

КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

МОСТОВИЙ ВАЛЕРІЙ ОЛЕКСАНДРОВИЧ

УДК 351:37.046.16

**ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД**

Спеціальність 25.00.04 – місцеве самоврядування

ДИСЕРТАЦІЯ

Подается на здобуття наукового ступеня кандидата наук
з державного управління

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
_____ Мостовий В. О.

Науковий керівник: **Бікулов Дамір Тагірович**, доктор наук з державного
управління, професор

Запоріжжя – 2021

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ.....	4
СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ.....	10
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ.....	12
ВСТУП.....	14
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ	22
1.1. Зміст і сутність поняття «публічно-приватне партнерство».....	22
1.2. Історико-управлінський аспект розвитку публічно-приватного партнерства	45
1.3. Зарубіжний досвід організації публічно-приватного партнерства в державному управлінні.....	66
Висновки до першого розділу.....	96
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ.....	99
2.1. Методологічні підходи до публічно-приватного партнерства в розвитку об'єднаних територіальних громад.....	99
2.2. Управління розвитком об'єднаних територіальних громад України.....	113
2.3. Перешкоди щодо впровадження публічно-приватного партнерства в межах об'єднаної територіальної громади	125
Висновки до другого розділу.....	137
РОЗДІЛ 3. КОНЦЕПУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ УКРАЇНИ.....	141
3.1. Організаційний механізм публічно-приватного партнерства на рівні об'єднаних територіальних громад.....	141
3.2. Економічні аспекти публічно-приватного партнерства в Україні в	

контексті розвитку інфраструктури ОТГ.....	148
3.3. Публічно-приватне партнерство в подоланні негативного екологічного впливу промислових підприємств в об'єднаних територіальних громадах.....	183
Висновки до третього розділу.....	191
ВИСНОВКИ.....	196
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	200
ДОДАТКИ.....	235

АНОТАЦІЯ

Мостовий В. О. Публічно-приватне партнерство в забезпеченні розвитку інфраструктури територіальних громад. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата наук з державного управління зі спеціальності 25.00.04 – місцеве самоврядування. – Класичний приватний університет, Запоріжжя, 2021.

У дисертації розкрито управлінський та історичний аспекти розвитку публічно-приватного партнерства. У процесі дослідження відстежено генезу наукової думки щодо розвитку публічно-приватного партнерства в системі державного управління загалом та його особливостей у контексті місцевого самоврядування і територіальних громад зокрема. Визначено нормативно-правові засади та принципи реалізації публічно-приватного партнерства в Україні в умовах децентралізації. За допомогою їх здійснюється регулювання всіх процедур щодо ППП, а також визначаються права та обов'язки учасників партнерства. Нормативно-правові засади визначають механізми залучення інвестицій у суспільно значущі проєкти. Законодавчі акти регламентують діяльність, пов'язану з публічно-приватним партнерством, виробничої сфери, модернізацією інфраструктури тощо.

Запропоновано авторську дефініцію поняття «публічно-приватне партнерство». Це – специфічний вид юридично оформленої довготривалої комплексної взаємодії державної влади або місцевого самоврядування та приватного сектора, що передбачає партнерські відносини публічних і приватних учасників і яка спрямована на вирішення соціально-економічних завдань національного та регіонального значення, зокрема на забезпечення розвитку інфраструктури, на основі об'єднання досвіду й очікуваних результатів, розподілу фінансових ризиків і відповідальності органів публічної влади та бізнесу з метою реалізації запланованих інвестиційних проєктів.

Охарактеризовано механізми розвитку публічно-приватного партнерства в Україні. Проаналізовано методологічні підходи до публічно-приватного партнерства в розвитку територіальних громад. Висвітлено основи управління розвитком територіальних громад в Україні. Надано визначення інфраструктури об'єднаної територіальної громади: це – об'єкти ЖКГ; вулично-шляхову мережу; об'єкти водопостачання та водовідведення; об'єкти охорони здоров'я та соціального захисту населення; об'єкти освіти (школи, гімназії, ліцеї, дошкільні заклади, центри дитячої творчості); об'єкти культури (музеї, історичні та природні пам'ятки); об'єкти спорту, фізичної культури і туризму (тренувальні зали, плавальні басейни, стадіони, спортивні школи тощо); парки відпочинку; дитячі майданчики; вуличне освітлення тощо. Окреслено чинники зацікавленості в публічно-приватного партнерства держави, територіальної громади й бізнесу та його переваги в контексті розвитку інфраструктури територіальних громад. По-перше, це – можливість прийняття управлінських рішень високої якості щодо реалізації проєктів з ППП за рахунок соціальної значущості дій представників органів місцевого самоврядування та врахування потреб населення об'єднаної територіальної громади; підвищення якості надаваних товарів і послуг населенню та посилення державного контролю за надаваними послугами; активне залучення суб'єктів бізнесу до реалізації соціально значущих проєктів; підвищення ефективності робіт щодо реалізації проєкту за рахунок мобілізації учасниками партнерства свого інтелектуального та фінансового потенціалу. Це – й альтернативність у відборі методів і форм роботи щодо реалізації проєкту; урізноманітнення підходів до розробки проєктів. Чинниками зацікавленості в публічно-приватному партнерстві є активізація внеску бізнесу у вирішення соціальних проблем об'єднаної територіальної громади, що знижує негативне ставлення громадськості до бізнесу, а також економія часу при реалізації проєктів та здійснення робіт за рахунок партнерської співпраці. Визначено заходи щодо ефективного управління процесом публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад. Це

– вдосконалення законодавства щодо публічно-приватного партнерства в Україні; надання бізнесу пільг при укладанні стратегічно важливих угод; мінімізація кількості погоджувальних процедур укладанні угод; посилення санкцій за невиконання зобов'язань; компенсація державі та бізнесу збитків, отриманих ними у випадку одностороннього розірвання угоди; можливість поза конкурсної заміни приватного партнера у разі невиконання ним передбачених зобов'язань.

Окреслено напрями впровадження зарубіжного досвіду публічно-приватного партнерства в забезпеченні розвитку інфраструктури. Позитивними моментами, що можна використати в перспективі, є: реконструкція старих автомобільних доріг на території об'єднаних територіальних громад; будівництво нових доріг на території об'єднаних територіальних громад; участь бізнесу у вирішенні соціальних проблем жителів ОТГ; реконструкція існуючих та будівництво нових об'єктів охорони здоров'я; будівництво, реконструкція закладів освіти, об'єктів спортивного призначення, дитячих майданчиків, рекреаційних зон; залучення бізнесу до розвитку об'єднаних територіальних громад та реалізації соціально значущих проєктів місцевого значення, вирішення проблем громадськості; впровадження інноваційних технологій у розроблення та реалізацію інфраструктурних проєктів; використання фінансових ресурсів приватних партнерів у процесі реалізації місцевих програм та проєктів.

Визначено перешкоди для впровадження публічно-приватного партнерства на місцевому рівні. Розроблено та науково обґрунтовано концептуальну модель забезпечення розвитку інфраструктури територіальних громад у контексті публічно-приватного партнерства. Розглянуто роль публічно-приватного партнерства у подоланні негативного екологічного впливу промислових підприємств у територіальних громадах.

Ключові слова: взаємодія, інфраструктура, напрям, об'єднана територіальна громада, публічно-приватне партнерство, розвиток.

SUMMARY

Mostovy V. O. Public-private partnership in ensuring the development of territorial communities infrastructure. – Qualified scientific work on the rights of the manuscript.

Thesis for a Candidate Degree in Public Administration, specialty 25.00.04 – Local Government. – Classic Private University, Zaporizhzhia, 2021.

The dissertation reveals the management and historical aspects of development of public-private partnership. In the process of research the paper observes the genesis of scientific thought on development of public-private partnership in system of public administration in general and its features in the context of local self-government and territorial communities in particular. The normative and legal fundamentals and principles of realization of public-private partnership in Ukraine are definitely under conditions of decentralization. They regulate all PPP procedures and define the rights and responsibilities of partnership members. The normative and legal fundamentals determine the mechanisms for attracting investment in socially significant projects. The legislation regulates activities related to public-private partnerships, manufacturing, infrastructure modernization, etc.

The author proposes his own definition for the term "public-private partnership". This is a specific type of legalized long-term integrated interaction of state power or local self-government and the private sector, which provides for partnerships between public and private participants and which aims to address socio-economic problems of national and regional importance, including infrastructure development. combining experience and expected results, distribution of financial risks and responsibilities of public authorities and business in order to implement planned investment projects. The mechanisms of public-private partnership development in Ukraine are described. Methodological approaches to public-private partnership in development of territorial communities are analyzed.

The fundamentals of management of territorial communities development in Ukraine are highlighted. The definition of the infrastructure of the united territorial community is given: these are objects of housing and communal services; street and road network; water supply and sewerage facilities; health care and social protection facilities; educational facilities (schools, gymnasiums, lyceums, preschools, children's art centers); cultural objects (museums, historical and natural monuments); sports, physical culture and tourism facilities (gyms, swimming pools, stadiums, sports schools, etc.); recreation parks; playgrounds; street lighting, etc. The factors of interest in public-private partnership of a state, territorial community and business are outlined, as well as its advantages in the context of development of territorial communities infrastructure. First, it is an opportunity to make high-quality management decisions on the implementation of PPP projects due to the social significance of the actions of local governments and taking into account the needs of the population of the united territorial community. Secondly, it is to improve the quality of goods and services provided to the population and strengthen state control over the services provided. Third, it is the active involvement of business entities in the implementation of socially significant projects. Fourth, it is to increase the efficiency of project implementation by mobilizing the participants of the partnership of their intellectual and financial potential. This is an alternative in the selection of methods and forms of work on project implementation; diversification of approaches to project development. Factors of interest in public-private partnership are the intensification of business contribution to the solution of social problems of the united territorial community, which reduces the negative attitude of the public to business, as well as saving time in projects and work through partnership.

The measures for effective management of the process of public-private partnership in the development of the infrastructure of the united territorial communities are outlined. This is the improvement of the legislation on public-private partnership in Ukraine; providing business benefits when concluding strategically important agreements; minimization of the number of negotiated

procedures for concluding agreements; strengthening sanctions for non-compliance; compensation to the state and business for losses incurred by them in the event of unilateral termination of the agreement; the possibility of non-competitive replacement of a private partner in case of non-compliance with its obligations. The directions of implementation of foreign experience of public-private partnership in ensuring the development of infrastructure are outlined. The positive points that can be used in the future are: reconstruction of old roads on the territory of the united territorial communities; construction of new roads on the territory of united territorial communities; integration of business entities into public life due to its direct involvement in the implementation of socially significant projects; business participation in solving social problems of OTG residents; reconstruction of existing and construction of new health care facilities (including hospitals, private individuals, etc.); construction, reconstruction of educational institutions, sports facilities, playgrounds, recreational areas; involvement of business in the development of united territorial communities and implementation of socially significant projects of local significance, solving public problems; reduction of budget expenditures for reconstruction, construction and development of infrastructure facilities by attracting business investment; introduction of innovative technologies in the development and implementation of infrastructure projects; use of financial resources of private partners in the process of implementing local programs and projects. Obstacles to implementation of public-private partnership at local level are identified. A conceptual model of ensuring the development of territorial communities infrastructure in the context of public-private partnership is developed and scientifically substantiated. The role of public-private partnership in overcoming a negative environmental impact of industrial enterprises in local communities is considered. Prospects for social, economic and cultural development of territorial communities infrastructure of Zaporizhia region are determined.

Keywords: interaction, infrastructure, direction, united territorial community, public-private partnership, development.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті в наукових фахових виданнях України

1. Мостовий В. О. Теорія ігор в механізмі публічно-приватного партнерства на рівні місцевих громад. *Держава та регіони*. 2017. № 3. С. 72–75.

2. Мостовий В. О. Публічно-приватне партнерство в Україні: історія зародження та еволюція. *Публічне управління та адміністрування в Україні*. 2020. Випуск 20. С. 142–149.

3. Мостовий В. О. Основні перешкоди впровадження публічно-приватного партнерства в Україні. *Публічне управління і адміністрування в Україні*. 2020. № 19. С. 132–138.

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

Стаття у виданні, що включено до міжнародних наукометричних баз даних

5. Мостовий В. О. Економічні аспекти публічно-приватного партнерства в Україні. *KELM*. 2021. №4(32). С. 41–47.

Матеріали конференцій та тези доповідей

6. Мостовий В. О. Основи мотивації підприємців щодо участі в інфраструктурних проектах. *Формування ефективних механізмів державного управління та менеджменту в умовах сучасної економіки: теорія і практика* : матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 24 листопада 2017 р.). Запоріжжя, 2017. С. 494–496.

7. Мостовий В. О. Сфери інтересів сторін при застосуванні механізмів публічно-приватного партнерства у муніципальних утвореннях. *Державне і муніципальне управління: теорія, методологія, практика* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 2–3 березня 2018 р.). Запоріжжя, 2018. С. 90–91.

8. Мостовий В. О. Структурні аспекти економіки місцевих громад. *Державне управління в Україні: виклики та перспективи* : матеріали

Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 11–12 травня 2018 р.). Запоріжжя, 2018. С. 82–83.

9. Мостовий В. О. Сутність партнерства у великих соціальних утвореннях. *Проблеми управління економічним потенціалом регіонів* : збірник наукових праць Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 6 листопада 2018 р.). Запоріжжя, 2018. С. 20–21.

10. Мостовий В. О. Економічні функції органів місцевого самоврядування у забезпеченні розвитку місцевих громад. *Сучасні тенденції розвитку менеджменту* : матеріали Міжрегіональної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених (м. Запоріжжя, 21 березня 2018 р.). С. 14–15.

11. Мостовий В. О. Публічно-приватне партнерство у контексті розвитку сільських громад. *Підприємництво в аграрній сфері: глобальні виклики та ефективний менеджмент* : матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 12–13 лютого 2020 р.) : у 2 ч. Запоріжжя : ЗНУ, 2020. Ч. 2. С. 324–326.

12. Мостовий В. О. Публічно-приватне партнерство як спосіб вирішення функціональних проблем муніципальних утворень. *Молода наука-2020* : матеріали XIII університетської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених (м. Запоріжжя, 13–15 квітня 2020 р.). Збірник наукових праць студентів, аспірантів і молодих вчених: у 5 т. Запоріжжя : ЗНУ, 2020. Т. 3. С. 51–52.

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

АЕС – атомна електростанція
АТ – акціонерне товариство
ВВП – валовий внутрішній продукт
ВНП – валовий національний продукт
ГК – Господарський кодекс
ДП – державне підприємство
ДПП – державно-приватне партнерство
ЖКГ – житлово-комунальне господарство
ЄС – Європейський Союз
ЗУ – Закон України
КМУ – Кабінет Міністрів України
КНР – Китайська Народна Республіка
М. – місто
МАР – Міжнародна асоціація розвитку
Мст – селище міського типу
НБУ – Національний банк України
НДДКР – науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
ОМС – органи місцевого самоврядування
ОТГ – об'єднана територіальна громада
ПАТ – Публічне акціонерне товариство
ПІІ – прямі іноземні інвестиції
ППП – публічно-приватне партнерство
СНД – Співдружність Незалежних Держав
Ст. – стаття
США – Сполучені Штати Америки
ТЕЦ – теплова електростанція
ХАЕС – Хмельницька атомна електростанція
ЦК – Цивільний кодекс
Ч. – частина
IDA – International Development Association
CPI – Corruption Perceptions Index (Індекс сприйняття корупції)
PFI – Private Finance Initiative
PPP – Public-Private Partnership
UNECE – Європейська економічна комісія ООН

ВСТУП

Обґрунтування вибору теми дослідження. У сучасних умовах загальнодержавного євроінтеграційного процесу та розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад в Україні актуалізується проблема пошуку нових шляхів удосконалення публічно-приватного партнерства. Це посилюється потребою в розвитку інвестиційної діяльності на місцевому рівні, зумовленою певною обмеженістю бюджетних ресурсів окремих територій, неспроможністю органів публічної влади без додаткового інвестування реалізувати окремі інноваційні проєкти, що сприяють модернізації та сталому розвитку об'єднаних територіальних громад і держави загалом. Реалізація багатьох інвестиційних програм та проєктів регіонального розвитку потребує, крім державного фінансування, активного залучення коштів приватного сектору.

У контексті децентралізації вивчення проблеми розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад як суб'єктів місцевого самоврядування, зобов'язаних забезпечувати суспільне життя, вирішувати соціально-економічні питання в межах певної території, адекватно реагуючи на основні вимоги й очікування громадян, наразі є особливо актуальним. Публічно-приватне партнерство виступає ефективним інструментом розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ).

Концептуальні ідеї публічно-приватного партнерства в забезпеченні розвитку інфраструктури територіальних громад ґрунтуються на засадах Конституції України (1996 р.); ключових положеннях Законів України «Про державно-приватне партнерство» (2010 р.), «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (2015 р.), «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» (2015 р.), «Про концесію» (2019 р.), «Про оцінку впливу на довкілля» (2019 р.),

Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (2014 р.), Постанови КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 рр.» (2020 р.) тощо.

Питання публічно-приватного партнерства висвітлили у своїх працях українські та зарубіжні науковці, зокрема: І. Бовсунівська, Г. Боднар, І. Брайловський, Є. Гревцева, В. Жук, М. Латинін, А. Мерзляк, В. Огаренко, С. Сімак, С. Терещенко, П. Шилепницький та ін. Різні аспекти розвитку об'єднаних територіальних громад у системі місцевого самоврядування розкрили Д. Бікулов, О. Бобровська, В. Боклаг, С. Грищенко, В. Заблоцький, А. Заскалкін, О. Мордвінов, О. Мочков, О. Підкуйко, П. Покатаєв, В. Тищенко, О. Фоменко та ін. Але попри ґрунтовну наукову розробленість проблеми впровадження публічно-приватного партнерства (далі – ППП) в Україні питання залучення його до забезпечення розвитку інфраструктури територіальних громад потребує додаткових досліджень.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана в межах наукових тем Класичного приватного університету: «Теоретико-методологічні та філософсько-історичні основи розвитку й перспективи реформування державного управління в Україні» (номер державної реєстрації 0113U000589); «Теорія і практика публічного управління й адміністрування в Україні та зарубіжних країнах» (номер державної реєстрації 0116U002645). Внесок здобувача полягає в систематизації та узагальненні концептуальних засад публічно-приватного партнерства в забезпеченні розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад.

Мета і завдання дослідження. *Метою дослідження є науково-теоретичне обґрунтування впровадження публічно-приватного партнерства як одного з напрямів удосконалення системи управління розвитком інфраструктури об'єднаних територіальних громад.*

Для досягнення зазначеної мети поставлено такі *завдання*:

- розкрити сутність понять «публічно-приватне партнерство», «інфраструктура об'єднаної територіальної громади»;
- висвітлити зарубіжний досвід організації публічно-приватного партнерства в державному управлінні;
- відстежити генезу наукової думки щодо розвитку публічно-приватного партнерства в системі державного управління загалом і його особливостей у контексті місцевого самоврядування та об'єднаних територіальних громад зокрема;
- окреслити нормативно-правові засади та принципи реалізації публічно-приватного партнерства в Україні в умовах децентралізації;
- визначити методологічні підходи до публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад;
- охарактеризувати перспективні напрями публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад в Україні;
- розробити концептуальну модель забезпечення розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад в умовах публічно-приватного партнерства.

Об'єкт дослідження – державне регулювання розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні.

Предмет дослідження – теоретико-методологічні засади забезпечення розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад в умовах публічно-приватного партнерства.

Методи дослідження. У процесі підготовки дисертації застосовано системний підхід і комплекс загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, таких як: *абстрактно-логічний* – для визначення сутності понять «публічно-приватне партнерство», «інфраструктура об'єднаної територіальної громади»; *аналізу та синтезу* – для надання характеристики зарубіжного досвіду організації публічно-приватного партнерства в державному управлінні, визначення перспектив його використання в Україні, осмислення

механізмів розвитку публічно-приватного партнерства; *систематизації* – для висвітлення наукової дискусії щодо розвитку ППП у системі державного управління загалом і його особливостей у контексті місцевого самоврядування й розвитку об'єднаних територіальних громад; *моделювання* – для розробки концептуальної моделі забезпечення розвитку інфраструктури ОТГ; *узагальнення* – для формулювання висновків та пропозицій.

Інформаційну основу дослідження становлять законодавчі та нормативно-правові акти; офіційні публікації міжнародних організацій; наукові праці вітчизняних і зарубіжних дослідників; інтернет-ресурси.

Наукова новизна одержаних результатів. Основні положення дослідження, що мають елементи новизни, полягають у такому:

вперше:

– розроблено та науково обґрунтовано концептуальну модель забезпечення розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад в умовах публічно-приватного партнерства, яка інтегрує такі складники: мету, суб'єктів взаємодії ППП у розвитку інфраструктури ОТГ (держава, об'єднана територіальна громада, бізнес); нормативну базу публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад; принципи взаємодії в контексті ППП; об'єкти розвитку інфраструктури ОТГ; найпривабливіші сфери для реалізації проєктів ППП у розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад; етапи реалізації проєктів розвитку інфраструктури ОТГ у межах публічно-приватного партнерства; компоненти відповідності приватних партнерів для ППП у розвитку інфраструктури ОТГ (мотиваційний, компетентний, авторитетний, результативний) та критерії відбору приватних партнерів для публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури ОТГ до кожного з компонентів; переваги впровадження ППП в об'єднаних територіальних громадах та очікуваний результат;

удосконалено:

– напрями розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад (спрямованість інфраструктурних проєктів на спеціальну адаптацію до вимог і потреб громади; ремонт, якісне технічне утримання автомобільних доріг; будівництво, реконструкція інженерних мереж, об'єктів ЖКГ; модернізація соціальної сфери та соціального захисту людей; забезпечення достатнього рівня спроможності системи охорони здоров'я в лікуванні та профілактиці COVID-19; створення сприятливих умов для розвитку сильного й конкурентоспроможного малого та середнього бізнесу; створення й збереження робочих місць для жителів громади; подолання шкідливого впливу промислових підприємств на екологію ОТГ, постійний моніторинг якості повітря та забруднення довкілля; збільшення тривалості життя людей ОТГ; реконструкція, розширення полігонів твердих побутових відходів, будівництво сміттєпереробних комплексів);

– наукові підходи до визначення критеріїв відбору приватних партнерів для ППП з метою розвитку інфраструктури ОТГ: зацікавленість у розвитку ОТГ; наявність стратегії розвитку інфраструктури об'єднаної територіальної громади; інвестиційна спроможність для реалізації стратегії; готовність до взаємодії «влада-бізнес» (як *індикатора мотивації* готовності до участі в ППП з метою забезпечення розвитку інфраструктури ОТГ); кваліфікація, обізнаність, професіоналізм; досвід проєктної діяльності, взаємодії в ППП; дієздатна команда; володіння формами роботи з бізнесом та інвесторами; спроможність ефективного управління; готовність до навчання й удосконалення у сфері ППП (як *індикатора компетентності* учасників ППП у розвитку інфраструктури ОТГ); репутація серед бізнесу, інвесторів, підтримка підприємництва; рейтинги регіону, ОТГ у ділових колах; відкритість влади; відсутність корупційних проявів; дотримання правил і процедур, відсутність суттєвих скарг та нарікань (як *індикатора авторитетності* партнерів); ефективність проєктної діяльності; високий рівень залучення інвестиційних ресурсів для реалізації проєктів розвитку інфраструктури ОТГ; високі економічні показники; реалістичність і

релевантність пропозицій публічно-приватного партнерства (як *індикатора результативності* діяльності в межах публічно-приватного партнерства з метою забезпечення розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад);

набули подальшого розвитку:

– понятійно-категоріальний апарат державного регулювання публічно-приватного партнерства в забезпеченні розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад України, а саме: розкриття сутності поняття «публічно-приватне партнерство» як специфічного виду юридично оформленої довготривалої комплексної взаємодії державної влади або місцевого самоврядування та приватного сектору, що передбачає партнерські відносини публічних і приватних учасників і яка спрямована на вирішення соціально-економічних завдань національного та регіонального значення, зокрема на забезпечення розвитку інфраструктури ОТГ, на основі об'єднання досвіду й очікуваних результатів, розподілу фінансових ризиків і відповідальності органів публічної влади та бізнесу з метою реалізації запланованих інвестиційних проєктів;

– концепт формування діяльності органів місцевого самоврядування щодо розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад із залученням механізмів публічно-приватного партнерства.

Практичне значення результатів дослідження полягає в обґрунтуванні рекомендацій, спрямованих на реалізацію публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад, та в розробленні пропозицій щодо перспективних напрямів розвитку публічно-приватного партнерства на регіональному рівні.

Основні положення, висновки, рекомендації та результати дослідження використані в роботі Запорізької міської ради, зокрема при розробці Програми економічного і соціального розвитку м. Запоріжжя на 2021 рік (довідка про впровадження від 20.08.2020 № 06/03-27/02708); у роботі районної адміністрації Запорізької міської ради по Олександрівському району при

розробленні нормативно-правових актів, обґрунтуванні програмних документів районної адміністрації тощо (довідка про впровадження від 20.02.2021 № 20/02-28). Ідеї щодо організації публічно-приватного партнерства, структура угод про соціальну відповідальність членів громади, корпоративної культури, яка інтегрована в соціальну систему територіальної громади м. Запоріжжя, реалізовано в практичній діяльності ПАТ «МОТОР СІЧ» (довідка про впровадження від 03.03.2021 № ДСО/03-10786). Теоретичні розробки дисертаційної роботи використовують у навчальному процесі Класичного приватного університету при викладанні дисциплін: «Регіональне управління та місцеве самоврядування в Україні», «Державне та регіональне управління» (довідка про впровадження від 02.09.2020 № 45).

Особистий внесок здобувача. Дисертацію виконано здобувачем самостійно. Висновки й результати, у тому числі й ті, що характеризують наукову новизну, отримані та сформульовані автором самостійно.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати дослідження доповідалися й обговорювалися на V Міжнародній науково-практичній конференції «Формування ефективних механізмів державного управління та менеджменту в умовах сучасної економіки: теорія і практика» (м. Запоріжжя, 2017 р.); на Всеукраїнських науково-практичних конференціях: «Державне і муніципальне управління: теорія, методологія, практика» (м. Запоріжжя, 2018 р.), «Державне управління в Україні: виклики та перспективи» (м. Запоріжжя, 2018 р.), «Проблеми управління економічним потенціалом регіонів» (м. Запоріжжя, 2018 р.); Міжрегіональній науково-практичній конференції студентів та молодих вчених «Сучасні тенденції розвитку менеджменту» (м. Запоріжжя, 2018 р.); XIII Університетській науково-практичній конференції студентів, аспірантів і молодих вчених ЗНУ «Молода наука-2020» (м. Запоріжжя, 2020 р.).

Публікації. Результати дослідження викладено в 12 друкованих працях, із них: 4 статті в наукових фахових виданнях України, 1 стаття в зарубіжному

періодичному науковому виданні, 7 матеріалів науково-практичних конференцій.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається з анотацій, вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (295 найменувань), додатків. Загальний обсяг дисертації – 246 сторінок. Робота містить 19 таблиць та 17 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ

1.1. Зміст і сутність поняття «публічно-приватне партнерство»

У сучасних умовах загальнодержавного поступу в контексті євроінтеграції та економічного розвитку територіальних громад в Україні актуалізується проблема пошуку нових шляхів удосконалення публічно-приватного партнерства.

Це зумовлено також і потребою в розвитку інвестиційної діяльності, зумовленою певною обмеженістю бюджетних ресурсів, неспроможністю органів публічної влади без залучення додаткових коштів реалізувати багато потужних інноваційних проєктів, що сприяють модернізації та сталому розвитку держави.

Саме публічно-приватне партнерство сприяє залученню ресурсів інвестиційно спроможних приватних структур у суспільно значущі проєкти економічного та соціального розвитку держави загалом і регіонів зокрема, в інфраструктурні програми оновлення певних територій; запровадженню витратних, дорогих інноваційних технологій – з одного боку й зацікавленості бізнесу в довгостроковому співробітництві з державними гарантіями – з іншого.

Розвиток публічно-приватного партнерства (далі – ППП) в Україні викликаний трансформаційними процесами, що відбулися в політичній, економічній, соціальній сферах на порубіжжі ХХ–ХХІ ст., а також суспільною потребою. Це зумовило пошук нових шляхів і напрямів управлінської діяльності щодо державного регулювання ППП.

У теорії публічно-приватного партнерства існує широкий спектр досліджень, які втілюються у практику через проєкти концесій, прояви корпоративної соціальної відповідальності, властиві корпораціям, які відіграють певну роль у життєдіяльності місцевих громад або країн загалом.

Широкий діапазон питань щодо управлінських аспектів публічно-приватного партнерства розкрили у своїх дослідженнях вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: І. Бовсунівська (публічно-приватне партнерство як об'єкт теоретичних досліджень у сфері публічного управління [31]); Г. Боднар (управлінські основи публічно-приватне партнерства в контексті гармонізації інтересів його учасників [32]); І. Брайловський (теоретико-методологічні засади та механізми розвитку публічно-приватного партнерства [36]); Є. Гревцева (методологія визначення ефективності управління якістю життя громадян [53]); В. Жук (особливості механізмів розвитку ППП в умовах вітчизняної економіки [79]); С. Сімак (інституційний розвиток ППП [231–233]); С. Терещенко (специфіка формування договірної механізми щодо здійснення публічно-приватного партнерства [253]); П. Шилепницький (особливості розвитку ППП в Україні [272; 273]) та інші.

Вивченню публічно-приватного партнерства в контексті місцевого самоврядування та розвитку територіальних громад присвятили наукові праці багато сучасних вітчизняних дослідників, зокрема: Д. Бікулов (питання прояву явищ тіньової економіки на рівні місцевого самоврядування [26]); О. Бобровська (державне та регіональне управління [29], упередження кризових явищ в управлінні територіальним розвитком [173], методологічні засади формування і нарощення потенціалу розвитку територій [197], формування та реалізація інноваційної соціально орієнтованої моделі розвитку територій в Україні [262]); А. Заскалкін (значення публічно-приватного партнерства в регіональному розвитку [87]); Т. Кришталь (роль публічно-приватного партнерства механізм в забезпеченні розвинутої регіональної інфраструктури [115]); П. Надолішній та Н. Оніщенко (проблема розвитку публічно-приватного партнерства в регіонах [158]); В. Тищенко (публічно-

приватне партнерство в розвитку економіки знань на регіональному рівні [252]); О. Фоменко (ППП в умовах децентралізації влади в Україні [261]) та ін.

Проблему розвитку інфраструктури та залучення інвестицій у цей процес розглядали: М. Авксентьєв (сучасні механізми інвестування галузі інфраструктури в Україні [1]); Н. Бондар (публічно-приватне партнерство в управлінні розвитком транспортної інфраструктури [34; 35]); П. Литвиновська (теоретико-методологічні та прикладні аспекти управління у сфері інвестиційної діяльності в умовах державно-приватного партнерства в Україні [125]); Е. Шевченко (ППП та його економічні й організаційні аспекти в контексті проєктів щодо водопостачання населених пунктів і водовідведення [271]) та ін.

Проблеми розвитку держави з залученням механізмів управлінських інновацій публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері державного розвитку вивчали С. Єрмілов [76], О. Ляхович та ін.

Різні питання щодо публічно-приватного партнерства порушили багато вчених, зокрема таких, як: О. Афанасьєва (розвиток публічно-приватного партнерства в морських портах України з погляду організаційних та економічних засад [13]); Н. Безбах (розвиток сфери страхових послуг в Україні в контексті публічно-приватного партнерства [23]); А. Дем'янченко (впровадження державно-приватного партнерства в розвиток морських портів тощо [61]); О. Дикий (публічно-приватного партнерство в контексті розвитку будівельної сфери [65]); І. Дубок (механізм формування та реалізації культурної політики в Україні в контексті державно-приватного партнерства [70]); С. Захарова (регулювання туристичної галузі України в умовах державно-приватного партнерства [89]); Т. Іщенко (особливості організації бюджетного контролю цивільного будівництва в контексті проєктів ППП [95]); Н. Клевцевич (формування інституціональних умов партнерства приватного та державного секторів у комунальному господарстві України [99]); О. Ковальова (венчурне фінансування в умовах ДПП [101]); Н. Полянська (управління розвитком ринку авіаційних перевезень у контексті

державно-приватного партнерства [195]); Н. Філіпова (залучення інвестицій в дорожню галузь і роль в цьому процесі ДПП [260]) та ін.

Нормативно-правове забезпечення процесу публічно-приватного партнерства вивчали М. Сатановська [226], О. Сімсон [234; 235], В. Струкова [245],

Зарубіжний досвід упровадження публічно-приватного партнерства, зокрема, спрямованого на розвиток інфраструктури територій, досліджували А. Білоус [28], . Брайловський [36], А. Кредісов [113], Н. Оленцевич [169], О. Полякова [194], Ф. Узунов [255], та ін.

У розробці теоретичних засад економічного розвитку та фінансування проєктів публічно-приватного партнерства в контексті фінансової політики держави взяли участь А. Мостепанюк [142], Я. Овсянникова [163; 167]; В. Остапенко [174]) та інші вчені.

На наш погляд, у цьому контексті доцільним є пояснення дефініцій «влада», «державна влада» та «публічна влада».

На думку В. Чиркіна, «більшість узагальнюючих понять, що стосуються терміна «влада», і сьогодні мають у своїй основі вивчення політичної, державної влади» [268, с. 109].

Як зазначає В. Смородинський, «у сучасних умовах розвитку суспільства не застосування примусу (сили), а лише потенційна можливість його реалізації має стати визначальною рисою феномену влади» [237].

Надамо окремі приклади тлумачення терміна «влада» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Дефініції поняття «влада»

Автор визначення	Зміст дефініції поняття
Г. Атаманчук [12, с. 293]	Взаємозв'язок між людьми, у процесі якого одні особистості в силу різних причин признають верховенство волі інших.

Продовження таблиці 1.1

О. Сушинський	«Система державних або інших управлінських органів».
---------------	--

[247, с. 172]	
В. Халипов [263, с. 3]	«Найвиразніше соціальне явище, породження і творіння людини й суспільства, умова існування спільного життя індивідів».
В. Чіркін [267, с. 26].	«Здатність, право і можливість систем, органів, установ та осіб за допомогою права, волі, авторитету, примусу тощо розпоряджатися, впливати на конкретних людей, інститути, спільноти».
В. Бакуменко [63, с. 11]	«Державне, політичне, економічне, духовне та інше панування над людьми».

