. 38–45.

236. Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. Вип. 17. С. 10–19.

237. Пакулін С. Л., Ципкін Ю. А., Пакуліна А. А. Розвиток державно-приватного партнерства в регіоні в умовах уповільнення темпів глобалізації економіки. *Traektorія Nauki*. 2017. Т. 3, № 1. С. 4.9–4.23.

238. Петик М. І., Шарак С. Т. Інструменти фіскального стимулювання розвитку економіки України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 834–840.

239. Петленко Ю. В. Місцеві фінанси: опорний конспект лекцій. Київ: Кондор, 2004. 282 с.

240. Петришина Н. В. Пріоритетні галузі економіки України: стан та перспективи розвитку. *Економіка і право*. 2015. Вип. 27. С. 136–145.

241. Петровська І. О., Клиновий Д. В. Фінанси (з елементами статистики фінансів): навч. посібник. К.: ЦУЛ, 2002. 300 с.

242. Пилип'юк Я. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку економіки: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2019. 263 с.

243. Пильтяй О. В. Державний сектор економіки: теорія, методологія, управління розвитком: монографія. Київ: Нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 392 с.

244. Пирог О. В., Томич М. І. Вороновська М. М. Моделі державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності: форми, механізми, декомпозиція. *Фінансовий простір*. 2021. № 4 (44). С. 8–19.

245. Писаревський С. В. Організаційний механізм управління державно-приватним партнерством у логістичному забезпеченні сил безпеки. *Наукові перспективи*. 2022. № 2 (20). С. 170–180.

246. Писаревський С. Обґрунтування напрямів удосконалення механізмів управління державно-приватним партнерством у логістичному забезпеченні сил безпеки України. *Честь і закон*. 2022. № 1 (80). С. 73–79.

247. Пігуль Н. Г. Соціальна інфраструктура: функціональне призначення та особливості розвитку. Економічний аналіз: зб. наук. праць. 2014. Том 16. № 1. С. 117–122.

248. Підвисоцький Я. В. Кредитні дефолтні свопи: можливості та загрози. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2011. Випуск 95. Частина II. С. 93–96.

249. Подгірчук Г. Б. Фінансове забезпечення охорони навколишнього природного середовища: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Тернопільська академія народного господарства. Тернопіль, 2005. 20 с.

250. Податкова система: підручник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. Київ: Атіка, 2006. 920 с.

251. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

252. Подолян Ю. О. Концесія як форма державно-приватного партнерства: аналіз чинного законодавства. *Dictum Factum*. 2020. № 1 (6). С. 58–67.

253. Пожуєв В. І. Осмислення місця і ролі інформації у сучасному суспільстві. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2010. Вип. 42. С. 4–13.

254. Поляк Н. П. Кредитні інструменти розвитку реальної економіки в Україні: дис. ... кандидата економічних наук: 08.00.08 / ДВНЗ «Університет банківської справи». Київ, 2016. 223 с.

255. Помогайбо Б. В. Податкове стимулювання розвитку державно-приватного партнерства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. №4. С. 120–124.

256. Попович Д. В. Концесія як форма державно-приватного партнерства: сутність, переваги і недоліки застосування. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 1 (17). С. 49–53.

257. Постніков В. С. Особливості застосування державно-приватного партнерства як регулятора розвитку міського транспорту. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 23. С. 104–108.

258. Примостка Л. О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти: монографія. Київ: КНЕУ, 2001. 263 с.

259. Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні: Закон України від 24.11.2015 р. № 817-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/817-19>.

260. Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо встановлення інвестиційних преференцій у виді інвестиційного податкового кредиту): проект Закону України №5037 від 19.08.2016 р. URL: [http://www.w1.c1.ra\\$ da.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?](http://www.w1.c1.ra$ da.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?)

261. Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо надання платникам податків податкового інвестиційного кредиту): проект Закону України №3063 від 13.02.2020 р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JI01410A.html.

262. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти із значними інвестиціями в Україні: Закон України № 1293-IX від 02.03.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1293-IX>.