Як зазначають О. Совгіря та Н. Шукліна [238], державна влада – це «різновид публічної влади, що має такі особливості:

- 1) державна влада – єдина, у кожній країні може існувати лише одна державна влада;
- 2) державна влада встановлює юридичні норми – загальнообов’язкові, формально визначені для всього населення правила поведінки;
- 3) державна влада поширюється на всіх членів суспільства;
- 4) у розпорядженні держави є особливий, притаманний лише їй, механізм та апарат;
- 5) державна влада може розв’язувати загальносуспільні проблеми;
- 6) державна влада характеризується суверенністю, повнотою, неподільністю, верховенством, самостійністю, незалежністю від влади кожної організації або особи» [238, с. 306].

Продемонструємо окремі приклади наукової дискусії щодо дефініцій поняття «державна влада» (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Дефініції поняття «державна влада»

Автор дефініції	Зміст дефініції поняття
В. Лісничий [126, с. 19]	«Державна організація політичного життя, що здійснюється за допомогою спеціального ієрархічно та територіально організованого апарату, легітимного використання примусу та права видавати нормативні акти, обов'язкові для всього населення. Крім прямого примусу або заради його використання, держава в реалізації публічної влади спирається на матеріальні та моральні імпульси, які досить помітно впливають на ефективність реалізації владних повноважень».
А. Югов [276, с. 44].	«Державна влада як різновид публічної влади цим істотно відрізняється від батьківської влади в сім'ї, яка також є соціальною владою».
П. Рабінович [222, с. 85].	«Державна влада – це складне багатопланове утворення, такий вид публічної політичної влади, що здійснюється державою та її органами, тобто здатність держави підпорядковувати своїй волі поведінку осіб».
В. Погорілко [190., с. 196]	«Державна влада спирається в своїй побудові на своєрідну «публічну» основу, адже здійснюється та виступає від імені суспільства, є представником його волі. Але державна влада – не єдиний різновид публічної влади. Тому не випадково окремі державознавці називають державну владу особливою публічною владою, або публічною владою особливого роду. Але так чи інакше, державна влада – це влада публічна, у зв'язку з чим її треба розглядати як здатність або можливість здійснювати управління, керівництво суспільством».

Поняття «публічний» походить від латинського слова *publicus* – суспільний, народний. Як зазначає С. Ковальчук [102], «ознаками публічної влади можна вважати: функціонування через правові форми та інститути; публічний інтерес; легітимність; прозорість; безперервність

функціонування; екстериторіальність, особливий суб'єктний склад, що містить органи державної влади, місцевого самоврядування; посадові особи держави, які наділені владними повноваженнями, фізичні та юридичні особи, громадянське суспільство». Відстежимо наукову дискусію навколо поняття «публічна влада» (табл. 1.3)

Таблиця 1.3

Дефініції поняття «публічна влада»

Автор визначення	Зміст дефініції поняття
Є. Міщук, О. Лісевич [138, с. 119].	«Публічна влада – це права, здатність і можливість державних органів, органів місцевого самоврядування та громадських організацій впливати на суспільне життя, силою примусу або авторитету. Публічне управління по відношенню до публічної влади має обслуговуючий характер. Якщо сутність влади виявляється через відносини панування та підкорення, то управління є інструментом забезпечення виконання волі певного владного суб'єкта
А. Селіванов [229, с. 32]	Публічність влади – юридичною ознакою присутності держави у суспільних відносинах, які врегульовані позитивним правом, коли громадянин, сприймаючи Конституцію як Основний Закон, погоджується із передаванням державі окремих природних суб'єктивних прав, які можуть відчужуватися».
П. Любченко [128, с. 39].	Публічна влада – влада, що має такі ознаки: інституціоналізованість, зовнішня репрезентативність відносно усієї соціально-територіальної спільності, відкрите (публічне) й безпосереднє здійснення повноважень її суб'єктами (на відміну від впливу, що здійснюється побічним шляхом) та наявність ресурсів для реалізації владних повноважень».
В. Бакуменко, Д. Безносенко, І. Варвар, В. Князєв [63, с. 275].	«Поняття публічності влади включає широку сферу доступу громадян до участі в питаннях управління шляхом обрання відповідних органів, відкритості функціонування таких органів, та громадського контролю за їх функціонуванням».

Продовження таблиці 1.3

Ю. Шемшученко [277, с. 196].	«Публічна влада – суспільно-політична влада, народовладдя, а основними її видами відповідно: влада народу як безпосереднє народовладдя, безпосередня демократія (вибори, референдуми тощо); державна влада (законодавча, виконавча, судова); місцеве самоврядування – місцева публічна влада, що здійснюється, зокрема, територіальними громадами, представницькими органами місцевого самоврядування (радами), виконавчими органами рад, сільськими, селищними і міськими головами тощо».
А. Югов [276, с. 43–53].	«Публічна влада – це масова соціальна влада, що здійснюється великими групами населення». Саме макросоціальний характер публічної влади принципово відрізняє її від різних форм соціальної влади, які реалізуються в середніх і малих групах людей; це – «легітимна влада, оскільки виникає на правовій основі і має моральну природу»; це – «влада, що реалізується за принципом представництва і ґрунтується на довірі людей»; це – «соціальна влада, що здійснюється на благо суспільства і не на шкоду іншим учасникам суспільного життя».
С. Ковальчук [102].	«Публічна влада – це вид суспільно-політичної, суверенної, легітимної влади, в основу якої покладено публічний інтерес та безособовий характер, що виражається у системі суспільних, публічно-політичних, вольових відносин, які виникають між органами та посадовими особами держави (які наділені владними повноваженнями), фізичними та юридичними особами, що в своїй основній масі є суб'єктами громадянського суспільства (які делегують першим свої повноваження) на основі публічного права та закону».

Публічна влада є посередником між державою та громадськістю у побудові конструктивного діалогу, вирішенні певних проблем, специфічних конфліктних питань тощо.

Слід зауважити, що у свій час Г. Гегель вказував на те, що «публічність є важливим формувальним засобом для державних інтересів, через який утверджується, насамперед, момент загальної обізнаності» [46, с. 351].

Зауважимо, що в «Юридичній енциклопедії (за редакцією Ю. Шемшученко [277]) поняття «публічна влада» ототожнюється з терміном «народовладдя».

Як зазначає І. Жаровська, публічна влада має «комплексний характер здійснюваної діяльності. Органи публічної влади мають право приймати рішення практично в усіх сферах життєдіяльності суспільства. Публічна влада має універсальний характер. Універсальність означає, що публічна влада здійснюється завжди і скрізь, на усій території і в будь-який час. Наступною ознакою є монополія нормотворчості. Раніше вважали, що тільки органи державної влади мають монополію нормотворчості. Проте в сучасних умовах коректнішим буде поширити цю ознаку на усю публічну владу, оскільки в умовах зростання ролі наддержавних органів влади, організаційного відділення місцевого самоврядування від держави, держава перестає бути єдиним суб'єктом нормотворчості» [77, с. 154].

На думку Р. Максакової, «установлення здійснення публічної влади як як першопорядного аспекта означає запровадження, установлення, узаконення чи утвердження певного суспільного стану або порядку речей, правового порядку у суспільстві. Саме таким вбачається зміст здійснення установчої влади, яка передбачає організаційний аспект установчо-законодавчої організаційно-правової форми здійснення публічної влади» [131, с. 100], оскільки установча влада є складником публічної.

Можна стверджувати, що публічна влада відрізняється від державної влади суб'єктним складом і такими ознаками:

- публічна влада є соціальним явищем;
- публічна влада здійснює управління, упорядкування, з метою підтримання функціонування суспільства;
- публічна влада функціонує в межах суспільних відносин;

– публічна влада є невід’ємним атрибутом суспільства на будь-якому етапі його розвитку тощо.

Як засвідчив аналіз теоретичних джерел, науковці нерідко з публічною владою ототожнюють державну владу: так, зокрема В. Чиркін зазначив, що «прикладом організації, яка здійснює публічну політичну владу, є держава, яка володіє суверенною державною владою – особливим різновидом публічної політичної влади» [267, с. 170].

Дослідник М. Байтін стверджував, що «політична, державна влада є різновидом суспільної, публічної влади» [18, с. 134].

Окремі вчені синонімом до поняття «державна влада» називали термін «політична влада» [138, с. 119].

Як зауважує С. Ковальчук, у процесі історичного розвитку «суспільна влада» поступово перетворилася в «публічну», на що, безперечно вплинув розвиток державності, розбудова конституційної держави, децентралізація, залучення громадськості через громадянське суспільство до прийняття важливих суспільних рішень тощо [102].

Нам імponує наукова позиція А. Югова про те, що «суб’єктом державної влади виступає держава і виключно органи державної влади, оскільки межі здійснення державної влади у правовій державі передбачено законом, тому державна влада є волевиявленням держави, її органів і посадових осіб. А суб’єктом публічної влади, передусім, виступає суспільство, межі здійснення публічної влади регламентовані нормами публічного права. Метою публічної влади є задоволення загального інтересу. Окрім того, державна влада становить виключно державний інтерес, має особовий характер, тобто розповсюджується на конкретний перелік осіб, які знаходяться в межах держави. Публічна влада – екстериторіальна, розповсюджується на необмежене коло осіб, становить публічний інтерес, є системою загальної участі населення у вирішенні спільних справ» [276, с. 12].

Виходячи з вищезгаданого, можна стверджувати, що ознаки державної та публічної влади мають рівні перетину в нормотворчості, меті, універсальності функціонування.

Проте слід підкреслити, що суттєвою різницею між публічною та державною владою є те, що суб'єкти публічної влади – народ, населення, сукупність абстрактних суб'єктів влади; суб'єкти державної влади – лише органи державної влади.

На думку А. Седжарі [291, с. 293], партнерство – це нова соціологія публічних послуг, що пояснюється «відмінністю партнерства від традиційних структур співпраці, оскільки воно, на думку науковця, задовольняє потрійну потребу:

- необхідність використовувати інноваційну форму об'єднання різних секторів, щоб сильні та слабкі сторони кожного з них можна було узгодити внаслідок взаємодоповнюючого характеру та єднання секторів;

- потреба в переосмисленні співпраці, зміцненні партнерських стосунків і створенні нових з урахуванням наявних чи потенційних гравців у процесі розвитку – з метою покращення рівня життя;

- досягнення балансу шляхом демократизації відносин між сторонами через розширення співпраці на всі інститути, публічні або приватні, національні або місцеві, у спосіб, придатний для консолідації та посилення спроможності до дій організацій, що характеризуються традиційними відносинами вертикального типу, заміщаючи їх відносинами горизонтального типу, заснованими на партнерстві, а не на підтримці» [291, с. 293].

Партнерство тлумачиться як «форма організації підприємства, заснована на об'єднанні майна декількох осіб (співвласників створеного підприємства), для наступного спільного управління виробництвом і власністю, розподілу прибутку та спільної відповідальності за власними зобов'язаннями. Таке співробітництво засноване на компетентності кожного партнера, що відповідає чітко державним інтересам через розподіл ресурсів, ризиків, відповідальності та грошових винагород» (П. Литвиновська [125, с. 35]).

Мета партнерства полягає в «інтеграції підходів до конкретних питань або врахування різних аспектів певної проблеми, щоб запропонувати та реалізовувати найкращі можливі рішення. Партнерство стало стандартною ознакою політики і прийняття управлінських рішень на різних рівнях» [280].

Як зазначає С. Грищенко, метою партнерства є «поєднання найкращих сторін державного і приватного секторів для обопільної вигоди, а різноманіття видів, форм і сфер застосування публічно-приватного партнерства роблять його універсальним механізмом для вирішення цілого ряду довгострокових завдань – від створення і розвитку інфраструктури до розробки та адаптації нових перспективних технологій» [54, с. 7].

Під впливом нових тенденцій глобалізації й потужних модернізаційних процесів в умовах сучасного інформаційного суспільства публічно-приватне партнерство набуває актуальності, особливо в контексті концепції сталого розвитку.

Як зауважують С. Єгоричева та М. Лахижа, ключові концепти доктрини сталого розвитку дають підстави для висновку про те, що в ній «партнерство виступає, з одного боку, як мета і завдання сталого розвитку, що демонструє зміну парадигми розв'язання проблем з індивідуалізованої, роз'єднаної на об'єднанчу, колективістську, мережну, а з другого – як фактор його забезпечення [75, с. 29].

Поняття «публічно-приватне партнерство» в довідковій літературі перекладається з англійської мови («Public-Private partnership (PPP)») [230] і вже впродовж тривалого часу впроваджується в багатьох державах, зокрема: США, Великобританії, Канаді, Португалії, Франції, Іспанії, Бельгії, Данії, Чехії, Південній Кореї тощо.

Тлумачення поняття «публічно-приватне партнерство»

Автор дефініції	Визначення публічно-приватного партнерства
Н. Мущинська [156, с. 164]	«Публічно-приватне партнерство – це юридично оформлена система відносин між державним партнером або органами місцевого самоврядування та приватними партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород між ними, для взаємовигідної співпраці з реалізації суспільно-значущих проектів на довгостроковій основі».
М. Головінов [49]	«Публічно-приватне партнерство – це середньо- або довготривале термінова співпраця між суспільним і приватним сектором, в рамках якого відбувається вирішення політичних завдань на основі об'єднання досвіду та експертизи декількох секторів та розділення фінансових ризиків та переваг».
В. Варнавський [40, с. 13].	«Публічно-приватне партнерство – це стратегічний інституціональний та організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації суспільно значущих проектів в широкому спектрі діяльності: від базових галузей промисловості та НДДКР до надання соціальних послуг».
О. Стахова [243, с. 22]	«Публічно-приватне партнерство – складний механізм, в нормативно-правових, фінансових та організаційних аспектах який здатен акумулювати фінансові ресурси в стратегічно значущих галузях залишаючи контролюючу та регулюю роль за державою».

Продовження таблиці 1. 4

Дж. Коппенджан (за [232, с. 136])	Структурна співпраця державних і приватних партнерів у плануванні, будівництві та експлуатації інфраструктурних об'єктів, в яких вони поділяють або перерозподіляють ризики, витрати, вигоди, ресурси та відповідальність.
О. Пільтяй [187]	Публічно-приватне партнерство пропонує альтернативу як залучення нових джерел фінансування з приватного сектора, при цьому за державним сектором зберігаються права власності й контролю щодо цілей і завдань проєкту.
М. Джерард [279]	Публічно-приватне партнерство комбінує залучення приватного капіталу, та іноді, капіталу публічного сектору, для розвитку державних послуг та управління суспільними засобами виробництва.
І. Бовсунівська [30, с. 4].	Публічно-приватне партнерство – це юридично оформлена система взаємовигідного економічної взаємодії «державного (або комунального) і приватного секторів економіки (з можливістю залучення третіх осіб), що певним чином, заснована на розподілі ризиків між державою (або органами місцевого самоврядування) і приватним сектором (на покладанні ризиків на того партнера, який зможе попередити, або пом'якшити їх негативні наслідки) і орієнтується на одержання максимального ефекту від реалізації проєктів ППП та на задоволення інтересів суб'єктів ППП в умовах обмеженості ресурсів окремої сторони».
М. Сімятські [292]	Публічно-приватне партнерство – такий вид партнерства, який базується на свідомій впевненості, що спільна реалізація мега-проєктів, приносить значний прибуток приватній та публічній сторонам, який вони використовують на власний розсуд.

Продовження таблиці 1.4

В. Тищенко, В. Остапенко [251, с. 19].	Публічно – приватне партнерство (ППП) – «один із діючих механізмів, які дозволяють розв’язати проблеми, які виникають під час пошуку фінансування для державних компаній. До них можна віднести неможливість задовольнити зростаючі потреби у фінансових коштах за рахунок держбюджету і низьку ефективність витратності державних коштів».
А. Амоша, В. Вишневський, Л. Збаразська [4, с. 453]	ППП – це специфічна, різних видів форма взаємодії держави та приватного сектору в сфері економіки, основною рисою якого є збалансованість інтересів, прав та зобов’язань сторін в процесі його реалізації.
А. Баженов [15]	ППП – це залучення приватного сектору для більш ефективного та якісного виконання завдань, які відносяться до публічного сектору на умовах компенсації витрат, розподілу ризиків, зобов’язань.
О. Мамченко, І. Долженко [133, с. 246]	ППП – це «законодавчо визначена форма взаємодії держави і приватного бізнесу, спрямована на економічно ефективно досягнення цілей сторін, юридично закріплена договором, заснована на принципі рівноправного кооперативного поведінки при прийнятті стратегічних і поточних рішень, що припускає вкладення сторонами належних їм активів».
В. Малай [132, с. 9]	ППП – це «угода (з обов’язковим по закону контрактом), яка вигідна для обох секторів. Приватному сектору необхідно отримати прибуток для того, щоб інвестувати й розвиватися. Державний сектор прагне надавати послуги гарантованої якості й максимально ефективно використовувати суспільні ресурси».

Продовження таблиці 1.4

А. Чонка [269, с. 70]	ППП – це «відносини на довгостроковій основі, в результаті яких держава сумісно з бізнесом при розумних витратах надає послуги населенню».
В. Кузьмін [118, с. 3–4]	ППП – це «система економічних відносин держави і підприємницьких структур, заснованих на закріпленому в контракті розподілі ризиків і зобов'язань, які реалізуються з метою максимально ефективного та якісного виконання соціально-економічних завдань держави».
М. Дерябіна [64, с. 14]	ППП – це «домовленість між державною та приватною структурами про спільну реалізацію суспільно-значущих проектів найбільш ефективним способом і за нижчою вартістю, ніж держава зможе здійснювати самостійно».
О. Бубко [38, с. 276–277]	ППП – це «довгострокове співробітництво у межах суспільно-значущих проектів між органами влади та приватним сектором, які розподіляють між собою ризики, відповідальність бізнесу та розподіл винагород, причому держава ставить перед приватними структурами певні завдання, які останні виконують самостійно і на свій ризик».
Р. Хасанов (за [239, с. 5])	ППП – це «середньостроковий і довгостроковий альянс між державою і бізнесом, укладений у вигляді державного контракту, на основі поділу вигод і ризиків між сторонами, з метою реалізації суспільно значущих проектів та програм».
Р. Нормент [287]	ППП – «інвестиційне партнерство держави та бізнесу – це контрактний договір між державою і бізнесом, який передбачає більшу участь останнього ніж це передбачено за традиційним підходом».

Продовження таблиці 1.4

Б. Данилишин [57].	ППП – «система відносин між органом публічної влади (управління) та приватною організацією, в якій останній надається більша реалізації певної послуги для населення, аніж при використанні традиційних процедур співпраці (наприклад, тендеру), і менша аніж при використанні механізму приватизації. При цьому захист державних та комунальних інтересів гарантується через інституційні основи, положення нормативних актів та укладених договорів».
С. Квітка. [98, с. 49]	ППП – це «система відносин між органом публічної влади та приватною організацією, в якій останній надається більша роль у плануванні, фінансуванні та реалізації певної послуги для населення, аніж при використанні традиційних процедур співпраці, і менша ніж при використанні механізму приватизації. При цьому захист державних та комунальних інтересів гарантується через інституційні основи, положення нормативних актів та укладених договорів».
Б. Данилишин [58]	ППП – це система співробітництва, в якій розподіляються ризики між партнерами за принципом кращої спроможності їх нейтралізації, а також існує узгоджений підхід до поділу винагород.

Європейська економічна комісія ООН (UNECE) визначила поняття «публічно-приватне партнерство» як «інноваційну довгострокову контрактну угоду щодо розвитку інфраструктури й надання публічних послуг шляхом використання коштів, досвіду та мотивації приватного сектору у сферах, що, зазвичай, входять до відповідальності уряду» [282, с. 5].

Як зазначає М. Солодаренко, «державно-приватне партнерство – це юридично оформлене, добровільне та взаємовигідне співробітництво між державою, органами місцевого самоврядування та приватним бізнесом, під час

якого відбувається об'єднання ресурсів та інтересів сторін, розподіл у визначених пропорціях прав, обов'язків, результатів та ризиків з метою ефективної реалізації інвестиційних проектів та вирішення проблем соціально-економічного розвитку відповідно до інтересів громадянського суспільства» [240, с. 165].

На думку зарубіжних учених [295, с. 302], «Публічно-приватне партнерство можна розглядати як довготривалу комплексну співпрацю між публічним та приватним секторами, спрямовану на постачання інфраструктури та публічних послуг. Під час партнерства публічний і приватний сектори повинні поділяти свої ризики та вигоди для досягнення взаємних цілей».

Як зазначає С. Квітка, «публічна влада несе відповідальність перед суспільством за безперервне забезпечення публічними благами, чим у принципі й пояснюється тенденція до збереження відповідних секторів економіки в публічній власності. Якісне використання публічного капіталу є необхідною умовою задовільної динаміки як розвинутої ринкової економіки, так і такої, що розвивається. З іншого боку, приватне підприємництво відрізняє мобільність, висока ефективність використання ресурсів, схильність до інновацій» [98, с. 50].

На думку С. Квітки, «характер взаємодії влади та бізнесу, її методи та конкретні форми можуть суттєво відрізнятись залежно від зрілості і національних особливостей ринкових відносин. При цьому держава ніколи не буває вільною від виконання своїх соціально відповідальних функцій, пов'язаних з загальнонаціональними інтересами, а бізнес, у свою чергу, завжди залишається джерелом і двигуном розвитку, і збільшення суспільного багатства» [там само, с. 49].

Як бачимо, поняття «публічно-приватне партнерство» має багато дефініцій, є багатозначним і багатомірним, про що «свідчить його застосування при дослідженні та характеристиці відносин в міжнародній, галузевій, регіональній, міжсекторній співпраці, на рівні різних суб'єктів –

влади, бізнесу, господарських структур, громадських організацій тощо» [67].

Публічно-приватне партнерство – це, звичайно, в першу чергу, діяльність націлена на отримання прибутків, але й діяльність направлена на отримання широкого колу соціально-корисних ефектів [232, с. 31],

Як зазначає у своєму науковому дослідженні С. Сімак, у вузькому сенсі публічно-приватне партнерство потрібно визначити як «комплексний інституціональний інструмент забезпечення оптимального використання наявного потенціалу суспільства шляхом консолідації ресурсів держави, приватного капіталу та громадянського суспільства. У широкому сенсі публічно-приватне партнерство – це комплексний механізм співробітництва (взаємодії) органів державної влади або місцевого самоврядування та приватного партнера на основі об'єднання ресурсів та розподілу ризиків, метою якого є забезпечення фінансування, створення і експлуатація суспільно (соціально) значущих об'єктів на довгостроковій основі» [232, с. 43].

Вважаємо за доцільне зауважити, що в площині сучасних наукових досліджень категорії «публічно-приватне партнерство» та «державно-приватне партнерство» застосовують у своїй більшості як тотожні – це пов'язано з лексичними особливостями перекладу цього поняття з англійської мови (як зазначалося вище: Public-Private Partnership – публічно-приватне партнерство). Звідси – існування різних підходів до його тлумачення.

Так, наприклад, на думку І. Запатріної [86], використання поняття «державно-приватне партнерство» замість терміна «публічно-приватне партнерство» значною мірою звужує його сутність.

У широкому розумінні ППП як партнерство держави та бізнесу С. Сімак називає процесом, «в результаті якого створюються певні передумови для такої взаємодії між державним та приватним сектором, в результаті якої досягається максимальний ефект, що необхідно для нормального розвитку економіки країни. Основними видами партнерства держави та бізнесу є інноваційне партнерство та інвестиційне партнерство» [232, с. 200].

На думку С. Єгоричевої та М. Лахижи, публічно-приватне партнерство у

широкому сенсі означає «будь-яку співпрацю у різних сферах суспільного життя, підтримку державою бізнесу та посилення його соціальної ролі; у вузькому – як партнерство при реалізації суспільно значущих інвестиційних проектів. У наші дні публічно-приватне партнерство – це є вже визнаний суспільством і перевірений на практиці комплексний механізм поєднання зусиль публічних (державних органів та органів місцевого самоврядування) і приватних суб'єктів з метою оптимізації процесів створення та використання інфраструктурних об'єктів і надання публічних послуг» [75, с. 3].

Як зазначає В. Гусев, «публічно-приватне партнерство за змістом, формою і колом партнерів відрізняється від усталеного терміну «державно-приватного партнерства», а застосування ад'єктиву «публічний» інсталюється в категоріально-понятійний апарат сучасного законодавства України, яке зараз вже включає термінологію: «публічна влада», «публічне право», «публічні фінанси» та іншу, що відповідає тенденціям її адаптації до термінології правової системи С (*acquis communautaire*)» [55].

У «Цивільному кодексі України» вказано, що «саме публічно-приватне партнерство, яке має ознаки політично-управлінського категорійно-понятійного комплексу, на відміну від державно-приватного партнерства розширює коло партнерських відносин між приватним сектором і державою, а також між суб'єктами публічного права, зокрема, між юридичними особами публічного права, які згідно зі ст. 81 Цивільного кодексу України» [265].

Вивчаючи зміст публічно-приватного партнерства, А. Татаркин виокремив такий, на думку вченого, ічний ряд: «приватно-державне партнерство, державно-приватне партнерство, муніципально-приватне партнерство, приватно-суспільне партнерство, приватно-державна кооперація, публічно-приватне партнерство, суспільно-приватне партнерство, партнерство держави й приватного сектора» [249].

На думку дослідників, «поняття «державно-приватне партнерство» не варто ототожнювати із поняттям «публічно-приватне партнерство», оскільки термін «публічно-приватне партнерство» більшою мірою відображає весь

діапазон відносин у рамках цього суспільного явища з урахуванням участі органів місцевого самоврядування і громадськості. Визначення «публічно-приватне партнерство» на англійській мові «Public-Private Partnership» [259, с. 176].

При цьому вчений апелює до Закону України «Про державно-приватне партнерство в Україні», в якому передбачено виключно термін «державно-приватне партнерство».

У ході дослідженні ми з'ясували, що наразі в площині наукових досліджень з державного управління не існує єдиного підходу до тлумачення сутності поняття «публічно-приватне партнерство» та «державно-приватне партнерство».

В низці праць ці терміни ототожнюються, в інших – певним чином розрізняються. Причиною не одностайності в наукових підходах вбачаємо в тому, що відсутній поглиблений аналіз діяльності суб'єктів публічно-приватного партнерства.

Це поняття, на нашу думку, влучно характеризує сутність самої концепції цього явища, оскільки у взаємодію вступають і органи державної влади, й органи місцевого самоврядування, і приватний сектор, і громадські організації та благодійні фонди.

Як зауважує І. Запатріна, згідно з міжнародною практикою сутністю ППП є «встановлення довгострокових стратегічних відносин у реалізації суспільно значущих проєктів між приватним сектором і публічною владою, яка уособлює собою як центральні органи виконавчої влади, так і органи місцевого самоврядування. Досвід реалізації таких проєктів свідчить про те, що у багатьох випадках у подібному партнерстві центральна та місцева влада мають різні інтереси, іноді навіть такі, що суперечать один одному» [86].

Науковець В. Артеменко визначає партнерство держави та приватного сектора як «договірні відносини, які регулюють співробітництво держави та приватного сектора з метою створення інфраструктури або надання послуг суспільного користування. Згідно з цим визначенням, приватний сектор стає

довготерміновим провайдером таких послуг і несе відповідальність не тільки за спорудження об'єкта, а й за довготермінове утримання, функціонування та фінансування предмету договору» [10].

Як зазначає О. Стахова, «публічно-приватне партнерство є одним із сучасних інструментів залучення інвестицій до державного бюджету для стимулювання розвитку стратегічно важливих галузей країни [243, с. 23].

На думку української дослідниці В. Тищенко, «сьогодні ППП – це, мабуть, єдиний і найбільш універсальний механізм, що дозволяє реалізувати потенціал приватнопідприємницької ініціативи, зберігаючи при цьому контрольні і регулятивні функції держави в соціально значимих секторах економіки. При цьому на відміну від приватизації публічно-приватного партнерства дозволяє зберігати право власності за державою (місцевим самоврядуванням), хоча при цьому в рамках державної (муніципальної) власності відбуваються істотні перетворення, які дозволяють розширити участь приватного бізнесу у виконанні частини соціальних, економічних, організаційних, управлінських та інших функцій держави і місцевого самоврядування» [252, с. 239].

Співробітництво публічної влади та бізнесу, що виражається в публічно-приватному партнерстві, – ключова передумова ефективного розвитку сучасного суспільства, оскільки за допомогою публічно-приватного партнерства створюються сприятливі умови та можливості для вирішення багатьох економічних проблем, які постають перед публічною владою.

Відмінною характеристикою публічно-приватного партнерства, на думку О. Стахової, є те, що воно «формується для досягнення як соціально важливих, так і економічно вигідних цілей та завдань» [243, с. 23].

Таким чином, можна дійти висновку, що поняття «публічно-приватне партнерство» означає складне багаторівневе суспільне явище. Якщо розглядати його у вузькому значенні, то з практичного погляду можна говорити про певну діяльність з надання послуг чи інфраструктурний проект,

який втілюється в конкретних об'єктах (освітні заклади, лікарні, автомобільні дороги тощо).

У ширшому розумінні публічно-приватне партнерство – це специфічна організаційна форма (що включає планування, управління, моніторинг і контроль) втілення інвестиційного проекту, своєрідний управлінський інструмент з інституціональною та фінансовою (як з боку держави, так і з боку бізнесу) структурою, завдяки якій впродовж визначеного (частіше – довготривалого) терміну здійснюється будівництво певних об'єктів та його проектне фінансування.

На основі вище представленого аналізу теоретичних джерел і наукових досліджень надамо *авторське визначення* поняттю «публічно-приватне партнерство»: це – «специфічний вид юридично оформленої довготривалої комплексної взаємодії державної влади або місцевого самоврядування та приватного сектора, що передбачає партнерські відносини публічних і приватних учасників і яка спрямована на вирішення соціально-економічних завдань національного та регіонального значення, зокрема на забезпечення розвитку інфраструктури, на основі об'єднання досвіду й очікуваних результатів, розподілу фінансових ризиків і відповідальності органів публічної влади та бізнесу з метою реалізації запланованих інвестиційних проектів»

Зауважимо, що в своєму дослідженні попри певну відмінність окремих аспектів дефініцій понять «публічно-приватне партнерство» та «державно-приватне партнерство» ми подекуди в тексті будемо вживати обидва поняття, оскільки нормативно-правові акти в українському законодавстві визначають це явище як «державно-приватне партнерство».

1.2. Історико-управлінський аспект розвитку публічно-приватного партнерства

У підрозділі 1.1. було вказано на те, що поняття «публічно-приватне партнерство» є набагато об'ємнішим порівняно з терміном «державно-публічне партнерство».

Загалом, на розвиток публічно-приватного партнерства вплинуло те, наскільки воно обтяжено різними функціями з боку держави. Власлідок цього в багатьох державах світу відбулося об'єднання можливостей державного та приватного сектору економіки. В результаті певних державотворчих процесів поняття «публічно-приватне партнерство» було виокремлено в окрему наукову управлінську категорію. Оскільки, як зазначає Я. Левченко [123], більшість держав (в минулому – комуністичних) знаходяться на I або II етапах розвитку ППП і досвід цих країн в такому аспекті наразі є не достатньо вивченим, – тому не можна говорити про перспективи чи наслідки його впровадження в умовах сучасної України, а відтак він потребує додаткових досліджень.

Через те є доцільним відстежити передумови виникнення, принципи та механізми впровадження публічно-приватного партнерства та основні закономірності його розвитку, в самій Україні в історичному розрізі.

Не можна відокремлювати розвиток історії державного управління в Україні від світового історичного досвіду, так само не можна говорити окремо про виникнення нового явища – публічно-приватного партнерства окремо в нашій державі, оскільки це тісно пов'язано зі світовими процесами. Так, наприклад, як свідчить історія, при тісній співпраці держави та бізнесу розбудовувала ся інфраструктура в багатьох країнах. І на впровадження публічно-приватного партнерства в окремих державах були свої причини, часто пов'язані з державотворчими процесами.

Цьому важливому питанню приділено увагу багатьох учених, зокрема вивчалися проблеми зародження та становлення публічно-приватного

партнерства як нової форми економічного співробітництва між державою та приватним сектором, забезпечення сприятливих умов для його розвитку тощо (Т. Сабецька Т. та С. Григорів [225]).

Досліджувався характер політичного впливу підприємництва у розвинених країнах та можливий сценарій розвитку в Україні в умовах економічних перетворень (С. Квітка [97]).

Теоретичні основи публічно-приватного партнерства (Л. Івашова [92]) дали змогу розробити концептуальні засади впровадження його в Україні.

Також слід зауважити, що було визначено адміністративні й економічні умови розвитку публічно-приватного партнерства, визначено засади інституалізації публічно-приватного партнерства в (П. Надолішній [159]).

У цьому контексті варто зазначити, що українськими дослідниками вивчалися особливості реалізації інфраструктурних проєктів в умовах публічно-приватного партнерства та окреслювалися перспективи його в сучасній Україні (І. Запатріна [86; 86]).

З огляду на вищевказане підкреслимо, що еволюційні зміни публічно-приватного партнерства в процесі історичного розвитку інших держав дозволяють прогнозування шляхів його розвитку в певній окремо взятій країні. Особливо це стосується країн, позначених потужним економічним розвитком. Нове явище – публічно-приватне партнерство – складник державотворчих процесів та певним чином – і управлінської політики.

Далі спробуємо охарактеризувати роль державного управління в контексті публічно-приватного партнерства в Україні, спираючись на основні штрихи з історії його виникнення та розвитку в різних державах світу.

Загалом, спираючись на історичні дані, можна стверджувати, що першою формою публічно-приватного партнерства був відкуп, практика застосування якого розпочалася Давнього Світу – Вавилону, Персії, Давнього Єгипту, Давньої Греції.

Наступна форма первісного публічно-приватного партнерства – каперство, яке успішно застосовувалося під час воєн, щоб унаслідок

об'єднання сил держави, власників суден, мореплавців часто приносило перемогу війську країни.