263. Про внесення зміни до пункту 4 розділу XXI «Прикінцеві та перехідні положення» Митного кодексу України щодо звільнення від оподаткування ввізним митом нового устаткування (обладнання) та комплектуючих виробів до нього, що ввозяться для реалізації інвестиційного проекту із значними інвестиціями на виконання спеціального інвестиційного договору: Закон України № 1293-IX від 02.03.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1294-IX>.

264. Про державне регулювання у сфері комунальних послуг: Закон України від 09.07.2010 р. № 2479-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2479-17>.

265. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

266. Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні: Закон України № 1116-IX від 17.12.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20>.

267. Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.02.2011 р. № 232. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%EF>.

268. Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів: Постанова КМУ від 12 серпня 2020 р. № 706. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/706-2020-%D0%BF#Text>.

269. Про Затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 07.06.2016 р. № 944. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0944731-16>.

270. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>.

271. Про концепцію амортизаційної політики: указ Президента України № 169/2001 від 07.03.2001 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/169/2001>.

272. Про концесію: Закон України від 03.10.2019 р. № 155-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/155-20>.

273. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 03.10.2019 р. № 157-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/157-20>.

274. Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності: Закон України від 08.07.2011 р. № 3687-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-17>.

275. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності: Закон України від 21.10.2010 р. № 2624-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2624-17>.

276. Про управління об'єктами державної власності: Закон України від 21.09.2006 р. № 185-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185-16>.

277. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України від 30 вересня 2019 року № 722/2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019>.

278. Проблеми та перспективи зміцнення стійкості фінансової системи України : аналіт. доп. / [Шемаєва Л. Г., Жаліло Я. А., Юрків Н. Я. та ін.]; за наук. ред. Я. А. Жаліла. Київ: НІСД, 2021. 104 с.

279. Програма з розвитку державно-приватного в Україні «USAID Public Private Partnership Development Program (P3DP) in Ukraine». URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/ppp.worldbank.org/files/2022-03/PA00KTHHT.pdf>.

280. Прокопенко В. Ю. Фінансово-кредитні інструменти на ринку нерухомості: дефініційні аспекти. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна*. 2014. № 1. С. 247–259.

281. Пророчук М. В. Механізми і форми взаємодії влади і бізнесу в реалізації інфраструктурних проєктів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 23. С. 163–168.

282. Пророчук М. Механізми державно-приватного партнерства у сфері інфраструктури: досвід держав ЄС. *Наукові перспективи*. 2020. № 5 (5). С. 209–221.

283. Пшик Б. І. Шляхи вдосконалення амортизаційної політики та посилення її ролі у розвитку фінансово-кредитних відносин в Україні. *Регіональна економіка*. 2010. № 1. С. 115–122.

284. Радіонов Ю. Д. Інститути та їх роль у розвитку національної економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 3. С. 24–30.

285. Рибаківа Т. О. Методи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності: теоретичний аспект. *Інтеллект XXI*. № 3. 2018. С. 23–26.

286. Рибаківа Т. Теоретичне дослідження поняття «фінансове регулювання». *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 34/1. С. 292–300.

287. Річні звіти Державної казначейської служби України за 2010–2021 рр. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

288. Романенко О. Р. Фінанси: підручник. 4-те вид. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 312 с.

289. Романенко О. Р. Фінанси: підручник. Вид. 3-те. Київ: ЦУА, 2006. 312 с.

290. Рубанов В. В. Проблеми концептуалізації поняття «механізм» у політичній аналітиці. *Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. Серія «Питання політології»*. 2011. № 984. С. 6–10.

291. Руденко-Сударєва Л. В., Пашинська К. С. Парадигмальна основа інституційно-регуляторної природи державно-приватного партнерства. *Науково-практичне видання «Незалежний АУДИТОР»*. 2017. №19 (I). С. 21–36.

292. Саух П. Ю. Філософія: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 256 с.

293. Севрюков Д. Соціальна функція держави. *Публічне право*. 2013. № 1 (9). С. 296–301.

294. Серебрянський Д. М. Оподаткування прибутку підприємств та його вплив на інвестиційну діяльність в ринко-

вих умовах: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01. Ірпінь, 2006. 254 с.

295. Серпенінова Ю., Бурденко І., Дмитрієв Є., Ребрик Ю. Фінансовий механізм управління ліквідністю банку: монографія / за заг. ред. Ю. Серпенінової. Суми: Університетська книга, 2011. 136 с.

296. Сиротюк О. Д. Господарсько-правові засади державно-приватного партнерства: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 – «господарське право; господарсько-процесуальне право». Донецьк, 2011. 21 с.

297. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна та ін. Київ: НДФІ, 2006. 320 с.

298. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп. / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський та ін.; за заг. ред. Я. А. Жаліла. Київ: НІСД, 2014. 132 с.

299. Сімсон О. Е. Правова природа відносин державно-приватного партнерства. *Вісник Академії правових наук України*. 2012. № 1 (68). С. 233–241.

300. Сірий Є. Становлення малого підприємництва в аспектах показників державно-інституціональних чинників та суб'єктивно-ціннісних наслідків: вітчизняний досвід. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*. 2012. Вип. 16. С. 21–33.

301. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 416 с.

302. Січкара А. Концесія як форма державно-приватного партнерства в енергетичному секторі та сфері житлово-комунального господарства. *Юридична Газета*. 2018. № 39 (641). URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/derzhavno-privatne-partnerstvo/energoefektivna-spivprasya.html>.

303. Славкова А. А. Фіскальна роль прямого оподаткування у формуванні доходів бюджету держави. *Економіка та підприємництво*. 2009. Вип. 22. URL: http://nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Etp/2009_22/Slavkova.pdf.

304. Словник іншомовних слів: 23000 слів та термінологічних словосполучень / уклад. Л.О. Пуустовіт та ін. Київ: Довіра. 2000. 1018 с.

305. Собкевич О. В., Белашов Є. В. Щодо передачі морських портів України в концесію. Національний інститут стратегічних досліджень. 2020. С. 16. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/202008/kontsesiya-mor-portiv_0.pdf.

306. Солодаренко М. Сутнісно-теоретичні підходи до розуміння категорії державно-приватне партнерство. *Науковий вісник Одеського Національного економічного університету*. 2015. № 3 (223). С. 156–172.

307. Солодовнік О. О. Комплексне оцінювання реалізації інтересів сторін публічно-приватного партнерства. *Проблеми економіки*. 2017. № 2. С. 132–139.

308. Стан здійснення ДПП в Україні. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>.

309. Статистичний збірник Міністерства фінансів України «Бюджет України – 2014» – «Бюджет України – 2021». URL: <https://mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik>.

310. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора. Пер. з англ. А. Олійник та Р. Скільський. Київ: Основи, 1998. 854 с.

311. Стрижак О. Теоретичні основи дослідження інституціонального середовища людського розвитку. *Вісник КрНУ імені М. Остроградського*. 2016. № 4 (99). С. 115–123.

312. Сурілова А. О. Концесія у морських портах України: досвід та перспективи. *Правова держава*. 2021. № 44. С. 61–69.

313. Тараненко І. В., Охінько О. В. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2011. № 1 (4). С. 376–386.

314. Теребух А. А. Господарські рішення на машинобудівних підприємствах: прийняття, оцінювання та моделювання: монографія. Львів: Львівський державний інститут новітніх технологій та управління імені В'ячеслава Чорновола, 2010. 244 с.

315. Ткаченко Я. С. Інструменти фінансування інфраструктури: сучасні світові тенденції проектного фінансування. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Випуск 19. Частина 2. С. 144–147.

316. Тулай О. І. Методологічні аспекти дослідження державних фінансів. *Економічний форум*. 2019. № 1. С. 158–165.

317. Удовицька Є. А. Сутність і роль державно-приватного партнерства в інноваційному розвитку. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 99–102.