Пізніше, в 1209 р. з'являється нова форма, схожа до сучасного публічно-приватного партнерства. Вона переслідувала спільну мету – суспільні блага й передбачала розподіл повноважень та можливостей в межах виконання певного типу зобов'язань.

В історії публічно-приватного партнерства розрізняють чотири періоди становлення та розвитку.

Перший період (приблизно 1209–1760 рр.) становлення й розвитку публічно-приватного партнерства пов'язують з двома з відомими концесіями: 1) 1209 р., Лондон, концесія, що сприяла побудові мосту через річку Темзу; 2) 1256 р., Іспанія.

Слід зазначити, що в цей період було відсутнім інституціональне забезпечення співробітництва між підприємцями та владою того часу.

Своєрідним прообразом публічно-приватного партнерства можна вважати написаний і впроваджений у 1552 р. концесійний принцип, який було застосовано при будівництві каналу.

Другий період (приблизно 1761–1960 рр.) розвитку публічно-приватного партнерства характеризувався особливістю, що полягала в тому, що впродовж нього почали впроваджуватися законодавчі акти щодо двостороннього співробітництва і відносин, які за своїми особливостями нагадують сучасне публічно-приватне партнерство.

Розвиток публічно-приватного партнерства в тогочасному його прояві в зазначений період активно відбувався в Англії, Франції, Іспанії (де відбувався видобуток корисних копалин, будівництво каналів, де зводилися мости, очищалися територія міст тощо).

Слід зазначити, що в XIX–XX ст. публічно-приватне партнерство досягло потужного розвитку з концесіями.

Третій період (приблизно 1961–1999 рр.) становлення й розвитку публічно-приватного партнерства характеризується усвідомленістю,

системним підходом, нормотворчістю, законодавчою ініціативністю. У цей період було прийнято низку законів, інших законодавчих актів щодо публічно-приватного партнерства, почали інтенсивно розроблятися й розвиватися механізми реалізації інвестиційних проектів тощо.

Четвертий період (2000 р. – по теперішній час) становлення й розвитку публічно-приватного партнерства характеризується наявністю різних моделей публічно-приватного партнерства, що реалізуються в країнах з упровадженням сучасних методів реалізації нового типу відносин у співробітництві між державою та приватним сектором [111].

Доцільним буде зазначити, що Україна, як і інші держави, пододала непростий шлях становлення і розвитку публічно-приватного партнерства, має певний досвід.

Так, наприкінці XIX ст., коли українські землі під владою царської імперії, відбувалося активне промислове будівництво, збільшувалися гілки залізничних доріг, на умовах концесії трансформації подібні зміни відбулися і в українських містах.

У 1869 р. почалася розбудова металургійної та вугільної промисловості, сформувалося «Новоросійське товариство кам'яновугільного, залізничного та рейкового виробництва», відбувалося будівництво міста Юзівка (нині Донецьк), яке з 1913 р. стало центром промисловості тогочасної України [94].

Як свідчать наукові джерела, «будівництво залізниці від Дебальцевого до Луганська в 70-х роках XIX століття відбувалося, також за рахунок концесії, в системі Донецької кам'яновугільної залізниці, яку отримав на будівництво дороги відомий промисловець Сава Мамонтов» [186].

У кінці XIX століття харківський меценат Олексій Алчевський заснував низку банків: Земельний, Торгівельний та Іпотечний банк. Заснував на Донбасі «Олексіївське гірничопромислове товариство» і «Донецький металургійний завод» (нині «Алчевський металургійний комбінат»), а також

заснував місто Алчевськ. Проявляв себе як благодійник, який упродовж усього часу підтримував школи міста, благодійні фонди, сиріт [42].

Продовженням кроків до побудови сучасного формату публічно-приватного партнерства у ХІХ столітті стало будівництво трамвайних ліній. У 1871 році таким кроком стало місто Київ.

Це пов'язано з тим, що «Аманд Струве переміг у конкурсі на будівництво міської залізниці та запустив трамваї. Згодом був призначений головою акціонерного Київського товариства водопостачання у зв'язку з тим, що його проект також переміг у конкурсі на будівництво міського водогону, яке згодом було викуплено владою міста у 1909 році та стало муніципальною власністю»[41].

У Києві було забезпечено освітлення, налагоджено будівництво електростанцій для освітлення театру компанією «Савицький і Страус»[130].

Публічно-приватне партнерство відіграло надзвичайно важливу роль і для розвитку освіти. Так, у результаті співпраці держави та бізнесу було інвестовано значні кошти в розбудову освітніх закладів (шкіл, училищ та закладів вищої освіти); центрів культурного та мистецького просвітлення; у фонди пам'яток культури тощо.

Найактивнішими серед представників меценатів ХІХ ст. можна назвати:

1) Миколу Терещенка, який вклав кошти в відкриття лікарні «Охматдит», функціонування Пироговської лікарні, Політехнічного інституту [170].

2) Івана Скоропадського, який вклав кошти в будівництво найкращого в Європі Тростянецького парку, відкриття пансіону для підготовки народних вчителів, багатьох шкіл та гімназій [41];

3) Богдана Ханенка, який у 1904 фінансово, матеріально й морально сприяв відкриттю Київського художньо-промислового та наукового музею [170].

Тогочасними меценатами було зроблено великий внесок ефекту в розбудову державності, в суспільний розвиток, в формування публічно-

приватного партнерства як нової ефективної форми партнерства держави та приватного сектору. Розвивалася Аджє соціальна сфера, що розширювало свідомість та уявлення суспільства про зміни в країні.

Історична еволюція публічно-приватного партнерства в Україні продовжується і початку ХХ сторіччя. В ті часи розвивались німецькі поселення, здійснювалися інвестиції у сільське господарство, розбудову цукрових заводів, родовищ корисних копалин тощо.

Радянський період ознаменувався потужною індустріалізацією, тобто розвитком промислових підприємств, які потім являли собою основу реконструкції міст та поселень.

Публічно-приватне партнерство розглядалось, як симбіоз підприємства та місцевої громади. В радянські часи до взаємин між підприємствами та громадами додавались партійні органи, які трансливали передусім ідеологічне навантаження, що підтримувало нестачу ресурсів, утворювало соціальні ліфти тощо.

Слід зауважити, що концесії існували з 1920 по 1944 роки. Дія концесій у цей період приносила вигоду у вигляді коштів, податків та інших стягнень.

Якщо порівняти функціонування концесій в перші роки з початку їхнього виникнення, то в 1922 р. порівняно з 1921 р. економічні показники зросли у 2 рази, а в 1923 році порівняно з 1922-им рік вони збільшилися в 3 рази, що свідчило про ефективність такого виду договорів між державним та приватними секторами.

Пізніше, в 1927 р. вже існувало 117 концесійних договорів, в межах такого співробітництва працювали 18 тисяч людей [130].

На той час, як відомо з історії, назріла госта потреба в потужному розвитку паливно-енергетичної галузі, особливо у виробництві вугілля, це зумовило розбудову Донбасу посиленними темпами.

Слід зазначити, що впродовж 1939–1945-их років концесії вже не були такими результативними, як раніше, оскільки через історичні та суспільно-політичні обставини потенційні інвестори опинилися у складній

фінансовій ситуації, відтак суттєво знизилася й ефективність публічно-приватного партнерства.

Передбачувана державна підтримка здійснюється за допомогою різноманітних методів, які не були отримані через багато обмежень (Москалик, 2008). У той же час пряме державне фінансування житлового сектору або застосування субсидій міському житлу на нижчому ринку виявилось нежиттєздатним.

Нежиттєздатність прямого фінансування або субсидій пояснюється зростаючим спадом державного імпульсу в результаті повільного зростання економіки та збільшення попиту на послуги. Також властива невдача державних та приватних організацій, які працюють окремо, у наданні житла зумовила застосування публічно-приватного партнерства.

Публічно-приватне партнерство поступово стає альтернативною формою для ефективного забезпечення міського житла на ринку. Широке визнання та прийняття публічно-приватного партнерства впливає з того факту, що він функціонує стратегічні партнерські відносини між урядом, приватним сектором та некомерційними організаціями.

Дослідження довели, що ця концепція доцільна при розробці моделей, за допомогою яких міське житло на дешевих ринках може бути ефективно розроблено. За допомогою таких добре структурованих партнерських стосунків можна досягти взаємодоповнюючих цілей та завдань шляхом застосування інноваційних механізмів фінансування та максимізації терміну дії.

Його застосування призводить до максимізації наявних активів та ресурсів, впровадження найкращих практик між партнерами та залучення загальної суми інвестицій, що належать суб'єктам господарювання.

За допомогою ППП забезпечується адекватне та ефективно виявлення ризиків, встановлення витрат та розподіл відповідно до можливостей сторін у публічно-приватного партнерства.

Очевидно, що внески, зроблені кожною стороною, можуть бути вищими, ніж у звичайних випадках, через складну структуру партнерства.

Незважаючи на це, переваги в кінці виконання проекту більші, різноманітніші у забезпеченні унікальних та доступних житлових товарів міським домогосподарствам з низьким рівнем доходу (Kutana, 2017; ООН Хабітат, 2011; Mathonsi, 2012; Kungu, 2009).

Отже, концепція публічно-приватного партнерства є правильним поєднанням державного та приватного секторів у розвитку житла для міських домогосподарств з низьким рівнем доходу.

Усвідомлення існуючих слабких місць, коли актори діяли самостійно, зумовило необхідність застосування стратегічних партнерських відносин при постачанні міського житла на ринок через публічно-приватного партнерства.

У процесі аналізу історичного шляху публічно-приватного партнерства в Україні з'ясовано, що дефініція та інтерпретація поняття «публічно-приватного партнерства», що давно існувала в світі, в нашій країні почала активно розвиватися в наукових дослідженнях з державного управління після 90-х років ХХ ст.

Слід зауважити, що інтенсивний розвиток приватно-приватного партнерства в країнах припав на дев'яності роки ХХ ст., який називають «періодом останньої великої інфраструктурної революції» (примітка автора – останньої на цей час), що, безумовно, прискорило роцвітання бізнесу і втілення важливих соціально-економічних проектів. У цей час поширення Інтернету й мобільного зв'язку сприяло потужній силі глобалізації та інформаційного суспільства, новому поштовху до розвитку інфраструктури. Особливо це вплинуло на ті країни, що в цей час розвивалися, в економіку яких почали залучати приватний капітал; бізнес став активним учасником співпраці у інфраструктурних проектах, що теж приносило небезпідставне зацікавлення для нього.

Відповідно до кваліфікації Світового банку 132 країни вважалися державами з низьким або середнім рівнем прибутку громадян. У таких країнах

запроваджувалося публічно-приватного партнерства, причому відразу в кількох галузях економіки.

Публічно-приватне партнерство почало швидко розвиватися. І лише перепорою в цьому процесі стали світові кризи 1998 та 2008 років, що спричинили вкрай негативний вплив на економічний розвиток багатьох держав, зупинивши або призупинивши багато інвестиційних проектів, що стосувалися безпосередньо інфраструктури

Поява в Україні нового явища – публічно-приватне партнерство – пов'язана, звичайно зі здобуттям Незалежності й початком розбудови самостійної суверенної держави. Необхідно було вивчити світовий досвід упровадження публічно-приватного партнерства, максимально адаптувати його до українських реалій та соціально-економічних умов держави, які тільки розпочинала своє становлення.

Виникнення публічно-приватного партнерства в Україні зумовлене значними трансформаційними процесами, що почали відбуватися після здобуття Незалежності й початку розбудови країною власної державності.

В цей час госто постає потреба в перегляді раціонального розподілу суспільних та економічних благ. На цьому тлі починають виникати нові форми співробітництва, вивчається світовий досвід, відбувається його інтенсивний аналіз, апробуються певні його позитивні здобутки.

Спочатку було розроблено законодавчі акти, визначено стандарти, яких необхідно дотримуватися в межах взаємодії в умовах публічно-приватного партнерства. Потім було створено державний орган, який би регулював відносини в такому партнерстві. Пізніше було забезпечено ринок публічно-приватного партнерства, без якого сам процес співробітництва держави та бприватного сектору був би неможливий.

Як уже зазначалося вище, публічно-приватне партнерство в кожній країні світу має свої певні особливості. В Україні його зародження відбувалося за українським сценарієм – це було пов'язано, безперечно, з історичним шляхом держави, законотворчістю, яка розпочалася в 1991 р. й

дедалі більше набирала активності. Окрім того на цей процес вплинула й економічна криза, що охопила й інші країни того часу.

Певний вплив на розвиток публічно-приватного партнерства в Україні впливали й процеси приватизації підприємств, формування інвестиційного іміджу та інвестиційної привабливості країни, заохочення іноземних інвесторів, перегляд зобов'язань держави перед суспільством загалом і перед громадянами зокрема тощо.

У роки незалежної України було прийнято Закон України «Про державно-приватне партнерство» [200], яким визначено «ключові засади реалізації публічно-приватного партнерства (організаційні, правові, економічні)» і який «регулює всі процедури та окреслює обов'язки й гарантує права, пов'язані з договірною діяльністю в межах державно-приватного партнерства; регулює механізми залучення інвестицій; передбачає модернізацію виробництва та виробничої та інфраструктури» тощо.

Окрім того прийнято низку законодавчих актів, які регламентували діяльність, пов'язану з публічно-приватним партнерством, зокрема:

- Закон України (далі – ЗУ) «Про концесії» [210];
- Закон України «Про концесію на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» [211];
- Закон України «Про оренду державного та комунального майна» [214];
- Закон України «Про угоди про розподіл продукції» [219];
- Закон України Закон України «Про фінансовий лізинг» [221] тощо.

Статтею 1 Закону України «Про концесію» [210] концесія визначається як «форма здійснення державно-приватного партнерства, що передбачає надання концесієдавцем концесіонеру права на створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та технічне переоснащення), та/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом концесії, та/або надання суспільно значущих послуг у порядку та на умовах, визначених концесійним договором, а також передбачає передачу концесіонерві переважної частини операційного

ризик, що охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції» [210].

Концесієдавцем щодо об'єктів державної власності є держава в особі відповідних державних органів, які згідно із Законом України «Про управління об'єктами державної власності» здійснюють управління об'єктами державної власності» [там само].

У статті 2 Закону України «Про концесії» визначено, що:

1. «Концесійний договір укладається на визначений договором строк, який має становити не менше п'яти років та не більше 50 років, крім строку концесійного договору щодо будівництва та подальшої експлуатації автомобільних доріг, який має становити не менше 10 років».

2. «Строк концесії може визначатися з урахуванням: строку, експлуатації об'єкта концесії та строку його амортизації; строку, обґрунтовано необхідного концесіонеру для відшкодування інвестицій, вкладених в об'єкт концесії (враховуючи витрати, здійснені у зв'язку із залученням боргового фінансування), та отримання визначеного рівня прибутку; строку, обґрунтовано необхідного для досягнення цілей та завдань концесії, а також характеристики сфери та соціальної важливості проекту, що здійснюється на умовах концесії» (ст. 2 Закону України «Про концесії» [210]).

Проте, вчені зауважують, що, ідея концесій в Україні не досягла такої ефективності, як наприклад, у зарубіжних державах. Причинами цього, на думку дослідника А. Кулікова є, зокрема, такі:

- надмірна тривалість терміни окупності концесійних проектів, через які неможливо спрогнозувати повернення інвестицій;
- неврегульованість питання оренди земельних ділянок для концесійної діяльності на території кількох громад;
- невідповідність реальності переліку об'єктів державної власності, що можуть бути використані для концесії;
- неприбутковість комунальної сфери;
- відсутність розподілу ризиків між державним та приватним партнерами;

- відсутність пільг для концесіонерів;
- відсутність урядових гарантій для покриття ризиків інвесторів у разі, якщо прогнозований за проектом обсяг руху на платних шляхах не буде досягнутий;
- неможливість застосувати концесію до об'єктів, які належать суб'єктам колективної власності із значною державною часткою у статутному фонді;
- відсутність інших можливостей щодо компенсації інвестицій (для автошляхів), окрім запровадження прямої оплати за користування;
- несприятливість загального інвестиційного клімату в країні» [120, с. 118–119].

Після прийняття в 1992 р. Закону України «Про іноземні інвестиції» став зрозумілим механізм залучення на умовах концесійного договору коштів іноземних інвесторів в реалізацію проєктів на території нашої держави.

Також інвестори, гідно з ЗУ «Про режим іноземного інвестування», отримували право на ведення господарської діяльності, за умови, якщо державний об'єкт передавався в концесію.

Пізніше, в 1999 р., було прийнято Закон України «Про концесії», яким було надано дефініції концесії державного та комунального майна, а також визначено правові засади регулювання такої форми договірних відносин тощо [210].

Проте слід зауважити, що в цьому документі не були чітко прописані способи реалізації, що спонукало до неодноразового повернення до цього закону й доопрацювання його змісту.

Так, до 2009 р. законотворці вдосконалювали Закон України «Про концесії», внівши до нього загалом 17 поправок, що дало можливість наблизити його до сучасних потреб й адаптувати до умов розвитку вітчизняної економіки.

Звичайно, і в такому вигляді закон ще не був цілком досконалим, адже під впливом певних суспільно-політичних змін змінювалися й вимоги до

нього. Тому для доповнення Закон України «Про концесії» згодом було прийнято низку постанов Кабінету Міністрів України, а саме:

- «Про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію» (№ 2293 від 11.12.1999 р.);
- «Про реєстр концесійних договорів» (№ 72 від 18.01.2000 р.);
- «Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів» (№ 639 від 12.04.2000 р.);
- «Про затвердження Типового концесійного договору» (№ 643 від 12.04.2000 р.);
- «Про затвердження Порядку визначення об'єктів концесії, концесіонерам яких можуть надаватись пільги щодо концесійних платежів, дотації, компенсації, та умов їх надання» (№ 1114 від 13.07.2000 р.).

У зазначених вище постановах Кабінету Міністрів України:

- наведено приклад концесійного договору, розроблений згідно з вимогами концесійної угоди;
- надано методичку розрахунку платежів згідно з концесійними договорами;
- названо об'єкти, які можна передавати в оренду в межах концесійної угоди;
- встановлено реєстр концесійних угод з метою їхнього обліку у Фонді держмайна;
- названо наведено порядок конкурсного відбору на участь у концесійній угоді;
- названо розроблено характеристику учасників конкурсу на право виступати стороною концесійної угоди тощо.

Як бачимо, Закон України «Про концесії» отримав свій розвиток через нормативні акти та ініціативи, викладені в наведених постановах, оскільки внесені поправки були надзвичайно важливими та суттєвими, вони

деталізували умови договору, конкретизували вимоги, що висувалися до сторін концесійної угоди тощо.

Значущою подією в цьому контексті стало прийняття Земельного кодексу України (далі – ЗК) [91], Цивільного кодексу України (далі – ЦК) [265], Господарського кодексу України (далі – ГК) [52].

Зупинимося на останньому з них, в якому визначено основні принципи управління в Україні. Також ГК регулюються економічні відносини між між установами, що виникають в процесі фінансової діяльності тощо.

Цивільним з кодексом регулюються «майнові та немайнові особисті відносини між юридичними та фізичними особами, територіальними громадами, Державою Україна, іноземними урядами та іншими суб'єктами публічного права».

Виходячи з практичного аспекта, можна навести кілька прикладів публічно-приватного партнерства на засадах концесійних угод.

Так, компанією «ContourGlobal» було укладено договір к місцевою владою Краматорська про оренду енергообладнання впродовж 50 років.

З 2006 р. по 2008 р. було реконструйовано місцеву ТЕЦ, у зв'язку з чим інвестовано в цей проєкт 20 млн дол., а також були [54]. Натомість владою міста було взято зобов'язання про забезпечення жителів Краматорська електроенергією та теплом.

Ще один приклад: між Бердянською міською радою (Запорізька область) та ТОВ «Чиста вода – Бердянськ» у 2008 році укладено концесійну угоду, за якою товариству «Чиста вода – Бердянськ» строком на 30 років було передано ДКП «Бердянський міськводоканал».

Натомість ТОВ «Чиста вода – Бердянськ» повинно було вкладати кошти в реконструкцію мереж водопостачання та водовідведення, а також у технічне переоснащення мережі. Загальна сума інвестицій мала скласти 120 млн грн [54].

Прикладом концесійного договору в державно-приватному партнерстві може бути й передача Львівською обласною державною адміністрацією

пам'ятки архітектури та містобудування національного значення в Старому Селі – стародавнього замку – в концесію майже на 50 років [117].

Як зазначено в Господарському кодексі України [52], його метою є забезпечення розвитку ділової активності суб'єктів згідно з правовими основами господарської діяльності, правами, обов'язками, нормами та обмеженнями, з урахуванням усіх форм власності та різноманіття суб'єктів господарювання. І все це не повинно суперечити нормам Конституції України.

У главі 40 Господарського кодексу України [52] наводиться тлумачення поняття «концесія». У главі 36 (366–376 статті), надається огляд правових відносин у межах комерційної концесії,

Варто звернути увагу на те, що в Господарському кодексі України визначено обов'язки, права та правообмеження концесіонерів.

У статті 22 Господарського кодексу України [52] зазначені «суб'єкти управління, які приймають рішення, щодо підготовки та реалізації державно-публічного партнерства, а саме концесії».

Зазначаються «обов'язки, які мають виконувати обидві сторони домовленостей, тобто, підприємства, організації та установи, що перебувають у сфері управління концесії».

Організаційно-правові основи у відносинах між державою та приватним сектором на засадах концесійної угоди визначає Закон України «Про державно-приватне партнерство» (від 01.07.2010 № 2404-VI).

У Законі України «Про державно-приватне партнерство» [200] визначено «основні принципи державно-приватного партнерства:

- рівність перед законом державних та приватних партнерів під час провадження діяльності в рамках державно-приватного партнерства;
- узгодження інтересів державного та приватного партнерів з метою досягнення взаємної вигоди та реалізації мети діяльності в рамках державно-приватного партнерства;

- заборона будь-якої дискримінації та обмеження прав приватних партнерів, крім випадків, передбачених законом;
- справедливий розподіл ризиків, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства» [200].

Удосконалення законодавчих основ публічно-приватного партнерства продовжилося за рахунок розширення змісту шляхом прийняття низки нормативних актів, а саме:

1) Постанов Кабінету Міністрів:

- «Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства» (від 09.02.2011 № 81);
- «Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними» (від 16.02.2011 № 232);
- «Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства» (від 17.03.2011 № 279);
- «Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства» (від 11.04.2011 № 384);
- «Про затвердження Порядку заміни приватного партнера за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства» (від 26.04.2017 № 298);

2) розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки» (№ 739-р від 14.08.2013 р.);

3) відомчих наказів:

- «Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» (наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 27.02.2012 № 255);
- «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх

оцінки та визначення форми управління ними» (наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 07.06.2016 № 944).

Застосування ППП у міському житлі нижчого ринку відповідає вимогам проєкту Kenya Vision 2030, таких законодавчих актів, як:

- Закон про міські райони та міста (2011 р.);
- Закон про уряди округів (2012 р.);
- Національна політика розвитку міст (2015);
- Цілі сталого розвитку (ЦУР, 2015).

Приватний сектор наділений управлінською кмітливістю, інноваціями, технологіями, мобілізацією ресурсів та застосуванням трьох Е, економіки, ефективності та економічності при будівництві міського житла на ринку в Кенії та в усьому світі.

Наступним кроком, стали[^]

– Постанова КМУ від 12.11.2012 № 1222 «Про затвердження Методики оцінки об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що передаються в оренду чи концесію»;

– Наказ Міністерства енергетики та вугільної промисловості України від 27.03.2012 № 194 «Про затвердження Порядку прийняття рішення про передачу в оренду чи концесію об'єктів паливно-енергетичного комплексу та Вимог до аналізу ефективності та техніко-економічного обґрунтування передачі в оренду чи концесію об'єктів паливно-енергетичного комплексу»;

– Наказ Міністерства енергетики та вугільної промисловості України від 18.11.2014 № 811 «Про затвердження Порядку повідомної реєстрації укладених договорів концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності, Порядку взяття на облік укладених договорів оренди об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності».

Ці документи регламентували впровадження державно-приватного партнерства та механізми його реалізації в межах енергетичної галузі України.

Слід зазначити, що приватний сектор є активним учасником планування, розробки та реалізації інфраструктурних проєктів, їхнього фінансування та експлуатації.

Але в цьому сенсі були проблеми: так, наприклад, на будівництво житлових масивів не вистачало коштів, уряд неспроможний був фінансувати ці проєкти, а бізнесові структури не хотіли ризикувати через низькі прибутки таких проєктів.

Світовий досвід засвідчує урядові інвестиції в житлове будівництво в межах 2–8% від валового національного продукту в той час, коли 5–10 % від валового національного продукту відходить на житлові послуги.

«Методичні рекомендації щодо застосування Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними», затверджені Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 07.06.2016 № 944, «використовуються під час аналізу ефективності державно-приватного партнерства, прийняття рішень щодо його реалізації, розподілу ризиків між державними та приватними партнерами на будь-якій стадії партнерства між державними та приватними компаніями, укладання угоди між ними» [208].

У 2019 році, 3 жовтня прийнято Закон України «Про концесію» (№ 155-ІХ), що продовжив удосконалення теорії та законотворчої ініціативи публічно-приватного партнерства в Україні.

Цим законом було визначено правові, організаційні та фінансові засади реалізації інфраструктурних проєктів на концесійних засадах.

Слід зазначити, що на розвиток публічно-приватного партнерства в Україні безпосередньо впливали державотворчі процеси та нормотворча діяльність.

Так, було створено нормативно-правове підґрунтя для впровадження та розвитку публічно-приватного партнерства в Україні:

- Господарський кодекс України;
- Закон України «Про державно-приватне партнерство»;

- Закон України «Про концесію»;
- Цивільний кодекс України.

Сьогодні, як зазначає П. Литвиновська [125, с. 57], в нашій державі публічно-приватне партнерство – це «сучасний інструмент, за допомогою якого Україна може здійснити реформування інфраструктури. Позитивні якості, які дозволяють проєктам інфраструктури бути більш гнучкими та краще реагувати на виклики змін економічного середовища, допомогли публічно-приватному партнерству стати центральним механізмом у наданні важливих суспільних послуг у багатьох країнах світу, що розвиваються. В Україні, на жаль, існують фактори, які стримують розвиток державно-приватного партнерства, незважаючи на позитивні економічні та соціальні передумови» [там само, с. 57].

Нормативно-правова база постійно перебуває в умовах трансформації, доповнюється і розширюється внесенням поправок.

У таблиці 1.5 відображено переваги публічно-приватного партнерства в контексті розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад.

Таблиця 1.5

Переваги публічно-приватного партнерства в контексті розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад (за [137, с. 325])

Переваги для публічного сектора	Переваги для приватного сектора	Очікувані переваги для громади
1. Вирішення системних проблем еколого-економічного розвитку.	1. Доступ до ресурсних та організаційно-правових можливостей публічного сектора.	1. Підвищення рівня забезпечення соціальними послугами.
2. Можливість розділити ризики і відповідальність із приватним сектором	2. Можливість розділити ризики і відповідальність із публічним сектором.	2. Диверсифікація економіки сільських територій, створення додаткових робочих місць.
3. Зменшення інвестиційного навантаження на бюджет	3. Можливість отримати додаткові прибутки та інші вигоди.	3. Розвиток соціальної інфраструктури.
4. Залучення приватного інвестора.	4. Доступ до додаткових фінансових ресурсів публічного сектора.	4. Збільшення доходів громадян.
5. Збереження контролю за об'єктами ППП.	5. Підтримка із боку державних та місцевих органів влади.	5. Розвиток підприємницької ініціативи, набуття досвіду ведення бізнесу.

Продовження таблиці 1.5

6. Збільшення надходжень до місцевого бюджету від податків та інших платежів.	6. Можливість залучення дотаційних механізмів.	6. Поліпшення демографічної та екологічної ситуації
7. Передача управлінських функцій менеджменту приватних організацій.	7. Можливість зниження податкового тиску у процесі реалізації спільних проектів	
8. Підвищення інвестиційної та інноваційної активності.		
9. Розвиток механізмів соціальної відповідальності бізнесу		

Як підсумок можна зазначити, що майже три десятиліття історії Незалежної України було сформовано нормативно-правову базу щодо публічно-приватного партнерства загалом і в забезпеченні розвитку інфраструктурної галузі зокрема.

Варто зауважити, що в розвитку інфраструктури в Україні більше зацікавлений приватний сектор, тому ініціатива розроблення та реалізації інфраструктурних проектів в умовах публічно-приватного партнерства належить переважно саме бізнесу.

Наразі в Україні продовжує вдосконалюватися система публічно-приватного партнерства, продовжується вивчення та адаптація позитивного світового досвіду, вносяться певні правки та доповнення в закони, закріплюються права та обов'язки, переглядаються обмеження, передаються повноваження тощо.

Цей процес триває і на перспективу буде вдосконалюватися, будуть розроблятися нові шляхи, механізми, засоби реалізації публічно-приватного партнерства в сучасних умовах.

1.3. Зарубіжний досвід організації публічно-приватного партнерства в державному управлінні

Упровадження публічно-приватного партнерства в Україні зумовлює необхідність глибокого дослідження досвіду зарубіжних країн, вивчення форм і методів проектної діяльності та визначення можливості адаптації позитивних моментів світового досвіду до українських реалій, урахування його в державному управлінні.

Завдяки публічно-приватному партнерству бізнес залучається для подолання дефіциту коштів у державному бюджеті. Звичайно, такі заходи сприяють ефективному розв'язанню різного характеру суспільних завдань, конкретних економічних проблем і соціальних питань.

Реалізація проектів публічно-приватного партнерства тривалий час застосовується в різних галузях суспільного життя багатьох країн: насамперед у розвитку інфраструктури, в тому числі територіальних громад, у розвитку сфери охорони здоров'я тощо.

Дослідниками, які вивчали зарубіжний досвід публічно-приватного партнерства, є А. Кредісов [114], Ф. Узунов [255], А. Білоус [28], Н. Оленцевич [169], О. Полякова [194], І. Брайловський [36] та багато інших учених.

Особливості розвитку публічно-приватного партнерства зумовлені, з одного боку – збільшенням соціальних запитів і потреб суспільства і з іншого – збільшенням дефіциту бюджету, посиленням обмеженості бюджетних витрат. До того ж, традиційні банківські джерела фінансування стали вибагливішими через світову фінансову кризу та її наслідки, довгостроковість кредитування знизилася.

Саме в такому контексті публічно-приватного партнерства є важливим механізмом вирішення інфраструктурних проблеми без суттєвих витрат з державного бюджету.

Слід підкреслити, що вивчення специфіки організації у світовому та регіональному масштабах у контексті розвитку інфраструктури територіальних громад у сучасних умовах набуває все більшого значення.

Як свідчать дані Світового Банку інвестиції, загальні суми, вкладені в проекти публічно-приватного партнерства (за регіонами світу), мають такий вигляд, як у діаграмі на рис. 1.1.

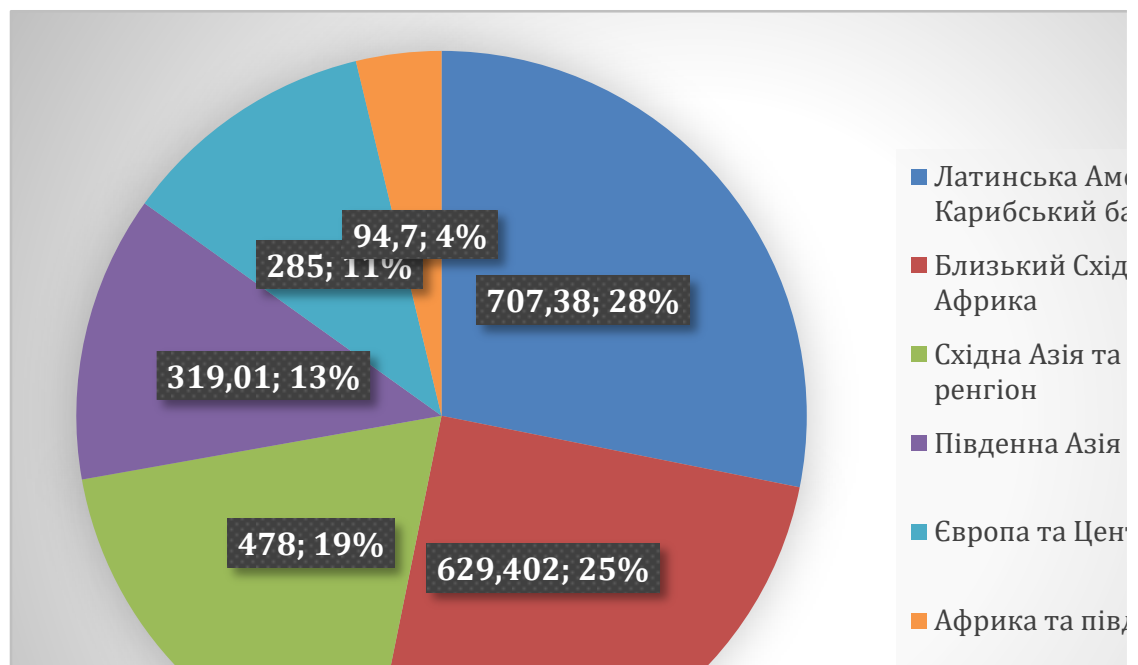


Рис. 1.1. Структура інвестицій в проекти ППТ, за період 1990–2020 рр. за регіонами світу, млрд дол. [228]

Відповідно до даних Світового Банку [228], у країнах, що розвиваються, за останні тридцять років, після 1990 р. в межах публічно-приватного партнерства введено в дію 7784 проекти, що в загальному підрахунку склало 1930,626 млрд дол.

Початок становлення публічно-приватного партнерства відбулося, як зазначають зарубіжні вчені (А. Ренда, а Л. Шрефлер) [289], в 70–80-х рр.. ХХ ст під час економічної кризи, в той час, коли багато держав відчували дефіцит у державному бюджеті. Перше залучення приватних інвестицій зроблено у Великобританії урядом М. Тетчер.

Взаємодія ППП базувалася на концесійних договорах, за умовами якого постачальником виступав бізнес. Інвестиці від коштів приватного сектора були спрямовані на соціальну інфраструктуру, захист довкілля, телекомунікацію. Держава в такій ситуації була покупцем послуг, тому потрібно було вирішити питання з фінансуванням проектів ППП.

Подальший розвиток публічно-приватного партнерства у Великій Британії припадає на час правління британського політика, прем'єр-міністра (1990–1997 рр.) Джон Мейджора, лідера Консервативної партії, урядом якого в 1992 р. було впроваджено закон «Private Finance Initiative – PFI» («Про створення ініціатив приватного фінансування»).

Виходячи з цього документа, всі функції фінансування проектів будівництва, експлуатації, реконструкції повинен виконувати приватний партнер [там само].

За цією ініціативою держава замовляє приватним інвесторам будівництво великих капіталомістких об'єктів за їх власний рахунок, а після закінчення будівництва об'єкт брався державою в довгострокову оренду (як правило, на 25 років), тим самим повертаючи приватні інвестиції за рахунок сплати орендних платежів.

Партнерства почали сприйматися як оптимальний механізм залучення органами влади фінансових ресурсів та управлінських навичок бізнесу для

надання громадських послуг населенню та розвитку інфраструктури без втрати власності та контролю за цими процесами [233].

Як зазначає С. Сімак, «незважаючи на перешкоди та невдалі проекти, практика формування державно-приватних партнерств поширюється майже у всіх країнах світу з ринковою економікою» [233, с. 91].

Як зазначають А. Ренда та Л. Шрефлер, за інтенсивністю впровадження механізмів публічно-приватного партнерства держави можна розподілити на такі групи [289] (табл. 1.6):

Таблиця 1.6

**Інтенсивність упровадження публічно-приватного партнерства
в державах світу (за [289])**

Держави	Загальний характер групи держав	Особливості групи держав
Великобританія, Ірландія, Італія, Канада, Німеччина, Сінгапур, США, Франція, Японія	Економічно розвинуті країни	«Чітко сформована нормативно-правова база щодо використання механізмів публічно-приватного партнерства в багатьох сферах»
Іспанія, Португалія	Проміжні країни	«Розвинуте публічно-приватне партнерство в окремих сферах, чим засвідчено певну недосконалість нормативно-правої бази, відсутністю чіткої концепції, стратегічного спрямування діяльності публічно-приватного партнерства»
Бельгія, Греція, Люксембург, Норвегія, Швеція	Група країн, що запізнилася	«Застосування публічно-приватного партнерства знаходиться на початковому етапі розвитку»

Продовження таблиці 1.6

Держави Центральної та Східної Європи	Особлива група країн	«Різні політичні та економічні особливості; для впровадження державно-приватного партнерства уряди цих країн змушені долати численні проблеми: нерозвиненість ринку капіталу, відсутність кваліфікованих спеціалістів, недостатня аналітична підготовка організації проектів тощо»
---	-------------------------	--

За даними Світового банку, серед країн, що розвиваються, найбільші обсяги інвестицій в проекти публічно-приватного партнерства спостерігаються у країнах Латинської Америки.

Країни Східної Азії знаходяться на другому місці щодо залучення приватного сектора до інфраструктурних проектів.

На третьому місці знаходяться країни вропи та Центральної Азії, на останньому – країни Південної Азії та Північної Америки» [254, с. 93].

Варто зауважити, що це сприяло накопиченню капіталу й економічному зростанню країни. Так, наприклад, за цей період у Великобританії ефективними і, як виявилось, успішними проектами наприкінці минуло століття стали:

- дорожні розв’язки;
- залізничні мережі;
- будівництво соціальних об’єктів (шкіл, будинків для самотніх людей похилого віку, громадських бібліотек);
- створення системи утилізації відходів.

Досвід успішної реалізації проектів у межах публічно-приватного партнерства, упроваджений у Великобританії, був результативно використаний у державах, які вже на той час мали розвинену економіку: Німеччині, Франції, Італії, Нідерландах, Ірландії тощо.

Сьогодні на світовому інвестиційному ринку простежується потужне зростання кількості проєктів публічно-приватного партнерства.

Динаміку кількості проєктів в країнах, що розвиваються, та суми інвестиційних коштів за період 2010–2020 рр. [228] представлено на (рис. 2.2).

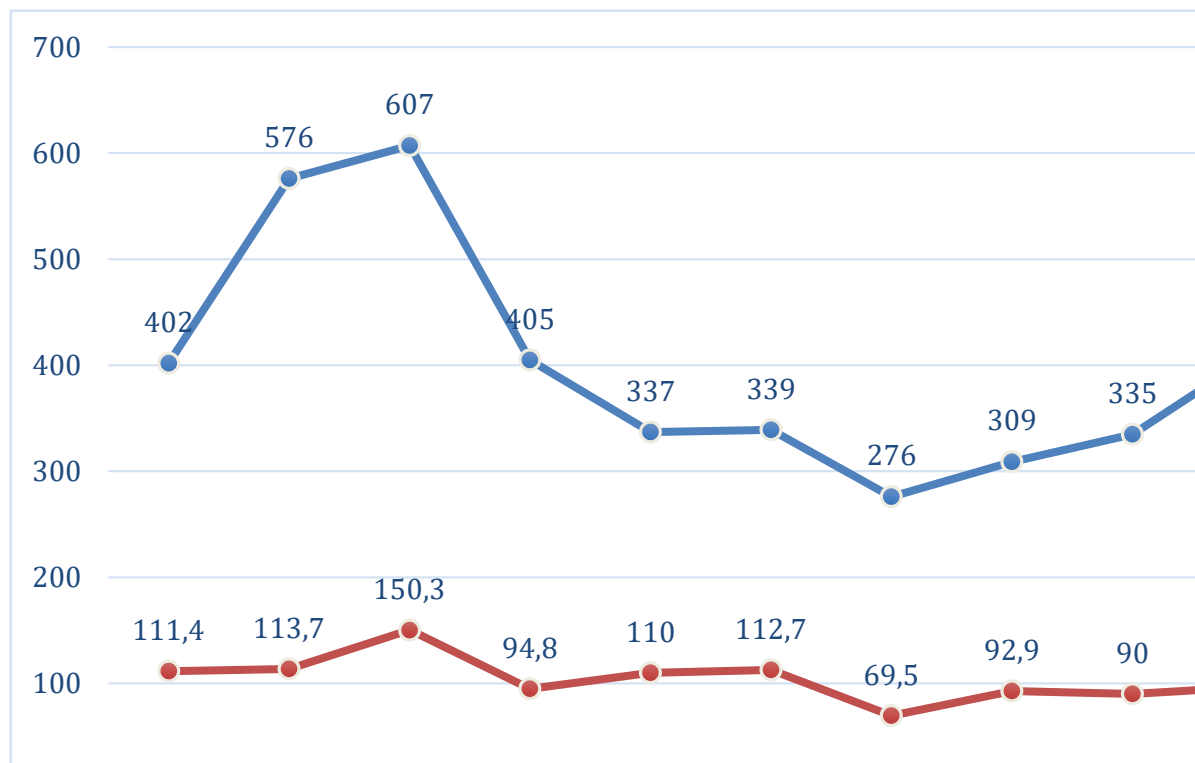


Рис. 2.2. Динаміка кількості проєктів публічно-приватного партнерства та сума інвестицій [228]

У цьому графіку представлено дані на основі інформації про проєкти з розвитку інфраструктурної галузі в 139 країнах світу з середнім та низьким рівнями доходів.

Слід зазначити, що на підставі дослідження стану розвитку публічно-приватного партнерства у країнах, що розвиваються, за останні десять років простежувалося активне впровадження ППП таких галузях:

- електроенергетичній (2410 проєктів);
- транспортній (450 проєктів);
- водопостачання та водовідведення (415 проєктів).

Це наочно представлено в таблиці 1.7.

Таблиця 1.7

**Галузевий озподіл проєктів публічно-приватного партнерства
в країнах, що розвиваються**

Галузь	Кількість проєктів	Загальна сума інвестицій (млрд дол)
Транспортна галузь	450	383,155
Електроенергетична галузь	2410	538,526
Інформаційно-комунікативні технології	32	15,089
Водопостачання та водовідведення	415	37,250

Як бачимо, найбільше коштів було вкладено електроенергетичну і транспортну галузі, а також водопостачання та водовідведення.

Слід зазначити, що останні роки позначені складним непередбачуваним впливом хвороби світового масштабу – COVID-19, що суттєво вплинуло на розвиток на інфраструктури окремих міст і сіл і країн загалом, оскільки наслідки пандемії відобразилися не лише на здоров'я населення земної кулі, але на стані світової економіки.

Багато держав через карантинні обмеження та неочікувані витрати не мали змоги подолати заборгованості, не виконавши взяті зобов'язання на поточний рік. Адже переваги урядів з фінансування були віддані програмам, спрямованим на боротьбу з пандемією та на потреби охорони здоров'я й соціального забезпечення населення країн.

І через те інфраструктурні проєкти вже не розглядалися як одні з пріоритетних у цей час, їхня реалізація затримувалася або навіть скасовувалася.

Пандемія суттєво позначилася на розвитку інфраструктурних проєктів: зростає розмір державних боргів у більшості країн світу, приватні кредитори не ризикують вкладати кошти навіть у проєкти ключових галузей, таких, наприклад, як транспортна.

Хоча слід зауважити, що загалом у світі в 2-ій половині 2020 р. інвестиції в інфраструктурні проєкти почали дещо зростати. Уряди держав розуміють, що по закінченню пандемії розпочнеться економічне зростання, й інвестиційні зобов'язання в цьому процесі відіграють ключову роль.

Зауважимо, що в 2020 р. інвестиції в інфраструктуру становили 45,7 млрд дол. США для 252 проєктів, що було порівняно з 2019 р. нижче на 52%. Такого падіння приватних інвестицій не спостерігалось за останні 16 років.

Проте, слід зазначити, що попри пандемію, яка продовжується з новою силою, у другій половині 2020 р. інвестиції приватного сектора в розвиток інфраструктури порівняно з першим півріччям зросли на 15 %.

Інвестиційні зобов'язання в контексті публічно-приватного партнерства щодо забезпечення розвитку інфраструктури у 2020 р. знизилися у всіх регіонах, крім Африки та Близького Сходу.

Можна виділити зони найнегативнішого впливу пандемії, спричиненої захворюванням COVID-19:

- Європа;
- Східна Азія;
- Латинська Америка;
- Тихоокеанський регіон;
- Карибський басейн;
- Центральна Азія;
- Південна Азія (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Інвестиційні зобов'язання по публічно-приватному партнерству за регіонами в світі за період 2019–2020 рр. [228]

Регіон	Загальна сума інвестицій за 2019 р. (млрд. дол)	Загальна сума інвестицій за 2020 р. (млрд. дол)	Загальна сума інвестицій за 2019-2020 рр. (млрд. дол)
Африка та південь від Сахари	6,2	6,3	12,5
Близький Схід та Північна Африка	0,826	1,2	2,026
Східна Азія та Тихоокеанський регіон	38	9,5	47,5
Латинська Америка і країни Карибського басейну	30,7	14	44,7
Європа та Центральна Азія	8,4	4,5	12,9
Південна Азія	12,7	10,2	22,9

З погляду інвестування публічно-приватного партнерства африканський регіон та південь від Сахари (SSA) у 2020 р. перебував у вигідній позиції. Так, було одержано 6,3 млрд дол. інвестицій для 24-х проєктів, що становило на 7% більше порівняно з 2019 р.

Значний відсоток зростання інвестиційних вкладень у 2020 р. (на 72 % більше порівняно з 2019 р.) було на Близькому Сході та в Північній Африці, хоча слід зауважити, що такий показник вийшов через те, що в 2019 р.

інвестиційні залучення були критично низькими (на 54% менше, нвж середній показник за останні 5 років).

Якщо взяти інвестиційні зобов'язання держав, що входять до Міжнародної асоціації розвитку (IDA), то можна відстежити таку картину: в 16 країнах у 2020 р. загальний обсяг інвестиційних залучень дорівнював склав 6,2 млрд дол. за 30 проєктами.

А при порівнянні цих показників з 2019 р., можна дійти висновку, що у 18 країнах загальний обсяг інвестиційних залучень дорівнював 8,4 млрд дол. за 27 проєктами. Як бачимо, попри умови несприятливі умови для інвестиційного клімату, спричинені пандемією, в 2020 р. проєктів у країнах IDA було більше.

Зауважимо, що порівняно з середніми показниками в 2015–2019 роках, інвестиційні зобов'язання за 2020 рік в країнах Міжнародної асоціації розвитку (IDA) на 21% були вищими.

Найнижчими за період з 2010 по 2020 рр. інвестиційні зобов'язання виявилися у транспортній галузі, це позначилося і на кількості інвестиційних проєктів, і на самому рівні інвестицій.

Суттєвою перешкодою для розвитку публічно-приватного партнерства стали непередбачувані скорочення міжнародних авіа подорожей. Блокування нанесло значні збитки масовому транспорту та платним дорогам, залізницям і портам. Було зменшено обсяги перевезення контейнерів і вантажів.

Державні інвестиції у 2020 р. порівняно з 2019 р. збільшилися на 4%.

Публічно-приватне партнерство розглядають, як форму інтерактивного управління, яка виникає у зрілому суспільстві, країнах постіндустріального типу, в яких функціонують корпорації високого рівня, що визначають стан розвитку міст, регіонів, країн.

Публічно-приватне партнерство, наприклад, в Китаї вважається формою взаємодії між суб'єктами приватної та публічної сфери, які спрямовані на надання послуг, які відносяться до сфери відповідальності державних інститутів.

З погляду управління не існує чітких суб'єктних розбіжностей між публічним та приватним управлінням. Інша точка зору, яка домінувала на перших етапах приватизації в Україні, полягала в тому, що «держава не може бути ефективним власником».

Погоджуючись з цим ствердженням, зазначимо, що держава не може бути власником – держава є формою існування суспільства, відповідно форма не може бути ефективним суб'єктом управління, однак інститут, створений у межах форми – може.

Сутність публічно-приватного партнерства полягає зокрема у спільному прийнятті рішень державним органом (публічним партнером) та приватним партнером – власниками корпорації, її менеджментом тощо. Оскільки сутність інтересів публічного партнера, який відповідає за реалізацію державної політики на відповідному рівні та сфері так приватного партнера, який зацікавлений у прибутку – відома, виникає потреба в забезпеченні інтересів громади.

Ключовим аспектом публічно-приватного партнерства у міжнародному контексті є наявність позитивного результату, який вимірюється як грошима, так і соціальним ефектом.

Вимірювання останнього є складним завданням, яке необхідно вирішувати, оскільки схеми публічно-приватного партнерства мають бути опосередковані угодами, які проходять колективне затвердження та попереднє узгодження на рівні рад, експертних груп, комісій тощо.

Деякі суспільні блага (товари та послуги) можуть бути виключені зі сфери конкуренції, оскільки необхідність в них є очевидною та життєвою.

Отже, публічно-приватне партнерство є необхідним елементом для розвитку життєво важливих напрямків життєдіяльності суспільства в умовах високої соціальної свідомості корпорацій та, одночасно – нестачі ресурсів для соціально-економічного розвитку, за умов забезпечення нормальної його життєдіяльності.

Застосування схем публічно-приватного партнерства надає можливість економії бюджетних коштів публічному партнеру, перенесенню бізнес-ризиків та витрат на рахунки приватного партнера.

Для приватного партнера, схема публічно-приватного партнерства являє собою можливість отримання прибутків у віддаленій перспективі та подолання конкуренції в межах певного ринкового простору.

Використання можливостей приватного сектору для надання державних послуг є доцільним, оскільки саме в ньому існують технології належного рівня, необмежений доступ до ресурсів тощо.

За наявності належних умов, сприятливих для інвестування – підприємства приватного сектору приймають активну участь у реалізації проєктів публічно-приватного партнерства.

«Критерій належних умов» утворюється в разі наявності цих обставин та дотримання таких умов:

- відношення державних інституцій та громадянського суспільства до прав людини;
- відношення державних інституцій та громадянського суспільства до права приватної власності;
- економічний стан місцевих громад, в першу чергу – забезпеченість місцевих бюджетів власними джерелами доходів, що є реальним та цілком можливим в умовах раціональної схеми розподілу місцевих бюджетів;
- політична стабільність в місцевому самоврядуванні, активна роль громадянського суспільства в прийнятті рішень, функціонування інструментів електронної демократії, які в цілому, надають можливість прийняття зважених та ефективних рішень.

Прикладом реформування економіки КНР виступає концепція SiGe xiandaihua, сутність якої полягає у пріоритетності модернізації таких сфер:

- агропромисловий комплекс;
- промисловість;
- оборона;

- наука;
- технології.

Очевидним є факт, що реформування економіки, що побудоване на пріоритетності всіх галузей.

Окремі держави – Бразилія (7,7 млрд дол.), Індія, Мексика – залишилися лідерами серед інвесторів, що дотримуються зобов'язань (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Топ 5 країн з найбільшими інвестиційними зобов'язаннями щодо публічно-приватного партнерства на 2020 р. [228]

Країна	Інвестиційні зобов'язання щодо ППП за 2020 р.	Інвестиційні зобов'язання щодо ППП як частка ВВП за 2020 р.	Інвестиційні зобов'язання щодо ППП як частка ВВП за 2019 р.
Бразилія	7,733	0,42%	1,1%
Китай	6,285	0,04%	0,18%
Індія	5,251	0,18%	0,26%
Мексика	4,269	0,34%	0,23%
Бангладеш	2,948	0,97%	0,34%

Проте в загальному вимірі показник інвестиційних зобов'язань з публічно-приватного партнерства як частки валового внутрішнього продукту (ВВП) знизився 0,42% (з позиції з 1%), а це є своєрідним підтвердженням відходу від витрат на інфраструктуру в 2020 році.

З іншого боку, в Мексиці у 2020 році зросла частка інвестиційних забор'язань до 0,34% (з 0,23% у 2019 році), на що суттєво вплинуло фінансування трубопроводів, вартістю 4 млрд дол.

Зменшила свою частку (з 0,26% до 0,18%) Індія, в якій була третя за обсягом інвестиційних забор'язань частка (5,3 млрд дол).

Слід зауважити, що Бангладеш увійшов до п'ятірки лідерів-країн, що виконують інвестиційні забор'язання. На Бангладеш покладалося фінансування 7 проєктів, в тому числі мегапроєкт – комбіновану електростанцію Reliance Meghnagha.

Зауважимо, що 110 проєктів з 252 проєктів, що становили приблизно 44%, мали міжнародні інвестиції. Переважно це були проєкти в енергетичній галузі, їхня кількість становила 89 зі 110 проєктів (що дорівнювало (81%).

Загалом інвестиції держави у 2020 р. склали 2,9 млрд дол. Зросла також і частка інвестицій у ВВП (з 0,34% до 0,97%).

Що стосується обсягу інвестицій, 59% проєктів були спонсоровані міжнародними організаціями (рис. 1.2).

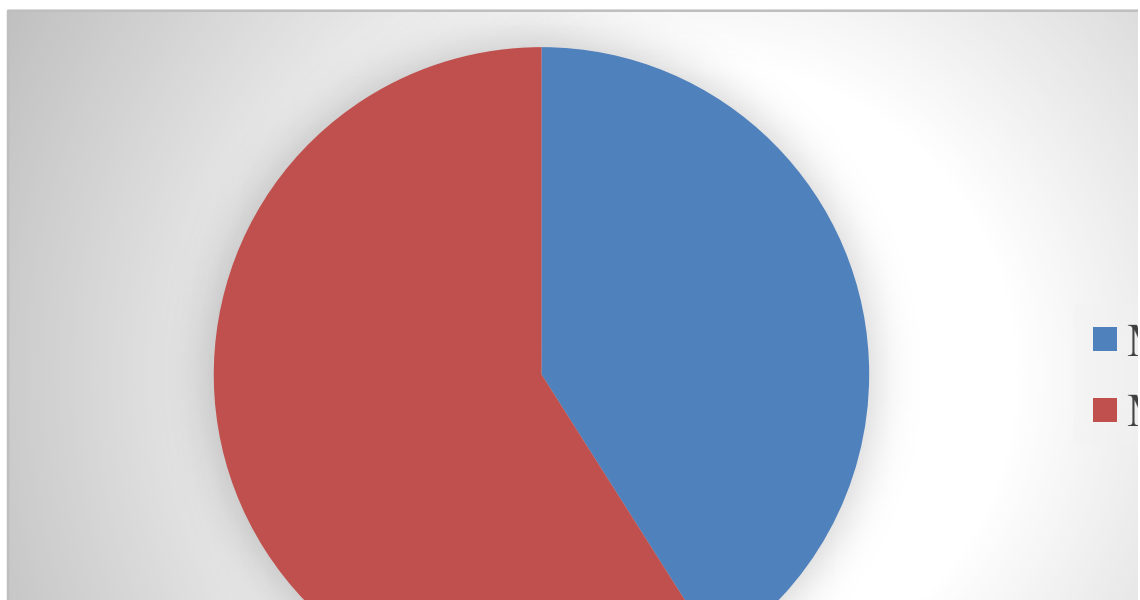


Рис. 2.3. Частка міжнародних та місцевих спонсорів з фінансовими зобов'язаннями щодо приватних інвестицій, 2020 р. [228]

Якщо говорити про країни, в яких у 2020 р. було найбільше реалізовано проєктів з публічно-приватного партнерства, які профінансовано за участю міжнародних інвесторів, то слід згадати, в першу чергу, країни Карибського басейну та Латинської, де загальною кількістю втілено в життя 33 проєкти.

Міжнародними інвесторами розвитку проєктів у цьому регіоні виступили такі держави:

- Франція, яка профінансувала дев'ятнадцять міжнародних проєктів на загальну суму 4,50 млрд дол.;

- Сполучені Штати Америки, якими профінансовано вісім міжнародних проєктів на загальну суму 5,83 млрд дол.;

- Китай, що профінансував 7 міжнародних проєктів 5,44 млрд дол.;

- Іспанія, яка профінансувала одинадцять міжнародних проєктів тощо.

Аналіз зарубіжного досвіду впровадження публічно-приватного партнерства в забезпечення розвитку інфраструктури дав змогу з'ясувати основні тенденції сучасного стану ППП у світовому масштабі, а саме:

- кожна країна має свої особливості в розвитку публічно-приватного партнерства в різні історичні періоди, що зумовлено суспільно-політичними обставинами, географічним положенням, ступенем привабливості інвестиційного клімату, менталітетом населення країни тощо;

- потужний поштовх до впровадження, розвитку, публічно-приватного партнерства в усіх країнах світу, постійне вдосконалення механізмів його реалізації;

- на цей час помітно активізувалися в контексті розвитку публічно-приватного партнерства країни Північної Африки, Латинської Америки, Близького Сходу, Карибського басейну;

- зосередженість основних інвестиційних надходжень на проєктах публічно-приватного партнерства в сфері енергетики;

- помітний дисбаланс у розподіленні інвестиційних залучень у міжнародні проєкти публічно-приватного партнерства по відношенню до країн та регіонів всередині них;

- певна нерівномірність обсягу інвестицій в окремо взяті регіони та країни;

- низький рівень капіталовкладень у розвиток телекомунікаційної галузі, як правило, в більшості країн;

- негативні наслідки, пандемії, спричиненою вірусом COVID-19 упродовж 2020 р. і нагальна потреба інвестування програм охорони здоров'я та соціального забезпечення – в результаті чого значно зменшилися розміри інвестиційних залучень у проекти публічно-приватного партнерства.

У світовій практиці, виокремлюють кілька механізмів публічно-приватного партнерства [270].

1. Контракти, як адміністративний договір, що укладається між державою і приватною фірмою на здійснення певних суспільно необхідних і корисних видів діяльності.

2. Оренда в її традиційній формі (договору оренди) та у формі лізингу. Особливістю орендних відносин між владними структурами та приватним бізнесом є передача на визначених інвестиційною угодою умовах державного або муніципального майна приватному партнеру в тимчасове користування за встановлену плату.

3. Концесійна угода – це така форма відносин між державою і приватним партнером, яка передбачає те, що держава в межах партнерських відносин, залишаючись повноправним власником майна, що є предметом концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати протягом певного терміну функції, які зумовлюються в угоді і наділяє його з цією метою відповідними правами, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії.

За користування державною або муніципальною власністю концесіонер вносить плату на умовах, зумовлених в концесійній угоді.

Право ж власності на вироблену по концесії продукцію передається концесіонеру. У світовій практиці концесійні контракти реалізуються за допомогою різних механізмів – BOT, BTO, BOOT, ROT, BOMT, BOO,

DBOOT тощо. Відрізняються вони від кількості наданих приватному партнеру прав щодо власності публічно-приватного партнерства.

4. Угоди між державою і приватним партнером про розподіл продукції за своєю процедурою є схожими до традиційної концесії, хоча мають певні відмінності, зумовлені, передусім, різною специфікою відносин власності між державою і бізнесом. Якщо в концесії, як вже згадувалося, концесіонеру на правах власності належить вся випущена продукція, то в угодах про розподіл продукції партнеру держави належить тільки її частину.

Умови і порядок розподілу продукції між державою та інвестором визначаються в спеціальній угоді. держувач завжди має право викупити державне або муніципальне майно і характеру спільного капіталу вони можуть бути або акціонерними товариствами (АТ), або спільними підприємствами з пайовою участю сторін. Як акціонери в АТ можуть виступати органи держави і приватні інвестори [270]

5. Контракти життєвого циклу. Західні країни розглядають контракти життєвого циклу (Life Cycle Contracts/ LCC) як різновид концесій. Бізнес-партнер отримує щорічний прибуток тільки в тому випадку, якщо він підтримує інфраструктурний об'єкт на певному рівні.

Контрактна модель КЖЦ дозволяє держзамовнику перекласти всі проектні, будівельні та експлуатаційні ризики на приватну сторону, сконцентруватися лише на основних параметрах об'єкта й контролі досягнення заданих параметрів.

Тим самим після введення об'єкта в експлуатацію тягар утримання повністю лежить на приватній стороні. Обсяг поточних витрат залежить від того, наскільки якісно виконавці виконали роботи з проектування та будівництва, тобто стимулюється підвищення якості робіт на всіх стадіях проекту [270].

Як зазначає М. Зайдель, «в Європі кількість країн, що реалізують проекти з публічно-приватного партнерства постійно зростає. І не дивно, адже держава та приватний капітал зацікавлені в співпраці та мають

відповідну інституційну інфраструктуру, яка забезпечує певну ступінь незалежності один від одного, гарантуючи права власності та захист контрактів для бізнесу. Лідерами Євросоюзу за кількістю угод з реалізації ППП є Великобританія, Франція, Німеччина, Португалія, Італія та Іспанія, на які припадає близько 92% укладених угод» [90, с. 154].

Як свідчать дані фінансового й економічного звітів Європейським інвестиційним банком, наприклад, за 2010 рік за десять років в Європейському Союзі було укладено більше, ніж 1300 договорів на реалізацію публічно-приватного партнерства загальною вартістю капіталу, що перевищує 250 млрд євро [283].

Пріоритетними сферами, в яких було впроваджено проекти, що передбачалося реалізувати в межах співробітництва за умов публічно-приватного партнерства в країнах ЄС, наведено в таблиці 1.10.

Таблиця 1.10

Пріоритетні сфери, в яких були впроваджено проекти публічно-приватного партнерства [283]

Держава	Сфера
США	Забезпечення життєдіяльності сільських населених пунктів, природоохоронна діяльність,
Великобританія	Школи, шпитали, автомобільні дороги, оборонні об'єкти, тюрми.
Канада	Охорона здоров'я, освіта, транспорт, енергетика, захист навколишнього середовища, водопостачання та водовідведення, інформаційні технології, водні ресурси, рекреаційні об'єкти.
Австралія	Транспорт, системи життєзабезпечення міст.
Іспанія	Платні автомобільні дороги, система життєзабезпечення міст.
Нідерланди	Громадський житловий сектор, системи життєзабезпечення міст.

Продовження таблиці 1.10

Ірландія	Автомобільні дороги, міські транспортні системи.
Греція	Автомобільний та авіатранспорт, дороги, аеропорти.

Слід зауважити, що у світовій практиці публічно-приватне партнерство розповсюджено на багато видів взаємодії держави та бізнесу, зокрема:

– концесія – вид ППП, що переважає у випадках:

1) забезпечення фінансування бізнесу інфраструктурних проєктів при управлінні ними державних структур; ським досвідом;

2) якщо фінансування послуг відбувається за рахунок споживачів (плата за електроенергію, за газ, громадський транспорт), зважаючи на те, що через певні правові або політичні причини, неможливо передати права власності від держави приватному партнерові;

– кооперація як форма спільної проєктної інвестиційної діяльності держави та бізнесу щодо для надання специфічних послуг;

– договірна модель, за якої економія часто перевищує інвестиційні витрати, оскільки загалом інвестиційна діяльність спрямована на зниження поточних видатків;

– «модель оператора», поширена у сфері переробки сміття, що передбачає чіткий розподіл відповідальності між бізнесом і державою (при цьому зберігається державний контроль);

– лізинг (оренда), що передбачає передачу державою своєї власності в оренду приватному сектору (орендна плата виступає розрахунком за користування державним майном) [90, с. 154].

Як зауважує М. Зайдель, «у демократичних державах до процесу прийняття політичних рішень залучені громадяни й інші агенти – бізнес, громадянське суспільство, недержавні організації тощо, які здійснюють функцію контролю над урядами, що забезпечує їхню прозору та публічну діяльність.

Залучення неурядових структур до вирішення публічних справ відкриває завісу, за якою працюють державні органи, а процес вироблення політико-управлінських рішень робить їх залежними від суспільної дискусії. Відтак, загальний інтерес, на реалізацію якого спрямована політика, за таких умов визначається і державою, і публікою» [там само, с. 156].

В Україні, до сфер застосування державно-приватного партнерства в Україні, як зазначено в Законі «Про державно-приватне партнерство», належать:

- «пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їхнє видобування; виробництво, транспортування й постачання тепла та розподіл і постачання природного газу»;
- «будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, морських і річкових портів та їхньої інфраструктури»;
- «машинобудування; збір, очищення та розподілення води»;
- «охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт»;
- «забезпечення функціонування зрошувальних та осушувальних систем»;
- «оброблення відходів; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії»;
- «управління нерухомістю» [200],

Тобто, як підкреслює М. Кондрашина, «все те, що належить до публічного сектора та виступає як сфера реалізації інтересів всього суспільства в цілому» [106, с. 47].

На думку С. Грищенко, для для того, щоб процеси публічно-приватного партнерства відбувалися успішно й ефективно, необхідні такі заходи:

- спрямування зусиль держави та приватного партнера на вирішення соціально-економічних проблем;
- чітке розрізнення державних та бізнесових інтересів;
- поповнення державного / місцевого за рахунок надходжень від сплати концесійних / орендних платежів;

– приватний сектор бере на себе витрати з інвестування та утримання державного / комунального майна (з метою підвищення ефективності цих витрат) тощо [54].

У Великобританії поширеним видом приватно-приватного партнерства виступає «приватна фінансова ініціатива», сутність якої полягає в пошуці шляхів підвищення не затратних для державного навантаження на бюджетні кошти ефективності послуг для громадськості.

На наш погляд, корисним для вивчення і впровадження окремих позитивних моментів може бути зарубіжний досвід публічно-приватного партнерства, запроваджений у Великобританії, зокрема:

- інвестування державою частки статутного капіталу;
- централізація у процесі відбору проєктів для ППП, а також їхнього здійснення ;
- довгостроковість джерел фінансування та кредитних фондів, коштів страхових та пенсійних фондів;
- вдосконалення механізмів розподілення ризиків між сторонами публічно-приватного партнерства шляхом перегляду, доопрацювання й удосконалення страхового права;
- налагоджена система звітності щодо фінансової ситуації на ринку цінних паперів тощо;
- контроль за балансом і відповідністю якості товарів і послуг та встановлених цін на них.

На думку деяких учених (А. Білоус, А. Кредісов), серед країн «Великої сімки» за кількістю заключених договорів із публічно-приватного партнерства лідером виступає Великобританія, в якій щороку заключається до 80 договорів щодо такого півробітництва. Слід зазначити, що це забезпечує 17% економії державного бюджету [113, с. 8].

Широко розповсюджено публічно-приватного партнерства і Сполучених Штатах Америки, особливістю яких є те, що в державі відсутній федеральний закон, за яким би створювалися, а потім вводилися в реалізацію їх проєкти

публічно-приватного партнерства.

У цій країні щодо інвестиційних проектів в умовах ППП на муніципальному рівні діє нормативно-правова база, розроблена за галузевою ознакою.

У Сполучених Штатах Америки функціонує ще ряд загальнодержавних та регіональних організацій, які передбачають мету розвиток публічно-приватного партнерства в країні – це, зокрема:

- «Корпорація тисячоліття» (The Millennium Challenge Corporation);
- «Агентство підтримки глобальних ініціатив» (Global Partnership Initiative);
- «Федеральне агентство автомобільних доріг» (Federal Highway Administration) [135].

Загалом, як зазначають учені [275], за рівнем економічного та інвестиційної привабливості розвитку уся територія США розподілена на такі територіальні одиниці:

- Каліфорнія та Массачусетс, для яких характерним є високотехнологічним виробництвом;
- Нью-Йорк, Пенсильванія та Північна Кароліна, які характеризуються більш-менш позитивною динамікою промислового розвитку;
- Техас, Флорида та Міннесота які не мають значних багатств природних ресурсів.

Головним інститутом у Сполучених Штатах Америки, в компетенцію якого входять питання розвитку на території держави, виступає спеціальна комерційна організація у складі уряду – Національна рада з публічно-приватного партнерства – The National Council for Public-Private Partnerships. Ця Рада відповідає за:

- впровадження ППП на всіх рівнях державного управління;
- створення умов для налагодження співробітництва між державою та бізнесом переважно в соціальній сфері;
- вирішення питань, що стосуються життєзабезпечення населення [135].

Відповідно до діючої французької моделі передбачено проведення тендеру на проектування об'єкта, тендеру на його будівництво, тендеру на експлуатацію чи утримання об'єкта. Слід зауважити, що кожен тендер проводиться на повний цикл робіт або послуг, тобто відбувається загальне інвестування всього циклу. А це дає змогу ефективніше реалізовувати великі проекти.

Проте зазначимо, що у Франції не прийнято єдиного закону для регулювання всіх форм публічно-приватного партнерства [там само, с. 72].

Шведська модель ґрунтується на відповідальності держави за ризики в подібному партнерстві, в той час, як бізнес отримує менші зобов'язання щодо відповідальності за ризики в публічно-приватному партнерстві.