318. Унинець-Ходаківська В. П., Костюкевич О. І., Лятамбор О. А. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: навчальний посібник. Київ: ЦНА, 2009. 392 с.

319. Устименко В., Джабраїлов Р. Проблеми та перспективи впровадження державно-приватного партнерства у відносини у сфері господарювання. *Схід*. 2011. № 1 (108). С. 175–178.

320. Федорчак О. В., Іщенко Г. О. Маркетингові інструменти залучення інвестицій у територіальні громади. *Демократичне врядування*. 2020. Вип. 1(25). URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2022/jan/26414...articletext-483343-1-10-20201015.pdf>.

321. Федосов В., Опарін В., Львовчкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: монографія / за наук. ред. В. Федосова. Київ: КНЕУ, 2002. 387 с.

322. Фертікова Т. М. Добробут як фактор економічного зростання в національній економіці / Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01. Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2008. 20 с.

323. Филюк Г. М. Високий рівень монополізації української економіки – бар'єр на шляху підвищення рівня її конкурентоспроможності. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*. 2015. Вип. 10. С. 102–109.

324. Філіпова Н. В. Регулювання державно-приватного партнерства в Україні. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2014. № 4 (24). С. 26–33.

325. Фінанси (теоретичні основи): підручник / Під кер. М. В. Грідчіної, В. Б. Захожая. Київ: МАУП, 2002. 280 с.

326. Фінанси підприємств: підручник. 3-тє вид., перероб. та доп. / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам та ін.; за ред. А. М. Поддєрьогіна. Київ: КНЕУ, 2000. 460 с.

327. Фінанси: курс для фінансистів: навч. посібник / за ред. В. І. Оспіщева. Київ: Знання, 2008. 567 с.

328. Фінанси: навч. посібник / В. І. Аранчій, Ю. М. Лелюк, Л. М. Капаєва, В. Д. Чумак та ін. Полтава: АСМІ, 2009. 592 с.

329. Фінанси: навч. посібник / О. П. Близнюк, Л. І. Лачкова, В. І. Оспіщев та ін.; за ред. І. В. Оспіщева. Київ: Знання, 2006. 415 с.

330. Фінанси: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. 2-ге вид., перероб. і доп. / О. Р. Романенко, С. Я. Огородник, М. С. Зязюн, А. А. Славкова. Київ: КНЕУ, 2003. 387 с.

331. Фінанси: підручник / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. Київ: Знання, 2008. 611 с. URL: https://pidruchniki.com/12800528/finansii/finansoviy_mehanizm_yogo_rol_realizatsiyi_finansovoyi_politiki#91.

332. Фінанси: підручник. 2-ге вид., доп. і переробл. / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. Київ: Знання, 2012. 687 с.

333. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку: монографія / І. Я. Чугунов та ін.; за ред. І. Я. Чугунова. Київ: ДННУ АФУ, 2009. 848 с.

334. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України: монографія / М. І. Діба та ін.; за ред. д.е.н., проф. М. І. Діби, к.е.н., доц. О. М. Юркевич. Київ: КНЕУ, 2013. 425 с.

335. Фінансовий менеджмент: підручник / ред. А. М. Поддєрьогін. Київ: КНЕУ, 2005. 535 с.

336. Фінансовий механізм діяльності аграрних суб'єктів господарювання: монографія. [Н. М. Давиденко, І. М. Зеліско, А. В. Буряк та ін.] / за редакцією д.е.н., проф. Н. М. Давиденко. Київ: Вид-во ЦП «Компрінт», 2016. 318 с.

337. Фінансово-економічний механізм ефективного функціонування аграрних підприємств України: монографія / за ред. д.е.н., проф. Л. Худолій. Київ: ЦП «КОМПРИНТ», 2017. 266 с.

338. Фролов С., Чоботар О. Сутність фінансового забезпечення та його місце у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Економіка та держава. 2014. № 9. С. 6–9.

339. Харазішвілі Ю. М. Системна безпека сталого розвитку: інструментарій оцінки, резерви та стратегічні сценарії реалізації: монографія; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2019. 304 с.