Нідерландська модель передбачає програму співпраці держави та бізнесу в розвитку інфраструктури, транспорту, будівництва житла тощо. Слід зазначити, що «найпоширенішою формою державно-приватного партнерства є «контракт життєвого циклу, крім нього використовуються концесії, проекти комплексного освоєння територій, альянси тощо. Основними сферами застосування державно-приватного партнерства є: будівництво доріг, охорона здоров'я, освіта, комунальні споруди» [169, с. 140].

Німецьку модель характеризує початок реалізації проектів публічно-приватного партнерства на основі кооперативного будівництва.

Як зауважують учені [156], «на земельному рівні використовуються інститути підтримки державно-приватного партнерства, що організовані за принципом мережевої організації, моделлю робочої або оперативної групи та модель рад з підтримки державно-приватного партнерства. Приватизація підприємств розглядається як один з механізмів державно-приватного партнерства, тому що в договорі придбання майна чітко прописуються завдання, параметри роботи для підприємств-власників нових активів» [156, с. 250–254].

Ще на початку XXI ст. уряд Німеччини вирішив, що публічно-приватного партнерства проекти публічно-приватного партнерства є

вигідними, як для держави, так і для приватних підприємців.

Але на той час німецьке законодавство було неспроможним реалізувати публічно-приватне партнерство і в 2005 році було прийнято «Закон про прискорення розвитку публічно-приватних партнерств і про поліпшення правових умов для них», відповідно до якого в положення з податкової та бюджетної сфери було внесено зміни.

Згідно з цим Законом було змінено порядок розміщень державного замовлення та фінансування будівництва автомагістралей за ресурси приватних інвесторів публічно-приватного партнерства, які тепер можуть за публічним правом, бути рефінансовані завдяки стягнення платні за проїзди не тільки у формі державних зборів, а й у формі плати за проїзди згідно норм цивільного права.

З метою поширення та популяризації моделей ППП було внесено зміни в бюджетні закони, а саме визначалось, що розрахунок економічної доцільності партнерства повинен здійснюватись тепер і з позиції урахування розподілів ризику.

При цьому, як зауважує С. Сімак, «підвищення ефективності досягається шляхом дотримання принципу життєвого циклу, правильного розподілу завдань і ризиків, поліпшенням механізмів стимулювання. Інституційна структура органів публічної влади в сфері державно-приватного партнерства почала формуватись лише з початку ХХІ століття, коли з ціллю стимулювання розвитку почали створюватись спеціальні експертні ради на всіх рівнях: загальнонаціональному, регіональному, місцевому.

Після того, як в 2008 році на федеральному рівні Міністерство фінансів і Міністерство транспорту, будівництва та міського розвитку заснувало консалтингову компанію «Публічно-приватне партнерство «Партнершафтен Дойчланд» («ÖPP Deutschland AG (Partnerschaften Deutschland)»), можна вважати, завершився процес структурної інституалізації сфери публічно-приватного партнерства в Німеччині» [232, с. 57].

Італійська модель ППП функціонує у формі концесії, а це сприяє

зберіганню балансу між державними проектами (малими й великими). Найчастіше тут використовується публічно-приватного партнерства при будівництві автомобільних доріг, для забезпечення водопостачання населенню та промисловим підприємствам, а також для задоволення потреб в адміністративних послугах (І. Біла, Е. Іллічова [27, с. 129]).

З огляду на проаналізований світовий досвід ППП та особливості впровадження його в різних країнах, спробуємо виокремити головні ознаки публічно-приватного партнерства (табл. 1.11).

Таблиця 1.11

Характерні ознаки публічно-приватного партнерства

№ п/п	Ознака публічно-приватного партнерства
1.	Запровадження механізмів управління інфраструктурою приватними партнерами як учасниками публічно-приватного партнерства.
2.	Відкрите, прозоре визначення приватних партнерів органами державної та місцевої влади.
3.	Забезпечення якості недорогих послуг населенню в межах публічно-приватного партнерства.
4.	Збереження державної та комунальної форми власності на об'єкти.
5.	Довготривалість відносин між сторонами публічно-приватного партнерства.

Звичайно, як свідчить світовий досвід, процес упровадження публічно-приватного партнерства, в кожній країні має свої особливості, механізми, інструменти його функціонування, що є найоптимальнішими для специфіки політичного, економічного, соціального розвитку.

Проте спільно рисою виступає взаємовигідне співробітництво держави та приватного сектору з метою реалізації проектів суспільної значущості шляхом залучення бізнесу до втілення в життя стратегій та програм забезпечення розвитку інфраструктури територіальних громад у

контексті сталого розвитку держави й зростання соціально-економічного добробуту суспільства.

Вступаючи у співробітництво з державою, бізнес отримує можливість:

- отримувати фінансову допомогу на реалізацію суспільно корисних завдань;
- взаємодіяти з державою на паритетних засадах;
- ефективно розвиватися;
- захищатися від корупційних проявів.

Слід зазначити, що згідно зі статтею 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство» [200] в Україні застосування проєктів у різних соціальних сферах, наш погляд, є обмеженими, а відтак назріла потреба в їхньому інвестуванні з боку бізнесу.

Тому вивчення позитивного світового досвіду впровадження публічно-приватного партнерства є надзвичайно важливим і потребує виважної та довготривалої адаптації до вітчизняної ситуації.

Вигоди від використання публічно-приватного партнерства у розвитку інфраструктури територіальних громад представлено в таблиці 1.12.

Таблиця 1.12

Вигоди від публічно-приватного партнерства в забезпеченні розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад

№ п/п	Вигода від ППП
1.	Прийняття управлінських рішень високої якості щодо реалізації проєктів з ППП за рахунок соціальної значущості дій представників органів місцевого самоврядування та врахування потреб населення об'єднаної територіальної громади.

Продовження таблиці 1.12

2.	Підвищення якості надаваних товарів і послуг населенню.
3.	Активне залучення суб'єктів бізнесу до реалізації соціально значущих проєктів.
4.	Посилення державного контролю за надаваними послугами.
5.	Підвищення ефективності робіт щодо реалізації проєкту за рахунок мобілізації учасниками партнерства свого інтелектуального та фінансового потенціалу.
6.	Альтернативність у відборі методів і форм роботи щодо реалізації проєкту; урізноманітнення підходів до розробки проєктів.
7.	Активізація внеску бізнесу у вирішення соціальних проблем об'єднаної територіальної громади, що знижує негативне ставлення громадськості до бізнесу.
8.	Економія часу при реалізації проєктів та здійснення робіт за рахунок партнерської співпраці.

На основі аналізу зарубіжного досвіду публічно-приватного партнерства можемо стверджувати, що публічно-приватне партнерство є справді ефективним і дієвим інструментом розвитку держави в сучасних умовах, що відкриває можливості для забезпечення розвитку окремих ОТГ, в тому числі їхньої інфраструктури, оскільки відбувається інвестування суспільно важливих проєктів, залучення додаткових коштів в межах довгострокової взаємодії на державному та місцевому рівнях з метою підвищення техніко-економічного рівня результатів господарювання.

Також на підставі аналізу зарубіжного досвіду можна виокремити характерні риси публічно-приватного партнерства (табл. 1.13).

Таблиця 1.13

Характерні риси публічно-приватного партнерства

№ п/п	Риси публічно-приватного партнерства
1.	Справедливий розподіл між державою та бізнесом ризиків, які пов'язані з виконанням угод.
2.	Ефективна співпраця держави та бізнесу в умовах публічно-приватного партнерства, зокрема в сфері інфраструктурної галузі.
3.	Розробка та реалізація суспільно значущих масштабних проєктів.
4.	Упорядкування, узгодження інтересів держави та бізнесу, спрямоване на отримання взаємної вигоди.
5.	Збереження державної та комунальної форми власності на об'єкти з одночасним упровадженням механізмів управління інфраструктурою з боку бізнесу.
6.	Довготривалість відносин між державою та бізнес-партнером.
7.	Відкритість і прозорість діяльності органів державної та місцевої влади.
8.	Надання якісних і дешевих послуг як показник ефективності ППП.

Як зазначають дослідники (Ю. Драчук, А. Кабанов, Н. Трушкіна [68]), «посткризове відновлення та забезпечення конкурентно-спроможного соціально-економічного розвитку країни потребують прискореної модернізації інфраструктури національної економіки. В умовах дефіциту державних коштів упровадження нових прогресивних механізмів співробітництва держави, місцевої влади та бізнесу, залучення приватних інвестицій у традиційно «державні» сфери економічної діяльності є викликом часу також і для України» [68, с. 86].

Адаптувавши зарубіжний досвід публічно-приватного партнерства до вітчизняних умов і визначивши управлінські напрями розвитку інфраструктури загалом в Україні й територіальних громад зокрема, можна

певним чином регулювати регіональну політику; контролювати навантаження на державний, регіональний бюджет і бюджети територіальних громад; відстежувати відповідальність учасників публічно-приватного партнерства за хід реалізації інвестиційних проєктів.

Виходячи з вищезазначеного, бачиться можливим розроблення заходів щодо ефективного управління процесом публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури територіальних громад (табл. 1.14).

Таблиця 1.14

Заходи щодо ефективного управління процесом публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад

№ п/п	Заходи
1.	Удосконалення законодавства щодо публічно-приватного партнерства в Україні.
2.	Надання бізнесу пільг при укладанні стратегічно важливих угод.
3.	Мінімізація кількості погоджувальних процедур укладанні угод.
4.	Посилення санкцій за невиконання зобов'язань.
5.	Компенсація державі та бізнесу збитків, отриманих ними у випадку одностороннього розірвання угоди.
6.	Можливість поза конкурсної заміни приватного партнера у разі невиконання ним передбачених зобов'язань.

Як свідчать оцінки Світового банку, в проєкти, спрямовані на забезпечення розвитку інфраструктури, до 2030 р. необхідно буде інвестувати 70 трлн дол. [290].

Можна виокремити перспективні напрями використання зарубіжного досвіду публічно-приватного партнерства в Україні в сучасних умовах, у тому числі з метою забезпечення розвитку інфраструктури об'єднаних

територіальних громад (табл. 1.15).

Таблиця 1.15

Напрями впровадження зарубіжного досвіду публічно-приватного партнерства в забезпеченні розвитку інфраструктури

№ п/п	Позитивні моменти, що можна використати в перспективі
1.	Реконструкція старих автомобільних доріг на території об'єднаних територіальних громад.
2.	Будівництво нових доріг на території об'єднаних територіальних громад
3.	Інтеграція суб'єктів бізнесу в громадське життя за рахунок його безпосереднього залучення до реалізації соціально значущих проєктів.
4.	Участь бізнесу у вирішенні соціальних проблем жителів ОТГ.
5.	Реконструкція існуючих та будівництво нових об'єктів охорони здоров'я (зокрема лікарень, ФОПів тощо).
6.	Будівництво, реконструкція закладів освіти, об'єктів спортивного призначення, дитячих майданчиків, рекреаційних зон.
7.	Залучення бізнесу до розвитку об'єднаних територіальних громад та реалізації соціально значущих проєктів місцевого значення, вирішення проблем громадськості.
8.	Скорочення бюджетних витрат на реконструкцію, будівництво та розвиток об'єктів інфраструктури за рахунок залучення інвестицій бізнесу.
9.	Впровадження інноваційних технологій у розроблення та реалізацію інфраструктурних проєктів.
10.	Використання фінансових ресурсів приватних партнерів у процесі реалізації місцевих програм та проєктів.

Таким чином, на основі вивчення зарубіжного досвіду публічно-приватного партнерства зроблено висновок про те, що впровадження

публічно-приватного партнерства, зокрема з метою забезпечення розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад буде ефективним за умови спільної двохсторонньої взаємодії держави, зокрема органів місцевого самоврядування та бізнесу.

Висновки до першого розділу

У розділі висвітлено сутність поняття «публічно-приватне партнерство»; розкрито значення розвитку публічно-приватного партнерства з позиції історико-управлінського аспекту; відображено наукову дискусію щодо поняття «публічно-приватне партнерство» в системі державного управління; проаналізовано окремі фрагменти зарубіжного досвіду організації публічно-приватного партнерства.

У науці державного управління термін «публічно-приватне партнерство» в загальному значенні означає взаємодію органів державної влади або місцевого самоврядування та бізнесу, що має на меті забезпечення фінансування, створення і експлуатація суспільно (соціально) значущих об'єктів на довгостроковій основі. Базою для такого співробітництва є об'єднані можливості та збалансований розподіл ризиків. Це – будь-яка співпраця в різних сферах суспільного життя, підтримка бізнесу з боку держави та посилення соціальної ролі приватного сектора.

У вузькому сенсі термін «публічно-приватне партнерство» розуміється як партнерство при реалізації суспільно значущих інвестиційних проектів.

Зауважується, що в царині сучасних досліджень з державного управління категорії «публічно-приватне партнерство» та «державно-приватне партнерство» застосовують у своїй більшості як тотожні, що пов'язано з лексичними особливостями перекладу цього поняття (англ. «Public-Private Partnership» – публічно-приватне партнерство), чим пояснюється наявність різних підходів до його тлумачення.

Підкреслюється, що саме публічно-приватне партнерство сприяє залученню ресурсів інвестиційно спроможних приватних структур у суспільно значущі проекти економічного та соціального розвитку держави загалом і регіонів зокрема, в інфраструктурні програми оновлення певних територій; запровадженню витратних, дорогих інноваційних технологій – з одного боку й зацікавленості бізнесу в довгостроковому співробітництві з державними гарантіями – з іншого.

Виокремлено перспективні напрями використання зарубіжного досвіду публічно-приватного партнерства в Україні в сучасних умовах, в тому числі в забезпеченні розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад: реконструкція старих автомобільних доріг на території об'єднаних територіальних громад; будівництво нових доріг на території об'єднаних територіальних громад; інтеграція суб'єктів бізнесу в громадське життя за рахунок його безпосереднього залучення до реалізації соціально значущих проектів; участь бізнесу у вирішенні соціальних проблем жителів ОТГ; реконструкція існуючих та будівництво нових об'єктів охорони здоров'я (зокрема лікарень, ФОПів тощо); будівництво, реконструкція закладів освіти, об'єктів спортивного призначення, дитячих майданчиків, рекреаційних зон; залучення бізнесу до розвитку об'єднаних територіальних громад та реалізації соціально значущих проектів місцевого значення, вирішення проблем громадськості; скорочення бюджетних витрат на реконструкцію, будівництво та розвиток об'єктів інфраструктури за рахунок залучення інвестицій бізнесу; впровадження інноваційних технологій у розроблення та реалізацію інфраструктурних проектів; використання фінансових ресурсів приватних партнерів у процесі реалізації місцевих програм та проектів.

На основі аналізу теоретичних джерел і наукових досліджень запропоновано авторське визначення поняття «публічно-приватне партнерство»: це – «специфічний вид юридично оформленої довготривалої комплексної взаємодії державної влади або місцевого самоврядування та приватного сектора, що передбачає партнерські відносини публічних і

приватних учасників і яка спрямована на вирішення соціально-економічних завдань національного та регіонального значення, зокрема на забезпечення розвитку інфраструктури, на основі об'єднання досвіду й очікуваних результатів, розподілу фінансових ризиків і відповідальності органів публічної влади та бізнесу з метою реалізації запланованих інвестиційних проєктів».

Співробітництво публічної влади та бізнесу, що виражається в публічно-приватному партнерстві, – ключова передумова ефективного розвитку сучасного суспільства, оскільки за допомогою публічно-приватного партнерства створюються сприятливі умови та можливості для вирішення багатьох економічних проблем, які постають перед публічною владою. Публічно-приватне партнерство – дієвий інструмент розвитку держави в цілому, окремих регіонів та об'єднаних територіальних громад, оскільки відбувається інвестування суспільно важливих проєктів, залучення додаткових коштів в межах довгострокової взаємодії на всіх рівнях (державному, регіональному, місцевому).

У розділі використано матеріали публікацій автора: [147]; [150]; [151]; [152].

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ СТАН ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

2.1. Методологічні підходи до публічно-приватного партнерства в розвитку об'єднаних територіальних громад

Поняття «територіальна громада» вперше було використано в Конституції України, де в 1-й ч. ст. 140 закріплено норму, що визначає «місцеве самоврядування правом територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста – самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України» [107].

Стаття 1 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» [212] дефініцію поняття «територіальна громада» представлено таким чином: це – «жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр». А ст. 6. вищезазначеного Закону визначено територіальну громаду «первинним суб'єктом місцевого самоврядування, основним носієм його функцій і повноважень у системі місцевого самоврядування».

Дослідженню різних аспектів проблеми територіальних громад приділяли увагу М. Баймуратов (правовий статус територіальної громади в Україні [17]), В. Барвицький (формування дієздатних територіальних громад з позицій верховенства права [20]), О. Батанов (юридичний статус ОТГ в Україні [21]), П. Ворона (сприяння місцевому розвитку через активізацію роботи громад [45]), Т. Голікова (інституціоналізація української територіальної громади як носія корпоративних інтересів [48]), І. Дегтярьова (конкурентоспроможність територіальних громад і зміни в контексті

місцевого самоврядування в нашій державі [60]), Я. Жовнірчик (особливості українські реалії становлення місцевого самоврядування [105]), В. Кравченко (історія виникнення та організації ОТГ в Україні [112]), А. Крусян (питання публічної влади й територіальної громади [116]), В. Куйбіда (історичні аспекти, сучасні реалії і проблеми удосконалення міського самоврядування і управління територіальним розвитком [119]), О. Мочкова (організація участі територіальної громади у вирішенні питань місцевого розвитку [155]), М. Орзіха (правовий територіальних громад [172]), Ю. Наврузова (громада в місцевому самоврядуванні [157]), О. Підкуйка (особливості розвитку територіальних громад в аграрно-промислових регіонах України [184]), С. Саханенка (особливості міського самоврядування [227]), Ю. Сурміна (моніторинг суспільної думки в контексті місцевого самоврядування та громадянського суспільства [246]),

Особливості, проблеми та перспективи формування добровільних конкурентоспроможних об'єднань територіальних громад в умовах децентралізації досліджували Б. Андрушків, Н. Кирич, М. Латинін, О. Погайдак, С. Співак [7].

Застосування комплексу наукових підходів до визначення принципів доцільності співпраці громади, держави і приватного сектору в процесі здійснення взаємодії в межах публічно-приватного партнерства дало змогу проаналізувати їх і виокремити ті, які найбільше відповідають можливості їх застосування в реалізації суспільно значущих проєктів на регіональному й територіальному рівнях.

На думку О. Кириленко, «важливим елементом реформи місцевого самоврядування в Україні є об'єднання територіальних громад. Основна мета цього процесу полягає у формуванні спроможного базового елементу місцевого самоврядування...» [189].

Основою місцевого самоврядування є «територіальна громада – його первинний суб'єкт, тобто населення, яке, внаслідок природного розселення,

мешкає на певній території й має право вирішувати свої інтереси місцевого рівня» [212].

Згідно зі ст. 140–143 Конституції України [107], «територіальна громада – це жителі одного чи декількох населених пунктів, які добровільно об'єднуються в одну територіальну громаду для вирішення питань місцевого значення, а саме:

- обирають сільського, селищного чи міського голову, який очолює виконавчий орган ради та головує на засіданнях виконавчого комітету та ради, старост та депутатів ради, які представляють та захищають інтереси всієї громади; управляють майном, що є в комунальній власності;

- затверджують програми соціально-економічного та культурного розвитку і контролюють їх виконання;

- затверджують бюджети відповідних адміністративно-територіальних одиниць і контролюють їхнє виконання; встановлюють місцеві податки і збори відповідно до закону;

- забезпечують проведення місцевих референдумів та реалізацію їхніх результатів;

- утворюють, реорганізують та ліквідовують комунальні підприємства, організації та установи, а також здійснюють контроль за їх діяльністю; вирішують інші питання місцевого значення, віднесені законом до їхньої компетенції. Конституція України» [107].

У Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» [212] (ст. 6) встановлено норму, згідно з якою «первинним суб'єктом місцевого самоврядування, основним носієм його функцій і повноважень є територіальна громада села, селища, міста; територіальні громади в порядку, встановленому законом, можуть об'єднуватися в одну сільську, селищну, міську територіальну громаду, утворювати єдині органи місцевого самоврядування та обирати відповідно сільського, селищного, міського голову; територіальні громади села, селища, міста, що добровільно

об'єдналися в одну територіальну громаду, можуть вийти із складу об'єднаної територіальної громади в порядку, визначеному законом» [212].

У Цивільному кодексі України [265] територіальні громади визнано «юридичними особами, мають свої рахунки, надходження..., можуть створювати комунальні підприємства, навчальні заклади, підприємницькі товариства, приймати участь в їх діяльності на загальних підставах. Цивільний кодекс України» [265].

Територіальна громада є поліструктурним об'єднанням. У нормативно-правовому полі, відповідно до положень Конституції України [107] та Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» [212], «визначальною ознакою, за якою відбувається виокремлення видів територіальних громад, є: адміністративно-територіальний устрій нашої держави».

Як зауважує О. Гейда [47, с. 13], «в Україні існує три види територіальних громад:

- територіальна громада міста;
- територіальна громада селища;
- територіальна громада села або добровільного об'єднання в сільську громаду жителів кількох сіл».

Проблематиці правового статусу територіальних громад приділяли увагу М. Баймуратов [17], О. Батанов [21], П. Ворона [45], Т. Голікова [48], А. Крусян [116], М. Орзіх [172].

Історичні аспекти становлення територіальних громад в системі місцевого самоврядування розглядали В. Кравченко [112], І. Козюра [105], В. Куйбіда [119].

Сутнісний аспект територіальних громад був предметом досліджень О. Мочкова [155], Ю. Сурміна [246], Ю. Наврузова [157], С. Саханенка [227].

Конкурентоспроможність територіальних громад досліджували І. Дегтярєва [60], В. Барвицький [20], Я. Жовнірчик [78], Б. Андрушків, Н. Кирич, М. Латинін, О. Погайдак, С. Співак [7] та ін.

Продемонструємо наукову дискусію щодо поняття «територіальна громада», відстежену в процесі нашого дослідження.

На думку О. Лиски, «територіальна громада – це спільнота людей, об'єднаних різноманітними стійкими формальними та неформальними зв'язками, які зумовлені спільним проживанням у межах села, селища, міста» [124, с. 378]

За визначенням М. Баймуратова, територіальна громада – це «сукупність фізичних осіб, що постійно мешкають на відповідній території та пов'язані між собою територіально-особистими зв'язками системного характеру» [16, с. 8].

На думку О. Батанова, «територіальна громада – це первинний суб'єкт місцевого самоврядування, що складається з фізичних осіб – жителів (громадян України, іноземних громадян, осіб без громадянства, біженців, вимушених переселенців), що постійно мешкають, працюють на території села (або добровільного об'єднання в спільну громаду кількох сіл), селища або міста, безпосередньо або через сформовані ними муніципальні структури вирішують питання місцевого значення, мають спільну комунальну власність, володіють на певній території нерухомим майном, сплачують комунальні податки та пов'язані індивідуальними територіальними зв'язками системного характеру» [22, с. 52].

Науковець М. Орзіх вважає, що поняття «територіальна громада» необхідно визначати як «первинний суб'єкт місцевого самоврядування, єдиний на території соціальний субстрат, який має власні інтереси, до складу якого входять громадяни України, іноземці, особи без громадянства, щ постійно мешкають або працюють на даній території, або володіють на території нерухомим майном, або сплачують місцеві податки та збори» [172, с. 67].

Особливість об'єднаної територіальної громади як специфічного суб'єкта місцевого самоврядування полягає в тому, що вона є суб'єктом управління.

У Європейській хартії місцевого самоврядування проголошено принципи місцевого самоврядування, а саме:

- організаційна та матеріально-фінансова відокремленість;
- відповідальність органів місцевого самоврядування;
- персональна відповідальність посадових осіб на місцевому рівні;
- самостійність органів місцевого самоврядування у вирішенні місцевих справ у межах компетенції, закріпленої законодавством тощо» [74].

Об'єднана територіальна громада (далі – ОТГ) – добровільно створений суб'єкт місцевого самоврядування.

ОТГ формуються на основі таких основних принципів:

- законності;
- правової захищеності;
- виборності;
- державної підтримки;
- соціальної ідентичності;
- економічної свободи;
- прямого народовладдя;
- фінансової самостійності [252].

Як зазначає П. Саєнко, «саме економічна ефективність є однією з головних цілей проведення об'єднання територіальних громад» [225]. На думку науковця, «об'єднання як процес спрямований виключно на створення спроможних громад, тих, які забезпечать для своїх мешканців якісний рівень життя» [там само].

На думку С. Саханенко, «територіальні громади не можуть бути примусово об'єднані або скасовані у зв'язку із вдосконаленням державою свого адміністративно-територіального устрою» [227].

У Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» стимулюються територіальні громади до об'єднання. У разі створення ОТГ така громада отримує низку преференцій, наділяється такими саме повноваженнями та ресурсами, як місто обласного значення. Об'єднані

громади мають повноваження у сфері формування органів громадського правопорядку та архітектурно-будівельного контролю, надання повного переліку адміністративних послуг» [201].

Слід зауважити, що поняття «об'єднана територіальна громада» постійно зустрічається в багатьох нормативно-правових документах (Конституція України [107], Закон України «Про засади державної регіональної політики» (від 05.02.2015 р. № 156-VIII) [205], Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (від 05.02.2015 р. № 157-19) [201], Закон України «Про співробітництво територіальних громад» (від 17.06.2014 р. № 1508-18) [216], Концепції реформування місцевого самоврядування [217], Методиці формування спроможних територіальних громад, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України (від 08.04.2015 р. № 214) [207], Бюджетному кодексі України, зі змінами, прийнятими Верховною Радою України (від 10.02.2015 р. 156-VIII) [39]), проте чіткого та вичерпного визначення поняття «об'єднана територіальна громада» з погляду науки державного управління на цей час немає, недостатнім є тлумачення цього терміну і з погляду права.

Якщо звернутися до довідників з державного управління (наприклад, енциклопедичного словника [72]), то в них знаходимо вузьке трактування ОТГ: як «соціально-політичного територіального утворення, що виступає територіальною спільнотою людей – суб'єктів місцевого самоврядування і низовою одиницею в системі територіального поділу».

Загалом, у цьому понятійному конструкті («об'єднання територіальна громада») ключовим, на нашу думку, є слово «об'єднана», що означає відповідно до трактування в довідкових джерел як «наслідок згуртування і єднання». Взагалі цей термін означає згуртованість, організованість, спільність.

Як зазначає О. Безпалько, «об'єднана територіальна громада – це громада, яка спроможна через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити для своїх жителів належний рівень освіти, культури, охорони

здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, включаючи економічно-фінансові спроможності розвитку» [24, с. 121].

Як зауважує Ю. Ковальчук, об'єднану територіальну громаду слід розуміти як «створене згідно з законом добровільне об'єднання територіальних громад сіл, селищ та міст, яке є первинною (базовою) одиницею і системі адміністративно-територіального устрою та спроможне самостійно або через органи вирішувати питання місцевого значення» [103].

На думку А. Переверзевої об'єднана територіальна громада – це «система, що складається з низки взаємопов'язаних елементів – таких, як людські, земельні, капітальні ресурси, що перебувають у взаємодії» [180]. Ми не зовсім погоджуємося з цим визначенням, оскільки, на наш погляд, у ньому не розкрито зміст ОТГ, а також відсутнє чітке визначення компонентів складових цього поняття.

На думку окремих учених (Є. Дударенко, Т. Куценко [121]), до завдань об'єднаної територіальної громади належать:

- вирішувати питання місцевого значення в інтересах жителів ОТГ рахунок власних ресурсів;
- самостійно забезпечувати належний рівень освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту на території ОТГ;
- самостійно вирішувати проблеми, що стосуються житлово-комунального господарства тощо [там само, с. 21].

У результаті опрацювання досліджень науковців, автором виділено низку систем принципів співробітництва між державою та бізнесом, що повинні бути ключовим орієнтиром у досягненні економічних та соціальних завдань завдяки реалізації проєктів публічно-приватного партнерства.

Дослідник В. Варнавський [40], запропонував іншу систему принципів взаємодії у межах публічно-приватного партнерства, вона складається з таких компонентів:

- 1) принцип узгодження публічного та приватного інтересу, суть якого полягає у забезпеченні зростання економіки та поліпшенні якостей життя

громади. Суть цього принципу полягає у визначенні доцільності партнерської взаємодії, у випадку коли результат співробітництва стає більш значимим для обох партнерів. Таке визначення дає змогу сказати цей принцип є уточненням більш загального принципу паритету інтересів;

2) принцип взаємного отримання вигоди при проведенні заходів щодо покращення ефективності тієї чи іншої сфери, відповідно до якого організації ППП є доцільними, коли взаємодія дає змогу обом сторонам одержувати кращий результат, чим у випадках коли відсутнє співробітництво. Цей принцип аналогічний попередньо визначеному принципу паритету інтересів, згідно якого кожен з партнерів не намагається досягти мети схиляння другої сторони для вчинення дій всупереч волевиявленню чи в збиток іншої;

3) принцип економічної свободи, суть реалізації якого закладає принципову основу організації взаємодії на основі публічно-приватного партнерства. Згідно цього принципу держава розглядається з точки зору приватного партнера і як система владних органів, так і як діловий партнер [40].

Як зазначає С. Сімак [232, с. 225], принципами ППП в розвитку ОТГ є:

– *принцип соціальної відповідальності*, який має пряме відношення до конституційного принципу необхідності розбудови держави із соціальною орієнтацією. Відповідно – доцільність партнерства у процесі виконання різних соціально-економічних програм чи реалізації проєктів суспільної значущості встановлюється з урахуванням можливості досягти високої ефективності та результативності, а також схвального відгуку та сприйняття з боку громадськості ОТГ;

– *принцип партнерства*, що повинен спрямувати управлінські механізми та інтелектуальні ресурси бізнесу на максимальну самореалізацію для досягнення поставлених цілей і завдань, виконання економічних програм і соціально значущих проєктів;

– *принцип системності дій*, відповідно до якого отримані результати від виконання програм та втілення в життя проєктів у формі ППП мають повністю

забезпечувати вирішення окреслених завдань. Крім того, територіальну одиницю, в якій реалізуються проекти чи програми, необхідно розглядати з позиції складної економічної та політичної системи в межах державної, яка може мати власні структури, функції та інші складові;

– *принцип чіткого цілепокладання*, який орієнтований на підсилення впливів позитивних чинників та забезпечення мінімізації впливу негативних. Соціально-економічні клімати окремих регіонів мають залежність від досягнення визначених конкретних середньо- та довгострокових цілей розвитку. Згідно з цим принципом ППП стає доцільним лише у випадках, коли таке співробітництво зможе забезпечувати більш скорочені терміни реалізації програм економічного та соціального розвитку регіонів [179].

Як зазначає Л. Пельтек [179], сучасна система принципів, яка акцентована на «доцільність реалізації механізмів публічно-приватного партнерства:

1) позитивність та максимумальний ефект всім учасникам публічно-приватного партнерства. Так, врахування бюджетної та соціальної ефективності у складі ефекту буде головним для державного партнера -будуть створені робочі місця, зростуть реальні доходи населення, знизиться соціальна напруга, підвищиться привабливість соціальної частини господарювання, а наявність комерційної ефективності участі у проекті – для інших партнерів співробітництва;

2) платність. Згідно з цим принципом партнерам публічно-приватного партнерства необхідно визначитись із вартістю власних внесків, та узгодити необхідні норми прибутків. Цим принципом встановлюються нормативи розподілів прибутків від виконання проектів та програм, що дозволяє визначитись із взаємозацікавленістю партнерів;

3) цільове використання. Завдяки цьому принципу, який повинен застосовуватись і на інвестиційному і на експлуатаційному етапі контрактів, акцентується увага на соціальній спрямованості проекту. Крім того, маючи

спільне значення для партнерів, цей принцип обов'язково зазначається у контрактах і є однією із важливих умов;

4) терміновість. Значення цього принципу виявляється у необхідності у встановленні та дотриманні всіх строків проекту - партнерства в цілому, будівництва нових промислових потужностей, повернення позик, інвестиційної окупності» [179].

Узагальнюючи, необхідно зазначити, що для успішної реалізації партнерства та його доцільності, повинні поєднуватись багато складових, які відносяться і до партнерів співробітництва і до зовнішнього оточення, де відбувається їх взаємодія.

Принцип стратегічного регулювання соціальних наслідків з позиції аналізу міжнародного і українського досвіду означає, що державним та місцевим органам влади необхідно проявляти політичну волю та брати на себе ініціативи із залучення підприємців до спільної реалізації програм із надання послуг громаді, коли є виправдання економічне.

На думку С. Сімак [232] «систематизація розглянутих принципів реалізації проектів ППП, дозволив автору запропонувати систему принципів (чинників), які повинні забезпечити ефективний та успішний розвиток співробітництва у цій сфері:

- 1) підтверджена фінансова підтримка всіх етапів проекту;
- 2) підготовчий етап та реалізація проектів із наявною необхідною інфраструктурою;
- 3) забезпечення проекту кваліфікованими та підготовленими кадрами з боку партнерів;
- 4) професійне керівництво з досвідом роботи у подібних проектах та сферах;
- 5) всі учасники співробітництва справедливо розподіляють проектні ризики між собою;

6) готовність бізнес-планів та техніко-економічних обґрунтувань проектів згідно з визнаними міжнародними методиками та умовами фінансування;

7) укладені підтвержені контракти з поставок енергоносіїв, матеріалів та сировинної продукції;

8) гарантії реалізації товарів (послуг), включаючи гарантії тарифного регулювання із врахуванням інтересу інвесторів;

9) гарантії капіталізації проектів зважаючи на інвесторські інтереси та вимоги фінансуючого партнера» [232, с. 227–228].

Як стверджує С. Сімак [232, с. 230], «ключові принципи визначення доцільності, обґрунтованості, можливості реалізації ППП при забезпеченні зростання кількості інвестицій соціально-економічні проекти і програми, виглядає наступним чином:

– принцип взаємозацікавленості, згідно з яким максимальним ефектом взаємодії можна вважати такий, коли всі сторони партнерства бачать можливість у досягненні своєї цілі лише за допомогою іншого партнера;

– паритетний принцип, за яким державний або приватний партнер не повинен намагатись до схиляння іншого партнера в супереч його волевиявленню;

– принцип пріоритетного врегулювання соціальних наслідків - заходи, які будуть реалізовуватись із використанням механізмів співробітництва, обов'язково направляються для забезпечення досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку регіонів» [232, с. 230].

Відповідно до даних принципів функції визначення шляхів подальшого розвитку економіки залишаються за представниками держави, яка користується підприємницькою сферою та застосовує повний функціональний спектр у плануванні, організації, контролі і регулюванні згідно з наведеними принципами.

У сучасних умовах доцільність партнерських відносин держави і промислового бізнесу у великій мірі має залежність від якісних характеристик початкової стадії проєктів публічно-приватного проєкту.

Для цього етапу, як зазначає С. Сімак [232], вирішальну роль грають такі чинники:

– необхідність адаптації структурної організації проєктів до вимог громади. Насамперед, необхідно приділяти особливу увагу до спеціальної адаптації проєктів;

– цілі повинні бути сумісними та мати взаємозв'язки. Приватні партнери та інвестори повинні чітко розуміти мету проєкту публічно-приватного партнерства;

– обґрунтування вибору державою приватного партнера. Приватні партнери можуть вносити окремі позиції у договори публічно-приватного партнерства;

– організація контролю і підтримки населенням. Тобто політичні дебати мають гарантувати усвідомлення доцільності співробітництва, переважно в тих випадках, коли мають місце платежі від користувачів;

– ретельна структуризація договорів про взаємодію. В угодах повинні відображатись Контракти мають визначати основні позиції проєктів, права та зобов'язання партнерів;

– необхідність прозорих партнерських взаємовідносин. Представник державного сектору та приватного партнера повинні бути надійними партнерами, оскільки участь у довгострокових договірних відносинах передбачає і наявність фінансового ризику;

– забезпечення розвитку і удосконалення економічного сектору держави в межах ППП;

– забезпечення державними партнерами реалізації сектором функції ефективного лідерства. При запровадженні проєктів публічно-приватного партнерства необхідна бути забезпечена лідируюча роль представників державних органів;

– необхідність залучення державного фінансування проектів з метою залучення фінансових ресурсів приватного сектору. Згідно із світовим досвідом, фінансування проектів виключно за рахунок приватних партнерів відбувається в поодиноких випадках [232].

На думку П. Шилепницького [232], через публічно-приватне партнерство уряд має змогу користуватися можливостями інновацій, здійснених приватним сектором.

Після того, як державою були ясно пояснені необхідні набори послуг і бажані результати, в яких вона має потребу, приватним партнером для вирішення цих цілей і будуть запроваджуватись інноваційні підходи можливість оптимального розподілу відповідальності серед державними та приватними партнерами.

У проєктах публічно-приватного партнерства відбувається розподіл відповідальностей між державним і приватним партнером згідно з компетенціями кожного партнера. На практиці, у приватного партнера краще забезпечення обладнанням для здійснення будівництва, використання активів, для вирішення операційних питань. Тобто, на приватного партнера покладається відповідальність за етапи проектування, будівництва та експлуатації.

Ризики перерозподіляються серед учасників публічно-приватного партнерства. Відмінністю публічно-приватного партнерства від звичайних державних закупівель, в яких усі ризики несе держава, є можливість покладення частини ризиків по реалізації проєктів публічно-приватного партнерства на приватну сторону.

Це, як справедливо вважають учені, що вивчають особливості та механізми публічно-приватного партнерства, є головним чинником щодо успішного виконання проєктів ППП і підвищення ефективності та якості використання ресурсів. Але, мається на увазі не цілковита передача ризиків державного партнера приватному, з причини того, що державний партнер не всі їх контролює.

Наприклад, держава має нести відповідальність за політичні ризики, а приватна сторона має нести відповідальність за якість будівництва. Тобто головним правилом є таке:

– державний або приватний партнер має нести такі ризики, з якими вона впорається найкращим чином;

– завдяки передачі стадій проектування, будівництва, утримання та експлуатації єдиному приватному партнеру (або консорціуму) забезпечується повний оптимальний життєвий цикл формування витрат. З цієї причини приватний партнер буде мати сприятливу ситуацію з можливістю оптимізувати витрати у проектуванні задля економії на етапі будівництва, експлуатації або підтримання. При умовах, коли реалізуються загальноприйняті державні поставки з проектуванням, будівництвом, утриманням і експлуатацією, які виконуються різними підприємствами, це не можливе [273].

Як зазначає дослідник, «у свою чергу, державний партнер несе відповідальність за визначення чітких вимог до бажаних результатів та послуг. Іншими словами, ключовою компетенцією держави є побудова державної політики і цілей, визначення громадських потреб» [273].

Головними аспектами оцінки доцільності взаємодії держави приватного партнера стає реалізація систем принципів організації такої взаємодії. Таким чином, публічно-приватне партнерство може бути ефективним, успішним і результативним лише за умови дотримання основних принципів співробітництва.

2.2. Управління розвитком об'єднаних територіальних громад в Україні

Розвиток територіальної громади, як зазначає О. Підкуйко, це – «процес її переходу в певний новий стан, який характеризується зміною, у тому числі

ускладненню, структури потреб та інтересів жителів сіл, селищ, міст, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями» [184, с. 6].

Науковець Н. Ільченко зауважує, що розвиток територіальної громади є процесом «переосмислення та усвідомлення населенням своєї ролі в сталому розвитку, метою якого є мобілізація активів громади, розвиток власного потенціалу, створення умов для самозабезпечення базових економічних, соціальних, політичних, культурних, а також екологічних потреб шляхом уповноваження населення, при тісному партнерстві місцевого самоврядування, бізнесу і населення та за підтримки національного уряду» [93, с. 141].

У Законі України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [201] визначено особливості фінансової підтримки державою добровільного об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст.

Так, як зазначає О. Матвєєва, «фінансове забезпечення місцевого самоврядування – це:

– «досягнення такого обсягу власних фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, який відповідав би наданим їм конституцією або законом повноваженням» [135 с. 145–156];

– певна система або сукупність відносин між рівнями державного управління для забезпечення населення необхідними благами на місцевому рівні, а також фінансування місцевого розвитку [там само];

– «співвідношення обсягу фінансових ресурсів, акумульованих в місцевих бюджетах у вигляді доходів, і обсягу видаткових зобов'язань, обумовлених виконанням функцій і повноважень муніципального утворення протягом фінансового року;

– сукупність фінансових ресурсів, які формуються у відповідних фондах, перебуваючи у сфері обслуговування органів місцевого самоврядування;

– фінансовий механізм діяльності органів місцевого самоврядування, спрямований на повноцінну реалізацію завдань та функцій з надання суспільно значущих благ і послуг;

– сукупність заходів щодо акумуляції, розподілу та використання фінансових ресурсів з метою створення умов, що сприяють нормальному здійсненню економічних процесів на відповідній території, реалізації запланованих соціальних програм, проектів, та запобіганню і усуненню порушень при використанні фінансових ресурсів;

– сукупність джерел і форм формування грошових фондів, необхідних для реалізації повноважень органів місцевого самоврядування та їхнє ефективне використання» [224];

– один із методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальної одиниці [43];

– сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку залучення і ефективного використання ресурсів всіх економічних агентів, які можуть бути спрямовані на забезпечення економічних потреб території, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на фінансове забезпечення розвитку місцевого самоврядування [263, с. 27].

Наприклад, фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку міста передбачає комплекс заходів, які спрямовані на залучення фінансів суб'єктів управління розвитком міста (місцевої влади, держави, суб'єктів господарювання, місцевої громади), а також ресурсів зовнішніх інвесторів та формування шляхом їх об'єднання.

Науковець Н. Косаревич фінансове забезпечення територіальних громад розуміє як «складову міжбюджетних відносин, яка полягає у використанні сукупності інституційних засад формування місцевих бюджетів з врахуванням ступеню збалансованості фінансово-економічних відносин, що надасть можливість оптимізувати структуру бюджетів адміністративно-територіальних одиниць, підвищити ефективність видатків бюджетів

місцевого самоврядування, забезпечити якісний рівень бюджетного планування і прогнозування місцевих бюджетів як інструмента соціально-економічного розвитку територій» [110, с. 24].

На думку Г. Антоньєвої, фінансове забезпечення об'єднаних територіальних громад – це така система фінансування органами місцевого самоврядування процесу реалізації завдань, функцій тощо [8].

Як зауважує В. Письменний, дефініці терміна «фінансове забезпечення територіальних громад» потрібно розуміти як створення найзручніших умов для життєдіяльності громадян, які сприяють нормальному протіканню економічних процесів на місцевому рівні, підтриманню стабільного функціонування та розвитку соціальної сфери, її об'єктів й інфраструктури» [185, с. 22].

Таблиця 2.1

**Чинники зацікавленості в публічно-приватному партнерстві
держави, об'єднаної територіальної громади, приватного бізнесу**
[232, с. 223–224]

Держава	Територіальна громада	Приватний бізнес
Підвищення рівня соціально-економічного розвитку та вирішення соціальних проблем	Ефективне управління державними об'єктами за рахунок залучення фахівців приватного партнер	Розширення можливостей отримання пільгових кредитів під державні гарантії від міжнародних та вітчизняних фінансових установ на строк довгий термін

Продовження таблиці 2.1

Рівний діалог між владою та бізнесом	Економія витрат державного бюджету при реалізації суспільно значущих проєктів	У кризові періоди підвищення рівня підтримки
Задоволення суспільних потреб	Підвищення ефективності інфраструктури	Поліпшення роботи з державними дозвільними органами
Стимулювання підприємницького мислення	Активізація інвестиційної діяльності	Підвищення статусу проєкту через участь у проєктах державного партнера
Збереження та створення робочих місць	Отримання додаткових надходжень до бюджету від реалізації проєктів	Доступ до раніше закритих сфер (інфраструктура, ЖКГ тощо)
	Використання досвіду приватних компаній	Залучення бюджетних коштів до проєкту
	Оптимізація розподілу ризиків	Оптимізація розподілів ризиків проєкту
	Розвиток нових форм проєктного фінансування	Позитивний імідж у суспільстві
		Отримання додаткових прибутків

Джерело: [232, с. 223–224]

Серед пріоритетних напрямів впровадження механізму ППП в Україні, як зауважує В. Демішкан [56], можна назвати будівництво та реконструкцію за концесійними угодами автодоріг.

Відповідно до статистичних даних, які надає Державна служба автомобільних доріг України, переважна більшість вітчизняних (більше, ніж 90%) знаходяться в поганому стані й потребують реконструкції. Окрім того, з огляду на економічні потреби, в державі найближчим часом необхідно побудувати більше, ніж 4,5 тис. км доріг приблизною вартістю 200 млрд грн.

Передумовами розвитку механізму публічно-приватного партнерства є:

- зростання суспільних потреб;
- суттєве обмеження державних витрат;
- обмеженість у довгостроковому кредитуванні традиційних банківських джерел фінансування;
- дефіцит бюджету;
- наслідки світової фінансової кризи, що спричинили вибагливість банківських джерел фінансування.

Через те публічно-приватне партнерство стає інструментом вирішення проблеми забезпечення розвитку інфраструктурної галузі без суттєвих бюджетних витрат [там само].

Специфіка організації ППП в місцевих громадах полягає головним чином в тому, що соціальна відповідальність фірм, які мають бути невідємними учасниками моделі публічно-приватного партнерства.

Вигоди учасника угоди публічно-приватного партнерства складаються вигоди кожного учасника цієї угоди, яка виникає в результаті її успішної реалізації, є тривалою в часі та не призводить до локальних витрат окремих учасників.

Учасниками угоди публічно-приватного партнерства є ті суб'єкти, які задіяні там формально, тобто відповідальність за реалізацію предмета угоди, обов'язки учасників, ціна та умови є визначеними та зафіксованими в договорі про публічно-приватне партнерство.

Підприємство, яке виступає в ролі джерела соціальних благ, доходів домогосподарств, напрямком накопичень. Фірми визначають специфіку промислового регіону, вони забезпечують його галузеву єдність та технологічний уклад.

«Для сучасного стану розвитку соціальної інфраструктури на регіональному рівні характерним є запровадження ринкових відносин та нових методів управління для залучення інвестицій у розбудову комунальних та інших об'єктів, забезпечення соціальної, економічної ефективності надання послуг населенню.

На підставі аналізу опрацьованих джерел можна стверджувати, що «найпоширенішими об'єктами ППП наразі виступають:

- житлово-комунальна сфера (водопостачання, виробництво і транспортування електроенергії, благоустрій);
- будівництво й утримання автошляхів;
- експлуатація будівель бюджетного сектору економіки;
- телекомунікації; енергозбереження тощо» [125, с. 41].

На думку С. Єгоричевої та М. Лахижи, «елементами мети реалізації публічно-приватного партнерства є також вирішення певних завдань удосконалення публічного управління; підвищення інноваційності публічного сектора, набуття ним іміджу прогресивного ринкового партнера, який зміцнює довіру до бізнесу та фінансових інституцій, тим самим підтримуючи економічний розвиток суспільства; інтерес приватного партнера, який полягає в отриманні прибутку та забезпеченні стабільної діяльності [75, с. 25–26].

На думку польського вченого М. Рекаса, «метою проектів, які реалізуються у межах публічно-приватного партнерства, може бути:

- перетворення публічного сектора з постачальника об'єктів на постачальника послуг відповідно до очікувань місцевих громад;
- впровадження в публічну службу технічних і технологічних інновацій;
- зміна ролі приватного капіталу з пасивної на активну;
- розподіл інвестиційного ризику;

- прискорення розвитку інфраструктури;
- підвищення ефективності надання інфраструктурних послуг.

Як зазначає А. Заскалкін, «механізм державно-приватного партнерства – це інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості до забезпечення суспільних послуг» [88, с. 73].

Учені Т. Сабецька та С. Григорів виокремлюють з-поміж «принципів публічно-приватного партнерства:

- юридичне закріплення відносин між партнерами в офіційних документах;
- баланс державних, приватних та суспільних інтересів;
- економічна ефективність проектів публічно-приватного партнерства;
- чіткий розподіл обов'язків і спільна відповідальність партнерів за взяті на себе повноваження;
- соціальна орієнтованість та соціальна відповідальність діяльності;
- паритетність та рівноправність відносин між партнерами» [225, с. 523].

Дослідниками О. Головіновим і Л. Дмитриченко запропоновано такі «принципи державно-приватного партнерства:

- вільна і рівноправна основа для держави і приватного сектора у визначенні варіантів досягнення цілей і реалізації завдань, що забезпечує контрактний характер їхніх взаємовідносин;
- держава і бізнес у реалізації проектів партнерства повинні виконувати лише властиві їм функції;
- зниження адміністративних бар'єрів, атмосфера довіри і взаємних інтересів; поділ вигід від реалізації партнерства;
- відповідальність і серйозність намірів учасників партнерства тощо» [49, с. 6].

А на думку А. Любаліна особливу увагу слід звернути на:

«1) принципи державно-приватного партнерства, зорієнтовані на збереження ділових відносин учасників:

– базування взаємодії на нормативно-правових формах і механізмах відносин;

– побудова партнерства на несуперечливих цілях і взаємовигідних умовах;

– рівноправність, повага, зацікавленість кожної зі сторін; добровільність прийняття сторонами на себе зобов'язань;

2) принципи, спрямовані на забезпечення його ефективності:

– двостороння інформаційна відкритість;

– інноваційна взаємодія;

– чіткість методик оцінювання ризику та вимірювання успіхів;

– конкурсний відбір партнера;

– орієнтація на цінності, притаманні культурі народу тощо» [127, с. 8].

Інфраструктура має компоненту та територіальну структуру.

На думку науковців [59] (Б. Данилишин, М. Хвесик, М. Корецький, О. Дацій) , «різним країнам, як і регіонам, властиві певні особливості у співвідношенні соціальної та виробничої інфраструктури.

Це зумовлено здебільшого економічним розвитком, територіально-природними умовами, регіональною спеціалізацією та іншими факторами. Важливу роль для регіону та країни в цілому має морфологія (конфігурація) інфраструктурного комплексу, яка визначається принаймні двома основними характеристиками: місцерозташування об'єкта та географія обслуговування» [59, с. 13].

Як зазначають дослідники, «існування трьох залежностей: узгодженого, випереджаючого та запізненого розвитку, що спричинило відсутність єдиної наукової позиції стосовно ролі інфраструктури у регіональному та національному розвитку» [59, с. 9].

На підтвердження цієї думки дослідники наводять протилежні аргументи:

«1) зростання інфраструктурного потенціалу сприяє економічному розвитку в цілому, в т.ч. підвищуючи продуктивність праці;

2) недостатній розвиток інфраструктури гальмує відновлювальні процеси та значно зменшує потенційні можливості соціально-економічного росту регіону (країни);

3) стан інфраструктурного комплексу не здійснює істотного впливу на економічний розвиток в цілому» [там само, с. 9].

Принципами доцільності взаємодії об'єднаної територіальної громади, держави та приватного сектору в межах ППП є:

- рівноправність перед законом обох партнерів: держави і приватного сектору;
- справедливий розподіл ризиків між партнерами;
- пріоритетність інтересів держави і територіальної громади;
- отримання взаємної вигоди на основі узгодження інтересів обох сторін партнерства;
- довготривалість проєктів публічно-приватного партнерства.

Розвиток інфраструктури об'єднаних територіальних громад в умовах ППП, безумовно, має суттєві переваги, зокрема: для публічного сектору – делегування управлінських функцій управлінських функцій приватному сектору; зменшення інвестиційного навантаження на бюджет за рахунок залучення бізнесу; збільшення надходжень до місцевого бюджету від податків та інших платежів; збереження контролю за об'єктами публічно-приватного партнерства; розподіл соціальної відповідальності й потенційних ризиків між органом державної влади та приватним сектором; підвищення інвестиційної та інноваційної активності; можливість комплексно вирішувати еколого-економічні проблеми певного регіону; для ОТГ – розвиток соціальної інфраструктури; збільшення доходів громадян; диверсифікація економіки в громаді, особливо сільських територій, створення додаткових робочих місць; розвиток підприємницької ініціативи, набуття досвіду ведення бізнесу; підвищення рівня забезпечення соціальними послугами; поліпшення

демографічної та екологічної ситуації; для бізнесу – підтримка з боку державних та місцевих органів влади; доступ до ресурсних та організаційно-правових можливостей публічного сектора; доступ до додаткових фінансових ресурсів публічного сектора; можливість отримати додаткові прибутки та інші вигоди; залучення дотаційних механізмів; зниження податкового тиску в процесі реалізації спільних проєктів; можливість розділити ризики і відповідальність із публічним сектором.

Найсуттєвішою особливістю ППП контексті розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад є соціальна відповідальність бізнесу.

На цей час в Україні налічується 1490 місцевих територіальних громад, які відповідним чином зареєстровані та функціонують згідно з нормами чинного законодавства. Однією з найважливіших цілей адміністративної реформи є реорганізація ресурсних потоків, раціональне використання їх, створення нової інфраструктури, яка б оптимально виконувала соціальну функцію, відповідала запитам й очікуванням громадян, забезпечувала належний рівень їхнього життя та професійної діяльності.

Під інфраструктурою об'єднаної територіальної громади розуміємо «об'єкти ЖКГ; вулично-шляхову мережу; об'єкти водопостачання та водовідведення; об'єкти охорони здоров'я та соціального захисту населення; об'єкти освіти (школи, гімназії, ліцеї, дошкільні заклади, центри дитячої творчості); об'єкти культури (музеї, історичні та природні пам'ятки); об'єкти спорту, фізичної культури і туризму (тренувальні зали, плавальні басейни, стадіони, спортивні школи тощо); парки відпочинку; дитячі майданчики; вуличне освітлення тощо».

Будівництво об'єктів інфраструктури, реалізація суспільно значущих проєктів потребують інтеграції фінансових ресурсів. Фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку ОТГ розглядається як комплекс заходів, спрямованих на виявлення наявних і залучення нових фінансових ресурсів суб'єктів управління розвитком місцевої громади, а також коштів зовнішніх інвесторів різних форм власності; як збалансовані фінансово-економічні

відносини, що сприяють належному рівню бюджетного планування та прогнозування місцевих бюджетів, дають змогу підвищити ефективність видатків бюджетів місцевого самоврядування, спрямованих на соціально-економічний розвиток територіальних громад тощо.

Проект публічно-приватного партнерства, що реалізується в ОТГ пропонуємо розглядати як інвестиційний проект, короткострокове поєднання засобів виробництва і ресурсів, яке спрямоване на отримання прибутку або його альтернативи у вигляді соціальних благ.

Найсуттєвішими перешкодами на шляху впровадження ППП на рівні ОТГ в Україні є:

- юридичні (низька якість нормативної бази та правозастосування, недостатня інституційна спроможність, слабка політика сприяння з боку держави, недостатність можливостей щодо захисту інтересів у судовому порядку);

- політичні (політична боротьба, тривалі затримки через політичні дебати, відсутність сильної політичної прихильності щодо публічно-приватного партнерства, неадекватна участь та нездатність керувати проектами публічно-приватного партнерства);

- економічні (відсутність ефективних механізмів державної підтримки; економічна неготовність підтримки органів державної влади та бізнесу до здійснення публічно-приватного партнерства в об'єднаній територіальній громаді, нездатність місцевих фінансових установ забезпечити довгострокове фінансування, корупційні ризики в органах публічної влади, відсутність ефективних механізмів захисту прав власності, низький управлінський потенціал щодо розвитку партнерських відносин, відсутність внутрішнього ринку капіталів, високий рівень впливу монополій та олігархів на державному та місцевому рівнях, труднощі з отриманням іноземного фінансування, наявність валютного ризику тощо); технологічно-інтелектуальні (відсутність досвіду та компетенцій у публічному секторі й у приватних інвесторів, неузгоджена оцінка ризиків, дефіцит професіоналів для управління проектами

публічно-приватного партнерства, незабезпеченість всебічного попереднього розгляду проєкту, зокрема, через відсутність інформації від публічного сектору);

– соціально-культурні (громадська опозиція, культурні перешкоди, невдоволення суспільства приватним сектором, обурення населення через зростання тарифів, відсутність довіри до ППП).

2.3. Перешкоди щодо впровадження публічно-приватного партнерства в межах об'єднаної територіальної громади

У сучасних економічних реаліях публічно-приватне партнерство є дієвою формою співробітництва, яка довгий період часу успішно розвивається в успішних економічно спроможних державах.

Слід зазначити, що взаємодія держави та бізнесу на засадах ППП дає змогу розвивати інфраструктуру, підвищувати якість надання послуг громадськості.

В Україні на цей час є досить сприятливі умови для розвитку публічно-приватного партнерства, але загальна кількість угод про співпрацю не має тенденцію до збільшення. Важливо, що однією із сторін такої співпраці є державний партнер в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування, діяльність яких перебуває у площині створення та ефективного функціонування публічних інтересів, місцевих громад, які повинні вирішувати питання державних питань місцевого значення.

Актуальність даного питання набирає обертів за рахунок активізації міжнародних стандартів та реалій в яких функціонують сучасні вітчизняні компанії-суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.

На території України налічується більше 400 місцевих територіальних громад, які відповідним чином зареєстровані та функціонують за нормами чинного законодавства. В рамках адміністративної реформи відбуваються зміни території, структури, підпорядкування.

Однією з найважливіших цілей реформи є реорганізація ресурсних потоків, тобто більш раціональне використання ресурсів та їх забезпечення. Процес об'єднання територіальних громад націлений на створення нової інфраструктури, яка більш відповідає спільним потребам, аніж наявна або відсутня.

Ключовим питанням утворення нових об'єктів інфраструктури є знаходження, консолідація фінансових ресурсів для їх відбудови та реалізації. Нові об'єкти мають відповідати потребам громадян тобто виконувати соціальну функцію та забезпечувати належний рівень життєзабезпечення громади. Для підприємців важливим фактором є можливість отримання прибутку, отримання конкурентних переваг в результаті співпраці з територіальними громадами, виконання монопольних або квазімонопольних послуг.

Результатом більш ніж двадцятирічних соціально-економічних змін в Україні є очікування нової моделі розвитку держави. Як уже зазначалося, значне коло вчених присвятило свої праці окремим питанням публічно-приватного партнерства, серед яких, зокрема: М. Авксентьєв, О. Вишнякова, І. Запатріна, Д. Попович, О. Сімсон, Д. Шликов та інші.

Проте, незважаючи на значну кількість наукових розробок окремих питань ППП, у зв'язку із прийняттям нової редакції Закону України «Про державно-приватне партнерство» [200] неабиякої актуальності набувають питання активізації впровадження публічно-приватного партнерства, визначення перешкод та зниження їхнього негативного впливу на розвиток співпраці.

Беззаперечно актуальним є питання активізації публічно-приватного партнерства та процесу стимулювання проектів з залучення інвестицій, розвиток соціально під найважливіші, найнеобхідніші проекти публічно-приватного партнерства.

Важливою умовою ефективного впровадження соціально-економічних проектів, активізації науково-технічного прогресу та встановлення балансу

ринкового попиту та пропозиції, що призводить до гармонізації економіки країни в цілому є співпраця та зацікавленість всіх суб'єктів, які приймають участь та створюють нові блага.

Бізнес, влада на місцевому рівні, громада та всі зацікавлені кола об'єднуючи власні зусилля (матеріальні, фінансові, трудові, інтелектуальні тощо) створюють передумови для соціально-економічного розвитку держави загалом.

Турбулентність сьогодення визначає неспроможність влади самостійно здолати економічні та організаційні перешкоди для впровадження наукових доробок, соціальних проектів та програм. Бізнес має економічний та управлінський потенціал, створює умови для розвитку та впровадження проектів, але не може одноосібно здолати правові, політичні та соціальні перешкоди та ризики.

Отже, тільки поєднавши «сили» держави та бізнес-одиниць буде створюватися підґрунття для активізації всіх суспільних процесів.

У сучасному глобальному світі значне коло науковців розуміє, що економічне, політичне, соціальне становлення та розвиток держави не можливе без ефективної співпраці.

Заслугує уваги твердження В. Варнавського [40], який вказує, що «приватне партнерство – це інституціональний і організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності».

Зауважимо, що активізація співпраці бізнесу та держави призводить до прискорення соціально-економічного розвитку країни, суспільства та окремих громад (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Основні характерні риси створення публічно-приватного партнерства

Згідно з рис. 2.1, публічно-приватне партнерство спрямоване на створення основ для активізації співпраці бізнесу, в той же час держава отримує більше вигід, оскільки впровадження проектів соціального спрямування по-перше, створює робочі місця, податкові надходження до бюджету місцевих та державних органів влади; по-третє, зменшення негативних суспільних явищ (злочинність, наркоманія, алкоголізм, корупція, жебрання та інше), що передбачають зайнятість населення.

Це – тривала партнерська взаємодія між державою, органами місцевого самоврядування і бізнесом, при якій: 1) усі учасники партнерства розподіляють між собою ризики в межах співробітництва; 2) приватний партнер бере певні завдання державного чи муніципального значення і керує ними самостійно.

Ознаки, мета та основні характеристики публічно-приватного партнерства представлено на рисунку 2.2.

Ознаки Основним сторонами ППП виступають держава і приватний бізнес.

ППП Взаємодія партнерів офіційно – зафіксована, правовий та рівноправна.

- ППП має чітко виражену публічну, соціально-економічну спрямованість
- Рівноцінно - пропорційний розподіл ризиків і витрати, досягнуті результати діяльності розподіляються між всіма партнерами
- У процесі реалізації ППП сторони консолідуються, об'єднують ресурси і вклади
- Співпраця ППП здійснюється на довгострокову перспективу, має тривалий характер

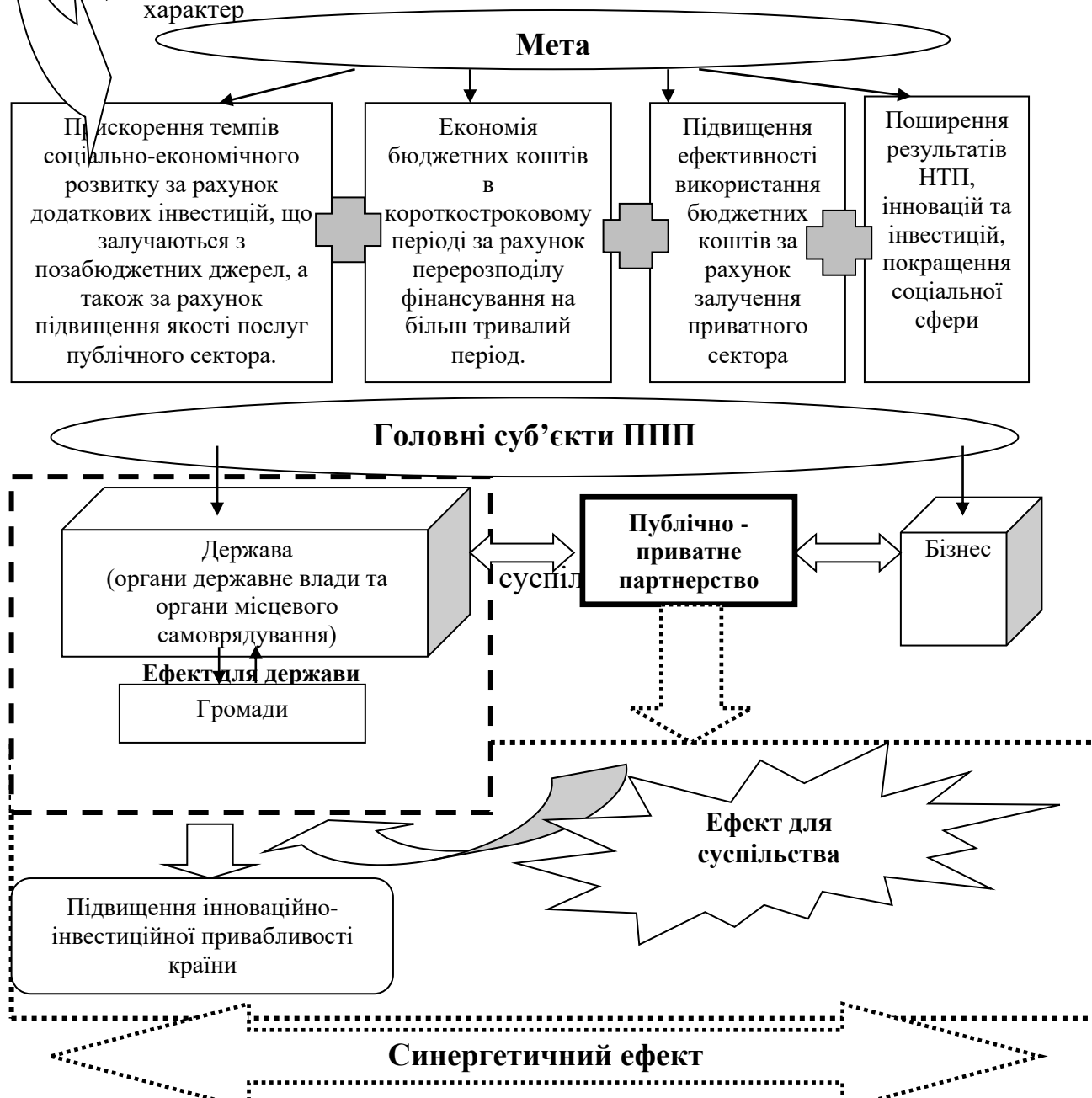


Рис. 2.2. Ознаки, мета та основні характеристики публічно-приватного партнерства

Поєднання загальних зусиль, розподіл ризиків між кожним членом співпраці повинен приносити всіх бажаний результат.

Публічно-приватне партнерство є сукупністю відносин права власності, фінансово-економічних, організаційно-управлінських і правових відносин, які складаються між державою та приватним партнером у межах моделей фінансування, відносин власності й управління з приводу участі в системі узгоджених видів діяльності зі створення цінності, що утворюють множину форм публічно-приватного партнерства і є основою для обрання конкретної схеми взаємовідносин між партнерами для реалізації окремого проекту [248].

Сукупність дій держави та бізнесу має позитивний результат для суспільства, кількість проєктів ППП у світовій практиці має суспільний напрямок.

Наголосимо, що держава отримує більше вигід у порівнянні з іншими суб'єктами учасниками публічно-приватного партнерства Міжнародна практика демонструє також ефективні проєкти публічно-приватного партнерства. Результатом угоди (кінець 2015 року), де публічним партнером виступило Міністерство оборони Молдови стало будівництво житлового будинку у Кишиневі, де військові отримали квартири під ключ, оснащені всім необхідним. Цей досвід буде використано і для Міністерства внутрішніх справ з метою будівництва службового житла для співробітників публічного сектору на ділянках, що знаходяться у власності держави. Йдеться про серйозні проєкти, що мають велике значення для соціального становища у Республіці Молдова [181].

Світовий досвід співпраці вражає, так в Австралії перша програма з реалізації державно-приватного партнерства в галузі освіти була завершена у 2005 р. В рамках цієї програми було збудовано дев'ять шкіл в Новому Південному Уельсі загальною вартістю 129 млн дол. США.

Успіх проєкту надихнув його учасників на продовження у вигляді другого етапу програми, за яким на період 2006–2009 рр. було заплановано будівництво 10 шкіл загальною вартістю 168 млн. дол. США [293].

У Франції (2003 рік) на основі механізму державно-приватного партнерства була впроваджена програма будівництва та реконструкції лікарень, на реалізацію якої із державного бюджету виділено 1,4 млрд євро, а протягом 5 років загальний обсяг інвестицій склав 6 млрд євро [281].

Одним із лідерів серед країн Східної Європи та Центральної Азії щодо розвитку публічно-приватного партнерства упродовж останніх років є Туреччина, що дало змогу збільшити ВВП країни у три рази, залучивши 115 млрд дол. США інвестицій у 193 проєкти державно-приватного партнерства [294].

Зауважимо, що до початку 2018 р.у Республіці Польща, наприклад, налічувалося 150 проєктів ППП [122].

Порівняно з Польщею в Україні цей показник знаходиться на низькому рівні, оскільки реально виконуються лише 40% від усієї кількості запланованих проєктів [242] (рис. 2.3).