340. Хомяков Р. Півтора року тому запрацював закон про концесію. Що це змінило? *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/04/12/672860/>.

341. Хохліна О. П. Суть методології науки у змісті професійної підготовки психолога. *Авіаційна та екстремальна психологія у контексті технологічних досягнень: матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції* (м. Київ, 23-24 квітня 2019 р.). Київ: НАУ, 2019. URL: <https://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/39523/1/%D0%A5%D0%BE%D1%85%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%B0%20%D0%9E.%D0%9F.%20%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F....pdf>.

342. Хусайнов Р. Моделі державно-приватного партнерства: закордонний досвід та перспективи для України. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2015. № 4. С. 177–191.

343. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

344. Чмир О. С., Шкворець Ю. Ф., Єгоров І. Ю. Державно-приватне партнерство у науково-технічній та інноваційній сфері: теоретичні засади і практичні проблеми впровадження в Україні. *Наука та наукознавство*. 2012. № 3. С. 98–109.

345. Чорний Є. М. Правове регулювання принципів здійснення державно-приватного партнерства. *Juris Europensis Scientia*. 2021. Випуск 6. С. 64–68.

346. Чугунов І. Я. Бюджетна стратегія суспільного розвитку. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. 532 с.

347. Чугунов І. Я., Качула С. В. Державна фінансова політика забезпечення соціального розвитку суспільства. *Вісник КНТЕУ*. 2020. № 2. С. 87–98.

348. Чугунов І. Я., Кучер Г. В. Фінансові ресурси державного сектора економіки. *Вісник КНТЕУ*. 2019. № 3. С. 40–52.

349. Чугунов І. Я., Самошкіна О. А. Видатки бюджету в системі державного регулювання соціально-економічного розвитку країни. *Вісник КНТЕУ*. 2019. № 2. С. 103–121.

350. Шевчук Я. В. Глобальний вимір розвитку ринку проектного фінансування. *Науковий вісник Ужгородсько-*

го національного університету. 2018. Випуск 20. Частина 3. С. 151–158.

351. Шейко В. М., Кушнарєнко Н. М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності: підручник. 5-те вид. Київ: Знання, 2006. 308 с.

352. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: монографія. Чернівці: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2011. 455 с.

353. Шкодкіна Ю. М. Структурований фінансовий механізм екологічно сталого розвитку України в умовах глобалізації. *Бізнес Інформ*. 2012. №10. С. 226–229.

354. Штибель У. І. Формування соціально-орієнтованої банківської системи в Україні: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. Львів, 2016. 261 с.

355. Яловий Г.К., Цеслів А.С. Впровадження концесійного механізму для стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць*. 2012. № 9. С. 432–438.

356. Ackoff Russell Lincoln A Manager's Guide to Operations Research. Wiley, 1963. 107 p.

357. Akintoye A., Beck M. Policy, finance & management for public-private partnerships. Published by Blackwell Publishing Ltd, London, U. K., 2009. 275 p.

358. Beer Stafford Brain of the Firm. 2nd Edition. Wiley, 1995. 432 p.

359. Beer Stafford Cybernetics and Management. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1959. 214 p.

360. Bellman R., Glikhsberg I. and Gross O. Some Aspects of the Mathematical Theory of Control Processes. Santa Monica, California: Rand Corporation, 1958. 313 p.

361. Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932. 396 p.

362. Bernard Y., Colli J. C. Vocabular economic și financiar, Editura Humanitas, București, 1994. 375 p.

363. Biesmans J., Gillion P., De Meester J., Lefebvre M. Cadre juridique des partenariats public-privé. *Confédération Construction est l'organisation coupole de l'ensemble du secteur de*

laconstruction en Belgique. Bruxelles: Editeur responsable: Robert de Mûelenaere, 2010. P. 5.

364. Black J., Hashimzade N. and Myles G. D. Oxford dictionary of economics: 4th ed. Oxford: Oxford University Press, 2012. 480 p.

365. Bodie Z., Merton R. Finance: 3 edition. Pearson, 2011. 584 p.

366. Bodin J. Les six livres de la République. Paris, 1576. 241 p.

367. Bovis C. H. Risk in public-private partnerships and critical infrastructure. *European Journal of Risk Regulation: EJRR*. 2015. Vol. 6. № 2. P. 200–207.

368. Chugunov I., Makohon V. Budgetary projection in the system of financial and economic regulation of social processes. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2020. № 1. Vol. 6. P. 130–135.

369. Chugunov I., Makohon V., Markuts Y. Budgetary policy of the emerging countries in conditions of institutional transformations. *Problems and Perspectives in Management*. 2019. Volume 17, Issue № 4. P. 252–261.

370. Culmann H. Les mécanismes économiques. Presses Universitaires de France – PUF, 1984. 127 p.

371. de Vries P. The modern public-private demarcation: History and trends in PPP. In P. de Vries & E. B. Yehoue (Eds.). *The Routledge companion to public-private partnerships*. Abingdon, Oxon: Routledge, 2013. P. 9–28.

372. Delmon Jeffrey Public-Private Partnership Projects in Infrastructure: An Essential Guide for Policy Makers. Second Edition. The World Bank, Washington, DC, 2017. 266 p.

373. Deming W. E. Quality, productivity, and competitive position. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1982. 373 p.

374. Drucker P. F., Maciariello J. A. Management. New York: Collins, 2008. 568 p.

375. Drucker Peter F. Management Challenges for the 21st Century. 1st edition. Publisher: HarperBusiness, 2001. 224 p.

376. Economic Crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses. Brussels, 2009. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication15887_en.pdf.

377. Elster J. *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979. 193 p.

378. Eric Zolt. Tax Incentives: Protecting the tax base. United Nations, 2015. 45 p. URL: https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2015/04/2015TIBP_PaperZolt.pdf.

379. Fabre A., Straub S. The Impact of Public-Private Partnerships (PPPs) in Infrastructure, Health and Education. Working Papers of Toulouse School of Economics. 2021. № 986. URL: https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2019/wp_tse_986.pdf.

380. Fahey L., Ansoff I. The New Corporate Strategy. *The Academy of Management Review*, 1989. P. 459–460.

381. Gerardo Reyes-Tagle, Oscar Ponce de León, Luiz Eduardo T. Brandão, Adilio Celle, Izabel Dompieri, Jose Grijalva, Cynthia Martins Vieira, Andres Rebollo, Bruno Ventim *Fiscal Impact of PPPs in Latin America and the Caribbean*, 2021. URL: <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Fiscal-Impact-of-PPPs-in-Latin-America-and-the-Caribbean.pdf>.

382. Gerrard M. B. What are public-private partnerships, and how do they work? *Finance & Development*. 2008. № 3. P. 17–21.

383. Gitman L. J. *Basic Managerial Finance*. 2nd ed. New York, Harper & Row Publishers, 1989. 693 p.

384. Global Project Finance Review (2015–2021) / Офіційний сайт агентства «Thomson Reuters». URL: <https://www.refinitiv.com/en/products/deals-intelligence/project-finance>.

385. Global Syndicated Loans / Refinitiv. URL: <https://www.refinitiv.com/en/products/deals-intelligence/syndicated-loans>.

386. Grimsey D., Lewis M. *Public Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance*. Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, U.K, 2007. 267 p

387. Ham H. Van, Koppenjan J. Building Public-Private Partnerships: Assessing and Managing Risks in Port Development. *Public Management Review*. 2001. Vol. 3. № 4. P 598.

388. Hegel G. V. F. *Wissenschaft der Logik. Erster Band. Die objektive Logik. Erstes Buch*, 1812. 320 s.

389. Hull John C. Options, futures, and other derivatives. Ninth edition. University of Toronto. 869 p.

390. IFC підтримує Уряд України в реалізації першого в країні державно-приватного партнерства відповідно до кращих міжнародних стандартів / Міжнародна фінансова корпорація. URL:<https://pressroom.ifc.org/all/pages/Press-Detail.aspx?ID=24666>.