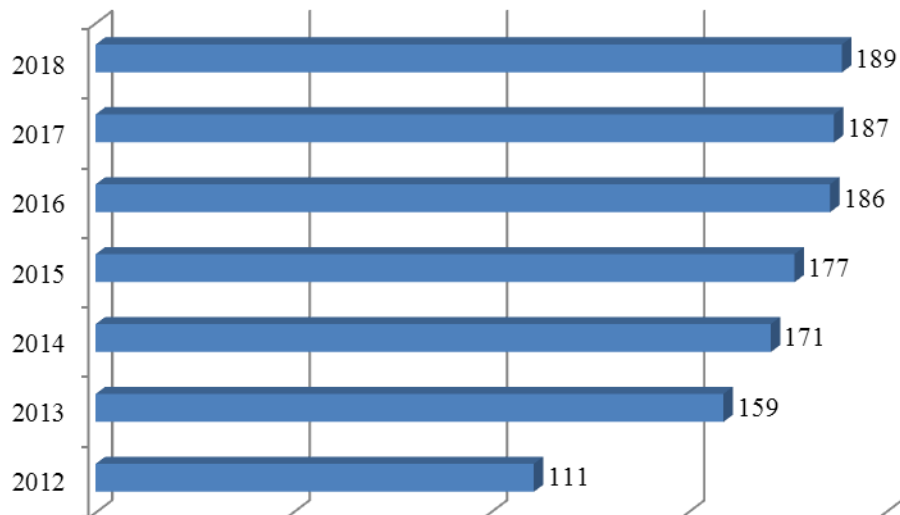


Рис. 2.3. Показники щодо реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні за 2012–2018 рр. (джерело: [242])

Отже, кількісно-якісні показники розвитку співпраці в Україні не мають позитивних тенденцій, кількість проєктів, наприклад, у Польщі також не є значною, але у вартісному вираженні значно перевищує вітчизняні реалії.

Згідно з даними рис. 2.3 відсунуло активне зростання публічно-приватного партнерства проєктів на території України (2016 рік – 186 договорів; 2017 рік – 187 та 2018 рік – 189). Така ситуація має значне коло причин, які можна об'єднати у великі групи.

У результаті соціологічного опитування Google-форми в якому взяли участь 200 осіб, виявлено інституціональні перешкоди впровадження публічно-приватного партнерства (рис. 2.4).

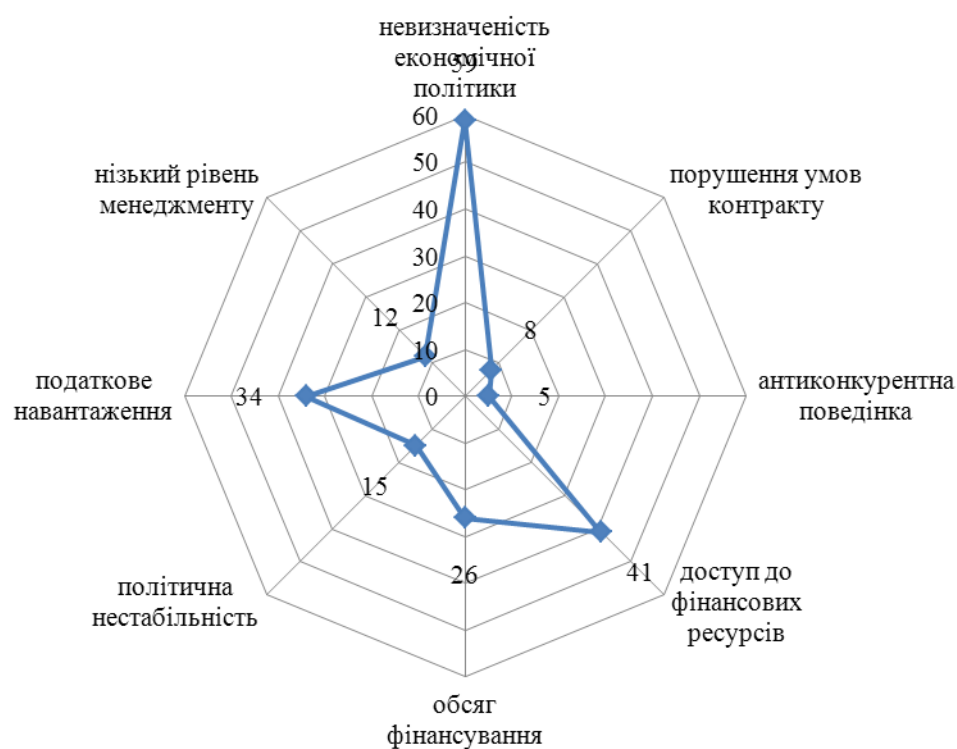


Рис. 2.4. Інституціональні перешкоди впровадження публічно-приватного партнерства (результат опитування)

З метою виокремлення «вузьких місць» за допомогою Google-форми проводилося он-лайн-опитування, в якому взяли участь 206 чоловік. Учасникам опитування було запропоновано варіанти з назвами перешкод, що спричиняють найбільший негативний вплив на ППП, завдаючи труднощів у здійсненні цього процесу.

Відповідно до підсумків проведеного опитування, найбільшою перешкодою на шляху впровадження публічно-приватного партнерства виявлено невизначеність економічної політики (невизначеність економічної політики (59 осіб або 30% від загальної кількості опитаних), найменшою перешкодою до активізації публічно-приватного партнерства респонденти визначили як «антиконкурентна поведінка» (2,5%) та «порушення умов контракту» (4%).

Опитування довело, що проблема розповсюдження інформації про існування проєктів для бізнес середовища не є найбільшою, але підприємці не мають єдиною інформаційної бази для вивчення досвіду, існуючих нарбок та прикладів проєктів, що потребують «підтримки» (інвестиційної, управлінської або ресурсної).

Зауважимо, що Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України створило пілотну версію сайту (<https://www.me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=2f58d9d9-9287-4907682ef06title=PortalDliaPidprimtsiv&isSpecial=true>) для отримання інформації щодо можливих результатів публічно-приватного партнерства, але інформаційну базу в такому вигляді потрібно доробляти, наприклад, створити відбір проєктів за характерними ознаками (сфера діяльності проєкту, можливі переваги для бізнес структури, термін дії та інше).

Розділимо перешкоди публічно-приватного партнерства на окремі групи (табл. 2.2) та порівняємо та проаналізуємо за допомогою бальної оцінки (від +5 – має значний вплив, тобто негативне значення, або -5 – має незначний вплив на впровадження публічно-приватного партнерства П).

Таблиця 2.2

Перешкоди впровадження ППП та їхня основна характеристика

Перешкоди	Характеристика	Польща	Україна
		-5+5
Юридичні перешкоди	слабка політика сприяння з боку держави, відсутність або низька якість нормативної бази, неякісне правозастосування, слабка інституційна спроможність, недостатні можливості захисту інтересів у судовому порядку;	-2	+5
Економічні перешкоди	неготовність країни до здійснення ППП з економічної точки зору, нездатність місцевих фінансових установ забезпечити довгострокове фінансування, відсутність внутрішнього ринку капіталів, труднощі з отриманням іноземного фінансування, наявність валютного ризику	-2	+5
Соціально-культурні перешкоди	громадська опозиція, культурні перешкоди, невдоволення суспільства приватним сектором, обурення населення через зростання тарифів, відсутність довіри до ППП;	-5	-3
Політичні перешкоди	політична боротьба, тривалі затримки через політичні дебати, відсутність сильної політичної прихильності щодо ППП. Крім того, відмічено неадекватну участь та нездатність урядів керувати проектами ППП;	-3	+5
Технологічно-інтелектуальні перешкоди	відсутність досвіду та компетенцій у публічному секторі та у приватних інвесторів, неузгоджена оцінка ризиків, нестача професіоналів для управління проектами ППП, незабезпеченість всебічного попереднього розгляду проекту, зокрема, через відсутність інформації від публічного сектору.	-4	+5

Так, соціально-культурний перешкоди характеризуються та значно впливають на поведінку людей і, зрештою, відображаються на функціонуванні та структурі публічно-приватного партнерства.

Зазначимо, що саме держава має здійснювати інформаційно-роз'яснювальну функцію для створення сприятливих умов функціонування проектів публічно-приватного партнерства, особливо для регіонального рівня.

Економічні перешкоди є основною перешкодою щодо залучення зацікавлених сторін для активізації інноваційно-інвестиційних проектів тощо.

Перешкоди впровадження публічно-приватного партнерства – це сукупність факторів, умов, чинників, що змінюють обсяг можливого синергетичного ефекту в бік зменшення або робить результат співпраці від'ємним.

Економічні перешкоди щодо залучення зацікавлених сторін для активізації інноваційно-інвестиційних проектів представлено на рисунку 2.5.

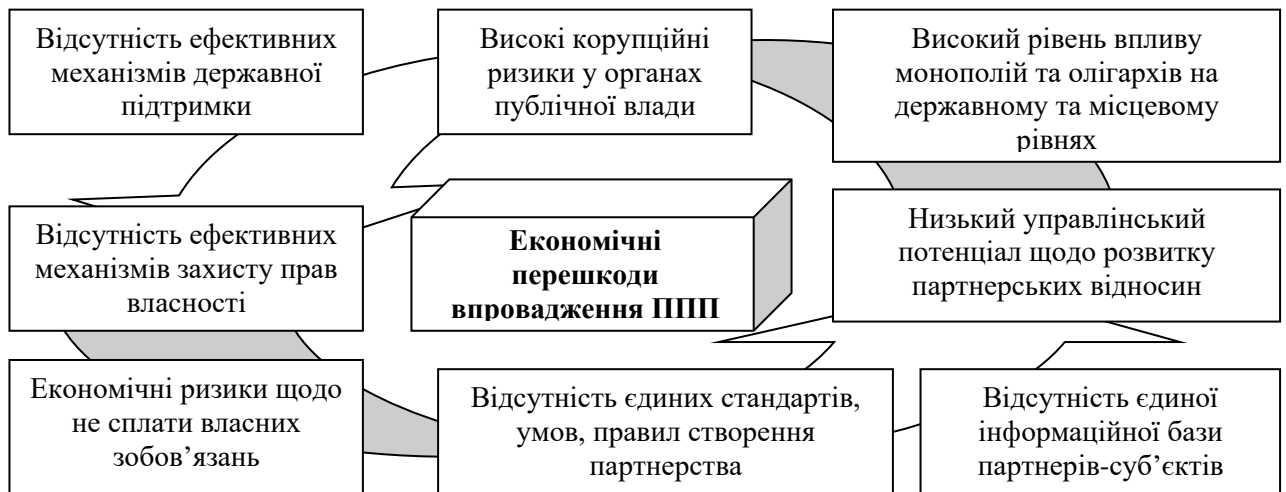


Рис. 2.5. Економічні перешкоди щодо залучення зацікавлених сторін для активізації інноваційно-інвестиційних проектів

Актуальність існування та втручання держави у встановлення «умов гри», що активізують співпрацю та збільшать імовірність синергетичного ефекту від створення публічно-приватного партнерства є важливою умовою, вплинути на яку можуть перешкоди.

Саме протести населення з соціальних причин часто стають перепоною для прийняття рішення щодо концесій та для їх реалізації. Для вітчизняних реалій- суспільство, громада не обізнано та не володіє інформацією для активізації публічно-приватного партнерства.

Розвиток публічно-приватного партнерства передбачає створення таких сприятливих умов функціонування за яких держава на рівні місцевих громад зможе отримувати соціальні та економічні ефекти. Для створення такого середовища партнери повинні розуміти умови співіснування.

Проблема полягає також ще у тому, що в Україні відсутня електронна база накопичення відомостей про потенційних партнерів в різних галузях економіки. Зауважимо, що інтерес України до активізації та сприянню публічно-приватного партнерства є мізерним.

Система відносин між державними та приватними партнерами, під час якої вони реалізували власні інтереси, всі учасники / партнери пов'язані з справедливим розподілом ризиків, зобов'язань та винагород (взаємовигідного співробітництва на довгостроковій основі).

Слід зазначити, що проекти приватно-публічного партнерства вимагають величезних зусиль з співпраці між приватним сектором та державою. Зауважимо, що розвиток та активізація таких процесів є цікавим в значній мірі саме для державних та місцевих органів влади. Активізація публічно-приватного партнерства створює умови для розвитку та отримання синергетичного ефекту від взаємодії.

Але отримання результатів стане можливим тільки за рахунок зниження рівня перешкод, що впливають на публічно-приватного партнерства особливо, такі як: відсутність стабільної економічної ситуації, низький рівень кваліфікації публічної влади та повного розуміння процедури реалізації

проектів публічно-приватного партнерства усіма учасниками цього процесу; відсутність якісного законодавчого підґрунтя.

Усі ці перешкоди потребують постійного моніторингу та проведення подальших поглиблених досліджень особливо з боку держави, як основного суб'єкта публічно-приватного партнерства.

Висновки до другого розділу

У розділі розкрито зміст понять «об'єднана територіальна громада», «інфраструктура об'єднаної територіальної громади» та методологічні підходи до публічно-приватного партнерства в розвитку об'єднаних територіальних громад; висвітлено основи управління розвитком об'єднаних територіальних громад в Україні; окреслено чинники зацікавленості в публічно-приватному партнерстві держави, об'єднаної територіальної громади й бізнесу та його переваги в контексті розвитку інфраструктури ОТГ; визначено перешкоди щодо впровадження публічно-приватного партнерства на рівні місцевих громад в Україні.

Зазначено, що поняття «територіальна громада» вперше було використано в Конституції України, де в ст. 140 закріплено право територіальної громади як первинного суб'єкта місцевого самоврядування самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.

На основі аналізу наукових джерел, застосування комплексу наукових підходів до визначення принципів доцільності взаємодії ОТГ, держави та приватного сектору в межах публічно-приватного партнерства виокремлено найсуттєвіші з них для суспільно значущих проектів на регіональному й територіальному рівнях: рівність перед законом держави та бізнесу; справедливий розподіл ризиків між партнерами; пріоритетність інтересів держави і територіальної громади; отримання взаємної вигоди на основі

узгодження інтересів обох сторін партнерства; довготривалість проєктів публічно-приватного партнерства.

Публічно-приватне партнерство, безумовно, має суттєві переваги, зокрема: для публічного сектора – делегування управлінських функцій управлінських функцій приватному сектору; зменшення навантаження на державний бюджет завдяки залучення бізнесу до фінансування проєктів; збільшення надходжень до місцевого бюджету від податків та інших платежів; збереження контролю за об'єктами ППП; розподіл соціальної відповідальності й потенційних ризиків між органом державної влади та приватним сектором; підвищення інвестиційної та інноваційної активності; можливість комплексно вирішувати еколого-економічні проблеми певного регіону; для ОТГ – розвиток соціальної інфраструктури; збільшення доходів громадян; диверсифікація економіки в громаді, особливо сільських територій, створення додаткових робочих місць; розвиток підприємницької ініціативи, набуття досвіду ведення бізнесу; підвищення рівня забезпечення соціальними послугами; поліпшення демографічної та екологічної ситуації; для бізнесу – підтримка з боку державних та місцевих органів влади; доступ до ресурсних та організаційно-правових можливостей публічного сектора; доступ до додаткових фінансових ресурсів публічного сектора; можливість отримати додаткові прибутки та інші вигоди; залучення дотаційних механізмів; зниження податкового тиску в процесі реалізації спільних проєктів; можливість розділити ризики і відповідальність із публічним сектором.

Найсуттєвішою особливістю ППП в контексті розвитку інфраструктури ОТГ є соціальна відповідальність бізнесу як рівноправного учасника такої взаємодії. На цей час в Україні налічується 1490 місцевих територіальних громад, які відповідним чином зареєстровані та функціонують згідно з нормами чинного законодавства. Однією з найважливіших цілей адміністративної реформи є реорганізація ресурсних потоків, раціональне використання їх, створення нової інфраструктури, яка б оптимально

виконувала соціальну функцію, відповідала запитам й очікуванням громадян, забезпечувала належний рівень їхнього життя та професійної діяльності.

Під інфраструктурою об'єднаної територіальної громади розуміємо «об'єкти ЖКГ; вулично-шляхову мережу; об'єкти водопостачання та водовідведення; об'єкти охорони здоров'я та соціального захисту населення; об'єкти освіти (школи, гімназії, ліцеї, дошкільні заклади, центри дитячої творчості); об'єкти культури (музеї, історичні та природні пам'ятки); об'єкти спорту, фізичної культури і туризму (тренувальні зали, плавальні басейни, стадіони, спортивні школи тощо); парки відпочинку; дитячі майданчики; вуличне освітлення тощо». Створення нових об'єктів інфраструктури, реалізація суспільно значущих проєктів потребують інтеграції фінансових ресурсів. Фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку ОТГ розглядається як комплекс заходів, спрямованих на виявлення наявних і залучення нових фінансових ресурсів суб'єктів управління розвитком місцевої громади, а також коштів зовнішніх інвесторів різних форм власності; як збалансовані фінансово-економічні відносини, що сприяють належному рівню бюджетного планування та прогнозування місцевих бюджетів, дають змогу підвищити ефективність видатків бюджетів місцевого самоврядування, спрямованих на соціально-економічний розвиток територіальних громад тощо. Проєкт ППП, що реалізується в ОТГ пропонуємо розглядати як інвестиційний проєкт, короткострокове поєднання засобів виробництва і ресурсів, яке спрямоване на отримання прибутку або його альтернативи у вигляді соціальних благ.

Найсуттєвішими перешкодами на шляху впровадження публічно-приватного партнерства на рівні ОТГ в Україні є: юридичні (низька якість нормативної бази та правозастосування, недостатня інституційна спроможність, слабка політика сприяння з боку держави, недостатність можливостей щодо захисту інтересів у судовому порядку); політичні (політична боротьба, тривалі затримки через політичні дебати, відсутність сильної політичної прихильності щодо публічно-приватного партнерства,

неадекватна участь та нездатність керувати проєктами публічно-приватного партнерства); економічні (відсутність ефективних механізмів державної підтримки; економічна неготовність підтримки органів державної влади та бізнесу до здійснення ППП в об'єднаній територіальній громаді, нездатність місцевих фінансових установ забезпечити довгострокове фінансування, корупційні ризики в органах публічної влади, відсутність ефективних механізмів захисту прав власності, низький управлінський потенціал щодо розвитку партнерських відносин, відсутність внутрішнього ринку капіталів, високий рівень впливу монополій та олігархів на державному та місцевому рівнях, труднощі з отриманням іноземного фінансування, наявність валютного ризику тощо); технологічно-інтелектуальні (відсутність досвіду та компетенцій у публічному секторі й у приватних інвесторів, неузгоджена оцінка ризиків, дефіцит професіоналів для управління проєктами публічно-приватного партнерства, незабезпеченість всебічного попереднього розгляду проєкту, зокрема, через відсутність інформації від публічного сектору); соціально-культурні (громадська опозиція, культурні перешкоди, невдоволення суспільства приватним сектором, обурення населення через зростання тарифів, відсутність довіри до публічно-приватного партнерства).

У розділі використано матеріали публікацій автора: [148]; [149]; [151]; [152]; [153]; [154].

РОЗДІЛ 3

КОНЦЕПУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ УКРАЇНИ

3.1. Організаційний механізм публічно-приватного партнерства на рівні об'єднаних територіальних громад

Не зважаючи на те, що перші кроки в напрямку децентралізації влади були здійсненні більше шести років назад, все ж ефективного, дієвого, перевіреного часом на практиці та уніфікованого організаційного механізму налагодження, реалізації та розвитку публічно-приватного партнерства в науці державного управління до цього часу не розроблено.

Правові засади щодо механізмів розвитку публічно-приватного партнерства відтворено в Законах України:

- «Про державно-приватне партнерство» [200];
- «Про концесії» [210];
- «Про оренду державного та комунального майна» [214];
- «Про угоди про розподіл продукції» [219];
- «Про управління об'єктами державної власності» [220];
- «Про фінансовий лізинг» [221] тощо.

Слід акцентувати увагу на тому, що оуркмі нормативно-правові положення щодо розвитку ППП в Україні зайшли све висвітлення в стратегіях і концепціях державного та регіонального розвитку.

Не зважаючи на певну зрозумілість публічно-приватного партнерства як специфічної форми взаємодії з теоретичної точки зору, урегульованість даного процесу в законодавчому, нормативно-правовому полі, все ж таки практична реалізація супроводжується досить часто різними проблемами.

Вчасне вирішення можливих непорозумінь та створення додаткових можливостей для уникнення конфліктних ситуацій, забезпечення своєчасного реагування на можливі збої в реалізації взаємодії, гарантування ефективності публічно-приватного партнерства, його розвитку є можливими виключно за умов формування дієвого та комплексного механізму, який узгоджує всі аспекти та чинники взаємодії держави та бізнесу при налагодженні та реалізації партнерської взаємодії.

Метою цього розділу роботи є розробка дієвого, комплексного механізму формування та розвитку ППП, метою якого є максимальне врахування всіх аспектів даного специфічного виду взаємодії в умовах децентралізації влади та розбудови інфраструктури об'єднаних територіальних громад.

Реформування державної влади в Україні, а саме її децентралізація розпочалася з прийняття «Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» [217] в квітні 2014 р.

У результаті впровадження положень даної Концепції розпочалася зміна адміністративно-територіально устрою України, створення нових територіальних громад та їх об'єднань, які отримали новий самостійний статус, більш широкі повноваження та ресурси, а також більш розширені можливості розпоряджатися ними.

Однак, при одночасному розширенні прав розпоряджатися ресурсами, нерухомим майном, більшість новостворених територіальних громад виявилися неготовими до цього, особливо щодо управління об'єктами інфраструктури, створення умов для їх розбудови та розвитку.

Саме в даному аспекті актуальним стало налагодження партнерства між органами державної влади та приватним сектором економіки. Головною метою даної взаємодії є розвиток та розбудова об'єктів публічної інфраструктури певної територіальної громади, надання публічних послуг, що зазвичай забезпечуються державними органами.

Висока ймовірність результативності та ефективності публічно-приватного партнерства залежить головним чином від того, наскільки правильно побудовано його механізм, наскільки повно враховані всі чинники та фактори, що можуть і позитивно, й негативно впливати на перебіг взаємодії, по суті самого партнерства, успішності реалізації запланованих проєктів, а також на досягнення очікуваного результату.

У своїх дослідженнях науковці наголошують на тому, що публічно-приватне партнерство за своєю сутністю є специфічним механізмом взаємодії двох основних типів суб'єктів (приватний сектор економіки та публічний сектор влади).

Однак, на нашу думку, більш ґрунтовно кожний з науковців досліджує виключно окремий етап, сферу, механізм публічно-приватного партнерства (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Наукова дискусія щодо розуміння сутності механізму публічно-приватного партнерства [261]

На наше переконання, найбільш комплексно до вдосконалення механізму публічно-приватного партнерства підійшла дослідниця Ю. Козаченко, запропонувавши концептуальний підхід.

На основі ознайомлення з науковими поглядами вчених щодо механізмів ППП спробуємо запропонувати дефініцію поняття «*механізм публічно-приватного партнерства*», що, на нашу думку, являє собою специфічний вид взаємовідносин між державними органами влади та приватним бізнесом, що реалізується в певній формі та передбачає створення нової цінності за рахунок об'єднання власних ресурсів та отримання доступу до додаткових джерел, а також розподілу ризиків.

Серед «чинників, які негативно впливають на вартісні показники здійснення публічно-приватного партнерства, є:

- низький рейтинг інвестиційного рівня країни;
- недостатність спеціалізованих боргових інструментів для ефективного використання приватними інвесторами при фінансуванні інфраструктури;
- суттєві загальні ризики і ризики неплатежів при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства;
- здійснення фінансових зобов'язань з боку державного партнера через обов'язкове включення в державний або місцевий бюджет щорічно, в той час як проєкти публічно-приватного партнерства укладаються на довгий термін і держава має поновлювати гарантії в кожному річному бюджеті» (І. Петрова [183]).

Основними складниками організаційного механізму розвитку публічно-приватного партнерства вважаємо такі:

- суб'єкти ППП;
- об'єкти ППП;
- мета публічно-приватного партнерства;
- принципи ППП;
- форми реалізації публічно-приватного партнерства;
- джерела фінансування проєктів ППП;

- ймовірні ризики для обох сторін;
- оцінки ефективності ППП;
- очікувані результати (рис. 3.2).

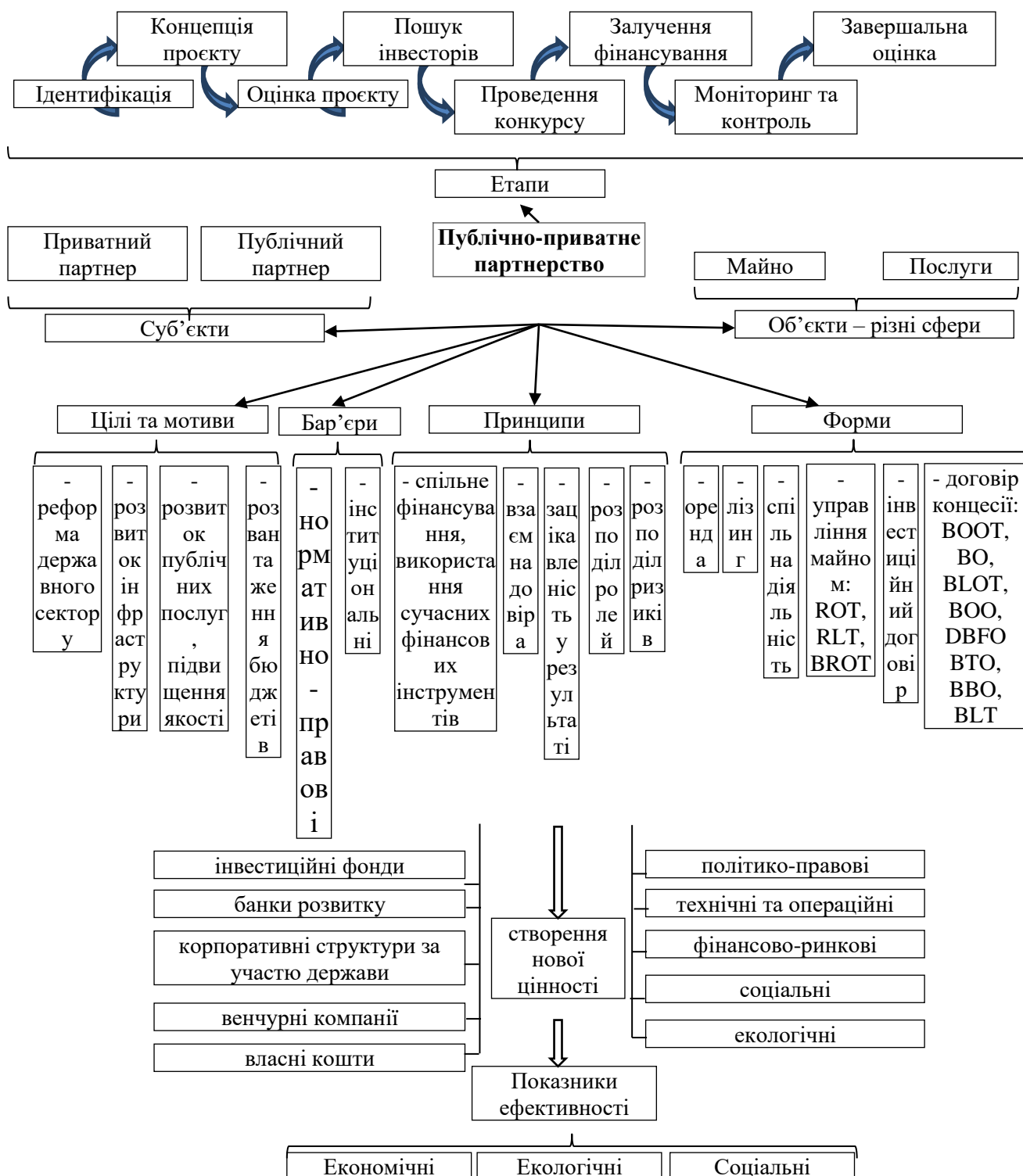


Рис. 3.2. Механізм формування та реалізації публічно-приватного партнерства

Суб'єктами публічно-приватного партнерства виступають представники публічного сектору влади (як на рівні держави в цілому, так і окремої територіальної громади зокрема) в особі державних органів влади та органів місцевого самоврядування – з одного боку, а також приватний партнер (суб'єкт підприємницької діяльності чи їх об'єднання) – переможець конкурсного відбору – з іншого.

Об'єктом партнерської взаємодії влади та бізнесу зазвичай виступає майно, яке підлягає відновленню (реставрації, реконструкції, капітальному ремонту тощо), або таке, що створюється «з нуля».

Також, об'єктом партнерства можуть виступати публічні послуги, що можуть надаватися громадянам, юридичним та фізичним особам (соціальний захист, охорона здоров'я, забезпечення соціальної та побутової сфер, надання комунікаційних послуг, духовне та культурне самовираження тощо).

Форми, в яких може здійснюватися публічно-приватне партнерство чітко визначені на законодавчому рівні, хоча він і не є вичерпним. Основними серед них є: оренда, лізинг, спільна діяльність, договір управління майном, договір концесії, інвестиційний договір.

У межах певних із зазначених форм партнерства можуть існувати різноманітні моделі. Так, в рамках реалізації концесійної угоди можуть використовуватися моделі: BOOT, BO, BLOT, BOO, DBFO BTO, BBO, BLT, а договір управління майном здійснюється шляхом реалізації моделей ROT, RLT, BROT.

Результатом взаємодії, як зазначалося вище, має бути створення нової цінності. Ефективність, що виявляється у вигляді отримання трьох видів ефектів (соціального, економічного та екологічного) залежить від дотримання певної сукупності принципів, які одночасно можна вважати специфічними рисами взаємовідносин, що формуються в рамках налагодження публічно-приватного партнерства:

- високий рівень довіри, що існує та зміцнюється між учасниками взаємодії, головним чином за рахунок налагодження партнерства на довгострокову перспективу;

- спільна фінансова участь суб'єктів партнерства під час виконання проєктів за рахунок інвестування власних коштів, а також отримання фінансування з коштів державного бюджету, доступ до яких кожний з учасників самостійно отримати не може;

- чіткий розподіл функцій та ролей між учасниками партнерства: публічний сектор – визначення цілей, моніторинг дотримання умов, а приватний сектор – активна участь на всіх стадіях реалізації проєкту партнерства (від етапу планування та розробки до завершення та експлуатації);

- чіткий розподіл ризиків та наслідків, в тому числі фінансових, реалізації кожного окремого проєкту між учасниками взаємодії;

- висока ймовірністю успішності реалізації проєктів за рахунок об'єднання досвіду учасників, їх активів, можливостей;

- високий рівень зацікавленості учасників партнерства у взаємодії, оскільки його результатом зазвичай є створення нової цінності для розвитку інфраструктури територіальної громади (нових об'єктів, реновації вже існуючих, підвищення рівня якості надання публічних послуг, запровадження нових).

Отже, запропонований механізм формування та реалізації ППП має певну цінність, оскільки є комплексним та узагальнює в собі різні аспекти, чинники та складові, вказує на існуючі між ними взаємозв'язки.

У процесі формування публічно-приватного партнерства відповідно до механізму повинно бути чітко враховано, хто є суб'єктами взаємодії, з приводу якого чи яких об'єктів здійснюється діяльність, якими є цілі та мотиви, на яких принципах має будуватися партнерство, в якій формі воно

буде здійснюватися, з якими бар'єрами може стикнутися, яких результатів потрібно досягти в кінцевому рахунку.

Реалізація публічно-приватного партнерства відповідно повинна здійснюватися відповідно до запропонованої послідовності етапів, кожний з яких передбачає виконання певного набору завдань та робіт.

3.2. Економічні аспекти публічно-приватного партнерства в Україні в контексті розвитку інфраструктури ОТГ

Публічно-приватне партнерство є дуже зручною та ефективною формою співпраці, яку слід досліджувати та розробляти, оскільки вона виявила позитивні практики під час реалізації у провідних країнах світу. Партнерство дозволяє формувати та використовувати потенціал як державних партнерів у вигляді державних компаній, установ та організацій, так і приватних.

Це надає можливість підвищувати ступінь задоволеності громадян якістю життя в країні через формування відповідної інфраструктури, а також підвищення ефективності та рівня обслуговування громади. В сучасних умовах економічного розвитку України державно-приватне партнерство набуває все більшої актуальності через можливість залучення додаткових обсягів інвестування з боку приватних інвесторів.

У попередніх розділах було акцентовано на тому, що дослідження проблем розвитку публічно-приватного партнерства в Україні на цей час здійснюється різноаспектно.

Особливості ППП у сфері розбудови інфраструктури з погляду різних аспектів галузевої специфіки досліджувалася М. Почерніною [198] в галузі туризму, І. Дробот [69], І. Барбір [19] у транспортній сфері, М. Александровою, С. Петрик [182] та ін. у соціальній сфері.

Актуальні питання, що стосуються розвитку ППП в контексті втілення в життя суспільно значущих проектів, висвітлені в роботах таких учених, як І. Запатріна [85], М. Кнір [100] та ін.

Слід зазначити, що ефективність та результативність цих програм важко оцінити через їхній довгостроковий характер, а також відсутність інформації у вигляді звітності та проектної документації.

Кількість проектів ППП, які наразі реалізуються в Україні, представлено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Кількість проектів ППП, які реалізуються в Україні

Область	Виробництво, розподілення та постачання електроенергії	Виробництво, транспортування тепла та розподіл	Збір, очищення та розподілення	Поводження з відходами, крім збирання та	Будівництво та/або експлуатація транспортної	Охорона здоров'я	Туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт	Інші
Дніпропетровська		1						
Донецька	1	2		1				
Житомирська		1						
Закарпатська		3	1					
Запорізька			2					2
Івано-Франківська					1			
Київська			2			1	1	
Кіровоградська							1	
Львівська			2			1	2	
Миколаївська			6		1			
Одеська							1	
Полтавська				1				
Харківська	1							
Херсонська	1				1			
Хмельницька								1
Чернігівська	1							
Всього	4	7	13	2	3	2	5	3

Як свідчать дані таблиці 3. 1, 13 проєктів з 39, які реалізуються сьогодні в Україні (а це складає 33,33%) припадає на збір, очищення й розподілення води.

Структуру проєктів ППП в Україні за сферами реалізації станом на початок 2021 року представлено на рис. 3.3

З діаграми видно, що 50% проєктів ППП були спрямовані на:

- 1) збір, виробництво, очищення й розподілення води;
- 2) транспортування тепла;
- 3) розподіл і постачання природного газу.

Інші сфери державно-приватного партнерства, які реалізуються в Україні, викликають меншу зацікавленість потенційних учасників.