391. IJGlobal League Tables / Офіційний сайт агентства «IJGlobal». URL: <https://ijglobal.com/league-tables>.

392. Iossa E. and Saussier S. Public private partnerships in Europe for building and managing public infrastructures: an economic perspective. *Annals of Public and Cooperative Economics*. 2018. Vol. 89:1. P. 25–48.

393. Jamali D. Success and Failure Mechanisms of Public Private Partnerships (PPPs) in Developing Countries, Insights from the Lebanese Context. *The International Journal of Public Sector Management*. 2004. Vol. 17 (5). P. 414–430.

394. John Locke Two Treatises of Government. Edited by P. Laslett. London: C.U.P, 1960. 521 p.

395. Juran J. M. A History of Managing for Quality: The Evolution, Trends, and Future Directions of Managing for Quality. ASQC Quality Press, 1995. 688 p.

396. Ke Y., Liu I., Wang S. Equitable financial evaluation method for public-private partnership projects. *Tsinghua Science and Technology*. 2008. № 13(5). P. 702–707.

397. Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money. New York, Harcourt, Brace and Company, 1936. 403 p.

398. Klijn E. H., Teisman G. R. Governing Public-Private Partnerships: Analyzing and Managing the Processes and Institutional Characteristics of Public-Private Partnerships. *Public-Private Partnerships: Theory and Practice in International Perspective* / Ed. by S. P, Osborne. London: Routledge, 2000. P. 85.

399. Kumar L., Jindal A., Velaga N. R. Financial risk assessment and modelling of PPP based Indian highway infrastructure projects. *Transport Policy*. 2018. P. 2–11.

400. Lin Zh., Xuejie S., Hong X. Identifying critical risks in Sponge City PPP projects using DEMATEL method: A case study of China. *Journal of Cleaner Production*. 2019. № 20. P. 949–958.

401. Linder S. H. Coming to Terms With the Public-Private Partnership: A Grammar of Multiple Meanings. *Public-private policy partnerships* / Ed. By Pauline Vaillancourt Rosenau. Westwood (MA, USA): Massachusetts Institute of Technology, 2000. P. 19–35.

402. Link A. N. Public/private partnerships: innovation strategies and policy alternatives. *New York: Springer Science + Business Media*. 2006. 160 p.

403. List F. The National System of Political Economy. Longmans, Green, 1916. 366 p.

404. Medall Vela F. Estrategias de internacionalización de las constructoras españolas: Minor thesis. Barcelona: Universitat Politècnica de Catalunya, 2006. 101 p. URL: <<http://upcommons.upc.edu/handle/2099.1/3304>>; P. 81. URL: <<http://upcommons.upc.edu/pfc/bitstream/2099.1/3304/15/54112-15.pdf>>.

405. Melnychuk N. The necessity of state financial regulation in economy: its essence and components. *Perspective directions of scientific researches: Collection of scientific articles*. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2016. P. 182–186.

406. Mill J. S. Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy: In two volumes. London: John W. Parker, 1848. 549 p.

407. Modern information systems, measurements and management: problems and prospects. MISMMPP – 2019. URL: <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/public-private-partnership-enabled-innovation-health-care>.

408. Montchrestien de Antoine *Traité de l'œconomie politique* / Ed. Marc Laudet. Écrits sur l'économie 6. Paris: Classiques Garnier, 2017. 564 p.

409. Mun J. Real Options and Monte Carlo Simulation versus Traditional DCF Valuation in Layman's Terms. URL: https://www.researchgate.net/publication/338036116_Real_Options_and_Monte_Carlo_Simulation_Versus_Traditional_DCF_Valuation_in_Layman's_Terms.

410. Options for Low Income Countries' Effective and Efficient Use of Tax Incentives for Investment: a Report to the g-20 Development Working Group by the IMF, OECD, UN and World Bank, 2015. URL: <https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/101515.pdf>.

411. Ostrom E. An agenda for the study of institutions. *Public Choice*. 1986. Vol. 48. № 1. P. 3–26.
412. Parker R.H. *Macmillan Dictionary of Accounting*. 2nd ed. The Macmillan Press LTD, 1992. 307 p.
413. Porter M. E. *On Competition, Updated and Expanded Edition*. Harvard Business Review Press, 2008. 576 p.
414. *Private Participation in Infrastructure: Annual Report – 2021 / The World Bank*. URL: <https://ppi.worldbank.org/content/dam/PPI/documents/PPI-2021-Annual-Report.pdf>.
415. *Public-private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues*, OECD, 10–12 December 2002, Headquarters, Paris. URL: <http://www.oecd.org/daf/corporate>.
416. *Public-Private Partnerships Reference Guide*. Version 2.0. World Bank Group, 2014. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/publicprivatepartnerships/publication/the-ppp-reference-guide-version-20>.
417. Raphaëlle Faure, Annalisa Prizzon, Andrew Rogerson. *Multilateral Development Banks*. Overseas Development Institute. 2015. URL: https://www.academia.edu/21819065/Multilateral_development_banks_A_short_guide_December_2015.
418. Reginato A. Cooperación público-privada: Construir y financiar infraestructuras para el agua. *Mundo Proactiva*. 2009. № 5. P. 6–9. URL: <http://www.proactiva.es/es/images/stories/Proactiva/Mundo%20Proactiva/mp5web.pdf>.
419. Samuelson Paul A., Nordhaus William D. *Economics* (16th edition). McGraw-Hill, 2009. P. 303–312.
420. Schotter A. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981. 370 p.
421. Sedjari Ali *Public-private partnerships as a tool for modernizing public administration*. *International Review of Administrative Sciences*. 2004. Vol. 70(2). P. 291–306.
422. Shewhart W. *Statistical Method from the Viewpoint of Quality Control*. New York: Dover Publ., Inc., 1939 (reprint 1986). 163 p.
423. Shylepnytskyi P. I., Zybareva O. V., Popadiuk O. V. *Public-private partnership in the field of innovations as an effect of social responsibility*. *Scientific bulletin of Polissia*. 2017. № 4 (12), P. 1. P. 50–54.

424. Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. University of Chicago Press; UK ed. edition, 1977. 1152 p.

425. Snelson P. *Public-Private Partnerships in Transition Countries*. *Law in Transition*. EBRD, 2007. P. 30–37.

426. Tax Holiday / Indonesian Investment Coordinating Board. URL: <https://www3.investindonesia.go.id/en/how-we-can-help/incentives>.

427. Taylor F. W. *The Principles of Scientific Management*. Dover Publications, 1997. 80 p.

428. Turgot A. R. J. *Reflections on the Formation and the Distribution of Riches*. New York: The Macmillan CO, 1898. 112 p.

429. *Ukraine Fiscal Incentives for Science, Technology and Innovational Activities: Good Practice Review Report*. The World Bank Group, 2017. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/28827>.

430. Williamson O. E., Sidney G. W., Coase R. H. *The Nature of the firm: origins, evolution, and development*. New York: Oxford University Press, 1991. 235 p.

431. Yescombe E. R. *Public-private partnerships: principles of policy and finance*. Burlington (MA, USA): Butterworth-Heinemann, 2007. 368 p.

Наукове видання

Богдана Степанівна Шулюк

**РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА
В УКРАЇНІ**

Монографія

Комп'ютерне верстання ***Надії Демчук***
Дизайн обкладинки ***Марії Юрків***

Підписано до друку 20.04.2023 р.
Формат 60x84/16. Гарнітура Bookman Old Style.
Папір офсетний. Друк на дублюванні.
Умов. друк. арк. 25,2. Обл. вид. арк. 18,1.
Зам. №-24. Тираж 300 прим.

Видавець та виготовлювач
Західноукраїнський національний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46009

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 7284 від 18.03.2021 р.

Видавничо-поліграфічний центр «Університетська думка»
вул. Бережанська, 2, м. Тернопіль, 46009
тел. (0352) 47-58-72
E-mail: edition@wunu.edu.ua