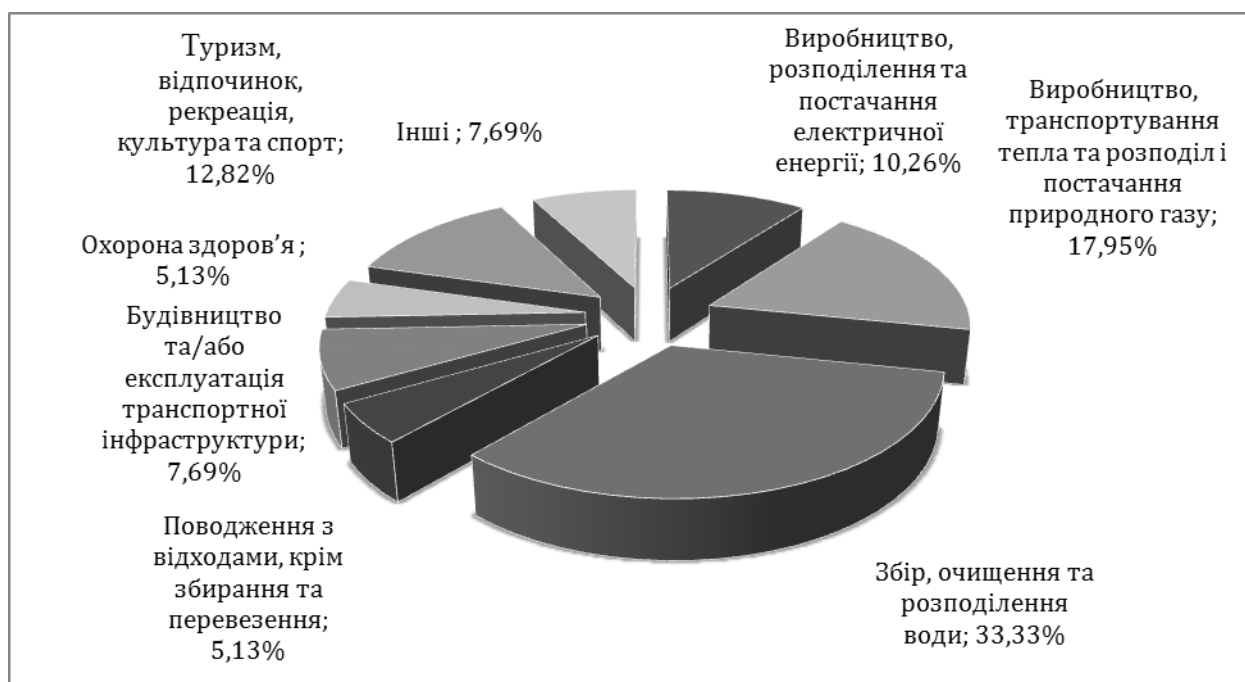


Рис. 3.3. Структура проєктів ППП в Україні за сферами реалізації станом на 01.01. 2021 р., %

Для порівняння, в країнах Західної Європи домінують проєкти в транспортному секторі (за кількістю на них припадає майже третина всіх

проектів), а також проекти в екологічному та освітньому секторах (рис. 3.4) [284].

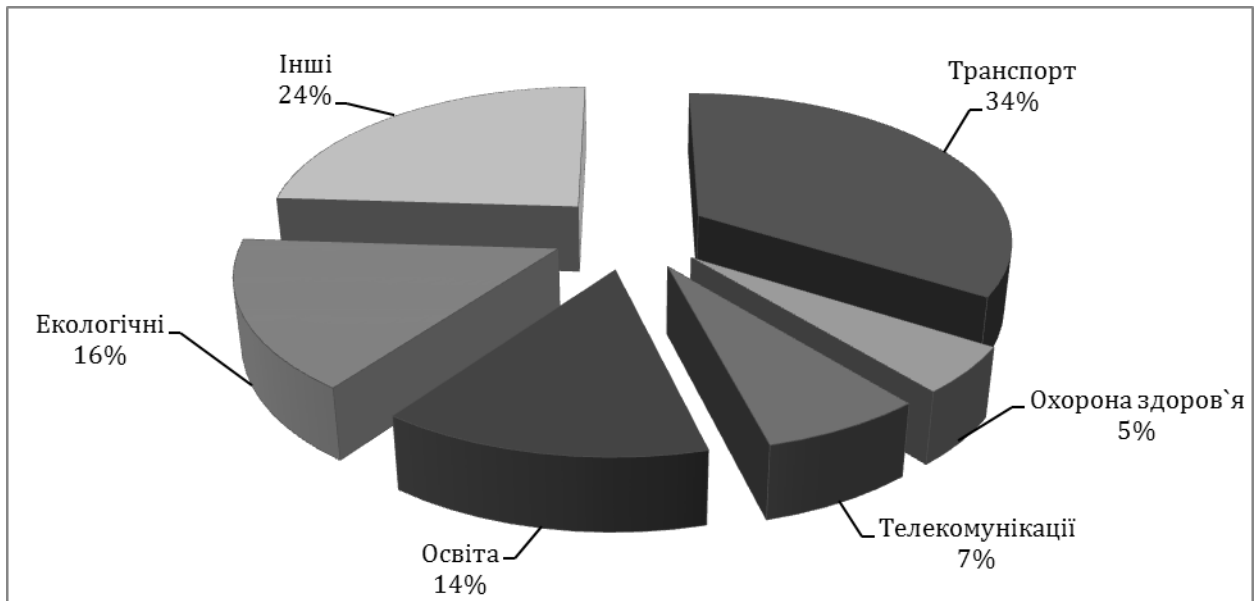


Рис. 3.4. Структура проектів ППП в країнах Західної Європи за сферами реалізації станом на 01.01. 2021 р., %

Наразі залишаються поза увагою економічні аспекти розвитку публічно-приватного партнерства в Україні, зокрема аналіз економічних факторів, що стримують цей розвиток.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади, в Україні станом на 01.01.2021 р. на умовах державно-приватного партнерства укладено 192 договори, з яких реалізується 39 (серед них: 29 – концесійних, 6 – про спільну діяльність, 4 – інші договори); в стані на сьогодні ще 153 договори не реалізуються (з них: 118 – не виконуються, 35 – розірвані або закінчився термін їх дії) [242].

На відміну від вітчизняної практики, в країнах Західної Європи виокремлюються проекти в сферах освіти (14%) та охорони здоров'я (5%).

У таблиці 3.2 наведено обсяги фінансування проектів приватно-публічного партнерства (вартістю не менше 10 млн євро), що здійснювались у країнах Західної Європи у 2020 році.

Таблиця 3.2

**Характеристика проектів приватно-публічного партнерства
(вартістю не менше 10 млн євро) в країнах Західної Європи у 2020 році
(джерело: [284])**

Країна	Кількість, од	Сукупна вартість проектів, млрд. євро
Німеччина	10	2,8
Франція	12	2,2
Великобританія	3	1,05
Болгарія	1	0,8
Італія	3	0,5
Фінляндія	1	0,2
Польща	1	0,2
Австрія	1	0,1
Литва	1	0,025
Словенія	1	0,025
Всього	34	7,9

З таблиці 3.2 можна бачити, що за обсягами фінансування та кількістю проектів приватно-публічного партнерства у 2020 році у країнах Західної Європи лідерами є Німеччина та Франція, які реалізовували 10 та 12 проектів на суму 2,8 та 2,2 млрд євро відповідно.

Підсумовуючи інформацію за період 2016–2020 рр. (рис. 3.5), можна зазначити, що найбільша кількість проектів припадає на Францію, Великобританію та Німеччину, проте найбільші обсяги проектного фінансування здійснювалися у Франції (13,54 млрд євро), Туреччині (12,68 млрд євро) та Великобританії (10,29 млрд євро).

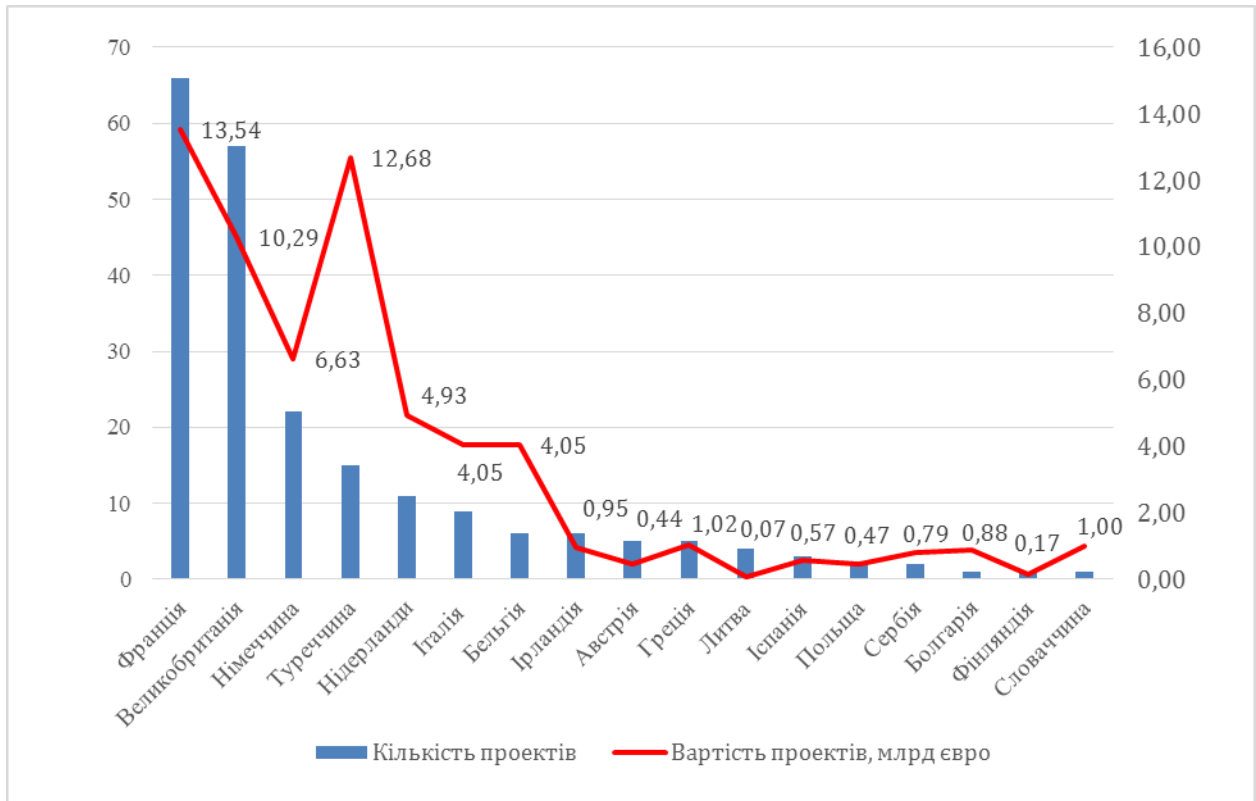


Рис. 3.5. Обсяги та кількість проектів приватно-публічного партнерства за 2016–2020 рр. [284]

Для порівняння в Україні обсяги фінансування 7 найбільших державно-приватних проектів, про які наявна інформація у відкритому доступі, сумарно становлять близько 375 млн євро (у перерахунку за курсом 33.4 грн / євро) на весь період реалізації проектів, що складає 13,4% від сукупної вартості проектів у Німеччині. При цьому вартість тільки одного проекту, що реалізується у 2020 році у Польщі, становить 200 млн євро.

Аналіз найбільших державно-приватних проектів в Україні та їхньої економічної складової виявив зазначене нижче.

1. Енергетичний міст «Україна – Європейський Союз».

Пілотним проектом ППП в галузі розбудови вітчизняної інфраструктури є проект інтеграції української енергетичної системи до європейської. Згідно розпорядження Кабінету Міністрів України №671-Р [204] було розпочато реалізацію проекту «Енергетичний міст «Україна – Європейський Союз», метою якого є розвиток міждержавної магістральної мережі та енергетики.

Проект є першим проектом державно-приватного партнерства, який передбачає інтеграцію енергетичної системи України з європейською енергетичною системою.

Реалізація цього проекту спрямована на забезпечення:

- інтеграції енергосистеми України з європейською енергетичною системою;
- розвитку інфраструктури міждержавної електромережі;
- організації розподілу електроенергії енергоблоку № 2 Хмельницької АЕС для передачі електричної енергії до країн Європейського Союзу;
- залучення коштів, отриманих від експорту електроенергії, виробленої енергоблоком №2 ХАЕС, до країн ЄС; для фінансування будівництва енергоблоків №3 та №4 ХАЕС.

Розрахункова вартість проекту становить 243,5 млн євро в цінах 2017 року, 100% фінансування відбувається за рахунок власного капіталу приватного партнера.

Ініціаторами проекту є: Поленергія Інтернешнл С.а р.л.; І Ді Еф Трейдинг Лімітед; Акціонерне товариство Вестінггауз Електрик Свіден.

Реалізація цього проекту дозволить вирішити проблеми низького рівня експорту електроенергії з України до країн ЄС, обмеженого використання потужності українських АЕС та нестачі фінансування будівництва нових атомних енергоблоків [71].

2. Модернізація портової інфраструктури Херсонського та Скадовського морських портів та підвищення ефективності їх використання.

Стратегія розвитку вітчизняної портової інфраструктури розроблена відповідно до Закону України «Про морські порти України» [213] та, враховуючи основні принципи «Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року», затверджені Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 р. № 430-р, визначає державну політику та основні інтереси й завдання у напрямку розбудови транспорту шляхом розвитку портів та портової промисловості.

Загальна вартість проєкту оцінюється у розмірі 34 млн дол. США. Джерелами фінансування є власні кошти ініціатора – ТОВ «Група компаній «Содружество» (20%), кредити комерційних банків та кредитні кошти міжнародних фінансових організацій (80%).

Реалізація проєкту має за мету підвищення ефективності діяльності Херсонського та Скадовського морських портів за рахунок модернізації наявних і створення нових об'єктів портової інфраструктури, а також забезпечення підвищення обсягу їх вантажопереробки на середньо- та довгострокову перспективу [250].

Модернізація Херсонського морського порту передбачає здійснення реконструкції майданчика генеральних вантажів та оновлення вантажної техніки; побудову зернового терміналу та сільськогосподарських вантажів; реконструкцію та модернізацію ділянки по видобутку піску, будівництво терміналів сипучих хімічних та рідких хімічних мінеральних добрив.

Реконструкція Скадовського морського порту: побудова на причалі №1-а перевантажувального комплексу для переробки вантажів на судах RORO і автомобільних поромах; модернізація причалу №3 зернового комплексу.

3. Проєкт концесії у морському порту Херсон.

Метою проєкту є впровадження кращого управлінського досвіду та покращення якості послуг для споживачів. Реалізація проєкту в морському порту Херсон передбачає передачу концесіонеру – компанії Risoil Kherson (консорціум, який входить до складу ТОВ «Петро Ойл енд Кемікалс» – 60% (яке належить до Georgian Industrial Group, GIG) та українського портового оператора AT RISOIL S. A., Швейцарія – 40%) – терміном на 30 років виключного права здійснювати будівництво, управління, розвиток, модернізацію Херсонського морського торговельного порту.

Georgian Industrial Group – це одна з найбільших промислових груп Грузії, що своєю діяльністю охоплює різні галузі, проте переважно здійснює свою діяльність в енергетичній сфері, зокрема займається заправкою та

торгівлею природним газом, виробництвом та торгівлею електроенергією), окрім того виробляє метал, торгує будівельними матеріалами, комерційною нерухомістю тощо.

Агропромислові компанії RISOIL на території України здійснюють свою діяльність через компанії:

- «Рисоіл-Південь» (перевалка олії в Південному регіоні);
- «Роздільнянський елеватор» (на території Одеської області);
- «Морський технічний центр», що спеціалізується на наданні комплексних послуг з перевалки контейнерів і навалювальних вантажів;
- Risoil Terminal (що займається експортом харчових рослинних олій і зернових в Чорноморському регіоні) тощо.

Завдяки цьому проєкту держава зможе залучити майже 300 млн грн прямих інвестицій інфраструктуру порту; окрім того може одержувати щороку близько 12 млн грн від концесійних угод; залучити на забезпечення розвитку інфраструктури міста Херсону 18 млн грн [203].

Приклад ППП у Херсонському морському – це і приклад залучення інвестицій в транспортну залузь України України, що сприяє відкритості країни для зарубіжної комерції, залученню інвесторів, збільшенню інвестиційної привабливості Південного регіону, укладанню концесійних договорів в інших галузях економіки тощо.

4. Проєкт концесії в Спеціалізованому морському порту Ольвія.

Реалізація проєкту в спеціалізованому морському порту Ольвія передбачає передачу концесіонеру терміном на 35 років цілісного майнового комплексу, що забезпечує комплексне надання послуг в порту та включає майно ДП «Стивідорна компанія «Ольвія», майно ДП «АМПУ», а також об'єкти, спеціально збудовані відповідно до умов концесійного договору.

Мета проєкту – впровадження кращого управлінського досвіду та покращення якості послуг для споживачів. Рівень початкових інвестицій – 1,56 млрд грн [202].

Відповідно до договору концесії, провідний світовий оператор QTerminals вкладає в розвиток порту коштів на суму майже 3,4 млрд грн; в розвиток місцевої інфраструктури планується інвестувати до 80 млн грн QTerminals і катарським портовим оператором (Мвані Катар (51% акцій) та Мілаха (49% акцій)), який надає послуги з перевезення контейнерних та генеральних вантажів, RORO перевезень, транспортування худоби, а також послуги постачання для морських суден тощо.

За період дії концесії очікується також здійснити будівництво нових об'єктів нерухомості на території підприємства, зокрема:

- зерновий термінал або універсальний перевантажувальний комплекс проектною потужністю 2 млн тонн зернових вантажів на рік;
- інфраструктурні/промислові об'єкти нерухомості в північній частині порту;
- забезпечити мінімальний обсяг перевалки вантажів не менше 2,55 млн тонн на рік від шостого року з дати початку концесії до 2029-го та не менше, ніж 2,83 млн тонн на рік після 2030 року [256].

5. Реконструкція існуючого та створення нового вантажного терміналу в аеропорту «Бориспіль».

Ініціатор Проєкту – ТОВ «СІЛК ВЕЙ КАРГО ЮА» – українська компанія, засновником якої є азербайджанська вантажна компанія «Silk Way Airlines», що входить до міжнародного холдингу «SILK WAY GROUP».

Вартість проєкту – 21 млн дол. США. Метою проєкту є збільшення вантажопотоків через аеропорт «Бориспіль» та підвищення якості надання послуг до рівня міжнародних стандартів [136].

Реалізація проєкту передбачає модернізацію та технологічне переобладнання складської інфраструктури вантажного терміналу Міжнародного аеропорту «Бориспіль», трансформацію існуючих бізнес-процесів з оброблення вантажів, що надасть можливість збільшити їх обсяги на 50%; будівництво нового сучасного вантажного терміналу, що дозволить

перетворити аеропорт на потужний транспортний вузол для перевалки вантажів на маршрутах Азія, Європа, Америка та країни СНД.

6. Паливно-заправний комплекс в Міжнародному аеропорту «Бориспіль».

Вартість проєкту 24,974 млн дол США (100% фінансування за рахунок власного капіталу бізнес-партнера). Проєкт спрямований на модернізацію централізованої системи заправки повітряних суден з метою підвищення якості та оперативності надання послуг [177].

7. Проєкт з розвитку центральної заправної станції паливно-заправного комплексу ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль».

Попередня оцінка вартості проєкту 11,9 млн євро. Метою проєкту є модернізація і розширення центральної заправної станції, що дозволить збільшити об'єми трубопровідного постачання авіаційного палива на територію аеропорту «Бориспіль».

Реалізація проєкту передбачає розширення резервуарного парку, впровадження системи автоматизації, будівництво фільтраційної станції, забезпечення пожежної та екологічної безпеки, ремонт та будівництво паливопроводів під перони летовища тощо.

Світовий досвід реалізації ПППП свідчить, що основними напрямками інвестування є об'єкти транспортної інфраструктури. Станом на 2019 рік загальні обсяги інвестицій у транспортну галузь становили 47,8 млрд дол. з метою реалізації 123 проєктів.

Найбільше коштів інвестували Китай (28,4 млрд дол.) та Індія (6,7 млрд дол.).

Так, наприклад, у 2019 р. інвестиції Китаю склали 73% від загальної кількості проєктів у транспортній галузі [288].

Вітчизняний проєкт розвитку транспортної інфраструктури, як було визначено вище, передбачає інвестиції в середньому 64,5 млн дол. США, що майже в 6 разів менше за загальносвітовий показник.

За наведеними вище даними, основними джерелами фінансування ППП є засоби, інвестовані приватним сектором. Світовий досвід фінансування публічно-приватних проектів передбачає більш складний механізм (рис. 3.6).

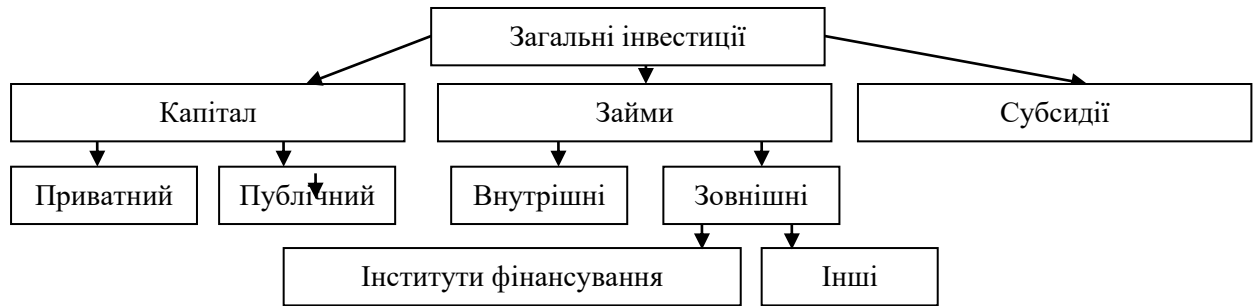


Рис. 3.6. Джерела фінансування публічно-приватних проектів

Отже, складовими загальних інвестицій у публічно-приватного партнерства є приватний та публічний капітал, внутрішні та зовнішні займи, а також субсидії, що надаються державою. При цьому зовнішні займи можуть надаватися інститутами фінансування розвитку (ЄБРР, СБ тощо).

Визначемо основні чинники, що стримують економічний розвиток публічно-приватного партнерства в Україні.

1. Стратегічні обмеження. Переважна кількість проектів ППП в Україні, не пов'язані з довгостроковими програмами державного розвитку. Взагалі, в Україні на цей час відсутня національна стратегія розвитку інфраструктури.

На рівні кожного регіону розроблені плани заходів з реалізації стратегії регіонального розвитку, елементами яких є програми модернізації інфраструктури (транспортної, соціальної тощо). Тому, формуючи стратегію загальнодержавного розвитку, необхідно враховувати глобальні та локальні аспекти регіонів, а також перспективи їх розвитку.

Стратегія повинна ґрунтуватись та довгострокових прогнозах розвитку території, що узгоджуватимуться із показниками розвитку інфраструктури, та

визначати цілі використання механізмів спільного фінансування, а також перелік заходів щодо її реалізації.

Також потрібно розробити загальнонаціональну стратегію розвитку інфраструктури України, яка визначатиме перелік об'єктів, реалізація яких є особливо важливою для розвитку країни та її регіонів.

Інтенсивна робота спеціальних державних установ з регулювання ППП в Україні забезпечить методологічну підтримку реалізації проєктів публічно-приватного партнерства, узагальнення та впровадження найкращих світових практик.

2. Специфіка українського законодавства. Наявні закони щодо публічно-приватного партнерства в Україні певним чином обмежують можливості участі в проєктах місцевого значення для малих та середніх підприємств, що звужує джерела фінансування подібних проєктів.

Кількість підприємств малого та середнього бізнесу в Україні, зацікавлених у проєктах на засадах ППП стає меншою через те, що виникає потреба в зміні оподаткування (перехід від з спрощеної системи до загальної). Тому нормативно-правове забезпечення потребує правок і вдосконалення.

Також для залучення приватних інвесторів з сфери малого підприємництва необхідно розробити та впровадити систему заходів для їх заохочення та підтримки (пільговий режим оподаткування, пільговий доступ до комунальних послуг та формування механізмів вирівнювання ризиків реалізації проєктів), що є особливо актуальним для суб'єктів регіонального рівня.

З економічного погляду участь підприємств малого та середнього бізнесу зменшить фінансове навантаження для приватного та державного сектору з точки зору трансакційних витрат, а також матиме перевагу у сферах, які схильні до монополізації або мають певний досвід у своїй діяльності (наприклад, інфраструктура: транспортна, інформаційна тощо; освіта, охорона здоров'я тощо).

4. Недостатній досвід впровадження публічно-приватного партнерства на рівні ОТГ. Наприклад, наразі в транспортному секторі розробляться в більшості загальнодержавні проекти в цій галузі, а на місцевому рівні така практика фактично відсутня.

5. Фінансові обмеження. На місцевому рівні розвиток публічно-приватного партнерства обмежений через дефіцит вільних коштів у бізнесу, який неспроможний інвестувати в інфраструктурні проекти. Тому найбільші проекти є довготривалими (до 35 років). Незважаючи на те, що кредитори надають перевагу фінансуванню проектів з довгостроковою визначеною перспективою, ніж проектам, доходність яких важко оцінити навіть у короткостроковому періоді, через складності, що пов'язані з довгостроковим фінансуванням, приватний бізнес неохоче приймає участь у проектах публічно-приватного партнерства.

Негативними чинниками, що певним чином стримують реалізацію проектів публічно-приватного партнерства можна назвати обмежену кількість банків, здатних надати фінансування в необхідних обсягах і на вигідних умовах, через високий ризик неповернення інвестицій.

6. Відсутність досвіду управління. Низька ефективність реалізації проектів публічно-приватного партнерства на рівні регіонів («розтягнення» термінів реалізації, збільшення непередбачуваних витрат тощо) спричинена недостатнім рівнем управління та відсутністю ефективних механізмів взаємодії між державними органами влади та приватним бізнесом.

7. Наявність тіньового сегменту економіки та корупційного навантаження. За 2020 рік показник індексу сприйняття корупції України складає 33 бали зі 100 можливих, при цьому країна посідає 117 місце з 180 країн у списку CPI [257].

Цей індекс визначає, що ставлення до корупції в Україні є достатньо лояльним. Згідно з опитуванням, проведеним в 2020 році «Корупція в Україні 2020: розуміння, сприйняття, поширеність», низьку довіру до державних органів влади в Україні серед вітчизняних підприємців виявлено до Верховної

Ради України, прокуратури, судів, а також центральних органів виконавчої влади.

Високий ступінь недовіри до судової влади є суттєвим чинником розвитку ППП, оскільки створює потенційні інвестори не відчують гарантії та фінансової безпеки. Окрім того, чинником, який стримує розвиток публічно-приватного партнерства, є високий ступінь корупції.

8. Асиметрія інформації. Потенційні учасники не мають змоги достеменно проникнути ся сутністю можливих проєктів ППП, вивчити їхній економічний зміст; не завжди в загальному доступі можна отримати інформацію про такі проєкти, про етапи їхньої реалізації тощо.

Тому для подолання цього недоліку повинна бути забезпечена інформація про етапи виконання таких проєктів щодо розвитку інфраструктури.

Одним з основних питань щодо проєктів публічно-приватного партнерства є пошук ресурсів для таких проєктів, розподіл ризиків та вигод від їхньої реалізації.

Звичайний інвестиційний проєкт, в якому беруть участь приватні інвестори, реалізується в межах бізнес-плану, який має відповідний складності та масштабам рівень розрахунків. Проєкт публічно-приватного партнерства є також інвестиційним проєктом, в якому функцію капіталу частково виконують альтернативні активи.

Альтернативні активи в публічно-приватному партнерстві являють собою явище, аналогічне за сутністю трансакційним витратам Коуза.

Суб'єктом внесення альтернативних активів в проєкт публічно-приватного партнерства може бути суб'єкт державного управління або місцевого самоврядування, який уповноважений на виконання адміністративно-розпорядчих функцій.

Він розпоряджається реальними активами або факторами виробництва: землею, нерухомістю, майном, надає адміністративні послуги, організує

окремі аспекти життєдіяльності громадян, які пов'язані з витратами або отриманням ними соціальних благ.

Іншим суб'єктом альтернативних активів може бути громадянин, домогосподарство, які також мають відповідні трансакційні витрати.

Трансакційні витрати, це ті витрати, які виникають у суб'єкта господарської трансакції (підприємство, домогосподарство, організація) не приносять вигоди жодної зі сторін та прямо не витікають з самої угоди.

Трансакційні витрати мають місце в будь-яких господарських угодах, незалежно від їхньої вартості та масштабів. Їхній розмір визнається в залежності від двох факторів: стану зовнішнього середовища, в якому відбуваються угоди, характеру та змісту конкретної угоди.

Стан зовнішнього середовища в якому знаходяться підприємства, та домогосподарства, відбуваються господарські угоди визначається, виходячи з сукупності факторів - складових, що зумовлюють його зміст та характер:

- технологічне середовище тобто сукупність факторів та засобів виробництва, які використовуються в межах даної території;

- політичне середовище, тобто відношення представників держави, громадян до певного способу виробництва, розподілу та споживання соціальних благ та їх діяльність в цій сфері;

- інституційно-правове середовище, тобто сукупність норм та інституцій, які зумовлюють певний спосіб ведення справ;

- культурне середовище, тобто культура життя, спадкові традиції та норми, які визначають культуру виробництва, розподілу та споживання соціальних благ.

Кожен із зазначених факторів має різну питому вагу в загальному показнику, яка змінюється в залежності від часу та впливу інших факторів та обставин.

Проект публічно-приватного партнерства, який реалізується у місцевій громаді має розглядатись, як інвестиційний проект, короткострокове поєднання факторів виробництва, засобів виробництва та ресурсів, яке

спрямоване на отримання прибутку або його альтернативи у вигляді соціальних благ.

Прибуток у соціальній сфері розглядається як різниця між соціальними доходами та соціальними видатками. Соціальні доходи, це ті доходи, які громадянин (домогосподарство) або інший соціальний суб'єкт (підприємство) отримує в процесі своєї життєдіяльності в суспільстві. Доходи, це: заробітна платня, соціальні виплати, користування суспільною інфраструктурою, отримання безплатних послуг з боку державних інституцій, виконання державою, своїх функцій через органи державної влади та місцевого самоврядування тощо.

Зміст та специфіка угоди публічно-приватного партнерства у реалізації соціально важливих проектів на території місцевих громад.

Угода публічно-приватного партнерства з реалізації соціально-важливих проектів на території місцевих громад, являє собою фіксацію взаємних зобов'язань публічного та приватного партнерів, а також повноважних представників місцевої громади, які виступають від імені громади.

Угоди публічно-приватного партнерства являють собою звичайні угоди, застосування яких, зміст та форма регулюється Господарським Кодексом України [52] та іншими нормами законодавства.

З формальної точки зору, предметом угоди публічно-приватного партнерства може бути є реалізація проекту, який має соціальне значення для місцевої територіальної громади.

Однак, визначення реалізації, тобто діяльності в якості предмету ускладнює оцінку ступеня реалізації договору. Пряме визначення в якості предмету договору спільної діяльності сторін договору також недоречне, оскільки діяльність передбачено в рамках виконання зобов'язань за договором.

Доцільним є встановлення результату публічно-приватного договору, тобто співпадання предмету договору та мети, яке виглядатиме, наприклад, так: «...предметом договору публічно-приватного партнерства є будівництво

та введення у експлуатацію заводу з переробки побутових відходів потужністю 10 млн. тон на рік на території міста Запоріжжя».

Сторонами договору є юридичні особи та їхні повноваженні представники. Публічним партнером виступає орган публічного управління або державна організація, яка від імені держави, органів місцевого самоврядування виконує адміністративно-розпорядчі функції, є суб'єктом господарської діяльності: місцева державна адміністрація, орган місцевого самоврядування, державне підприємство, комунальне підприємство.

Приватним партнером виступає фірма, підприємство, зареєстроване, як юридична особа – резидент України, здійснює фінансово-господарську діяльність відповідно до чинного законодавства України.

Ми пропонуємо третю сторону договору публічно-приватного партнерства – соціального партнера – недержавну організацію, яка здійснює контроль за дотриманням виконанням зобов'язань як публічним партнером, так і приватним.

Соціальним партнером виступає орган місцевого самоврядування або спеціальна організація, яка створюється для такого проекту. Такою організацією може бути інвестиційний фонд, який виконуватиме декілька управлінських функцій, пов'язаних із реалізацією проекту публічно-приватного партнерства: координація та правове забезпечення проекту; контроль за його реалізацією та зворотний зв'язок з громадою. Соціальним партнером може також виступати існуюча громадська організація, яка створена за суспільною ініціативою членами громади.

Місцева територіальна громада, розташована в межах адміністративної територіальної одиниці може бути поділена на зони та місця, які по різному співвідносяться із кількістю, змістом та впливом загального соціального блага місцевої територіальної громади.

З огляду на це може бути оцінена ефективність активів місцевої територіальної громади. Активи місцевої територіальної громади розглядаються як об'єкти нерухомості, територія, земельні ділянки, які

використовуються громадянами, підприємствами для утворення доходів, створення соціальних благ, прибутків та інших джерел доданої вартості, які можуть використовуватись членами місцевої громади.

Оцінка економічної ефективності активів місцевої громади здійснюється, виходячи з їх участі у відтворенні та споживанні соціальних благ на території цієї громади.

Територія місцевої громади складається з сукупності земельних ділянок, кожна з яких має цільове призначення, використовується з метою забезпечення життєдіяльності громадян.

Концептуальні основи розвитку публічно-приватного партнерства в об'єднаних територіальних громадах України та авторські ідеї з порушеної проблеми відображено в концептуальній моделі забезпечення розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад в умовах публічно-приватного партнерства (рис. 3.7), яка включає: мету, суб'єкти взаємодії публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад (держава, об'єднана територіальна громада, бізнес); нормативну базу ППП в розвитку інфраструктури ОТГ; принципи взаємодії в контексті публічно-приватного партнерства; об'єкти розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад; найпривабливіші сфери для реалізації ППП в розвитку інфраструктури ОТГ; етапи реалізації проєктів

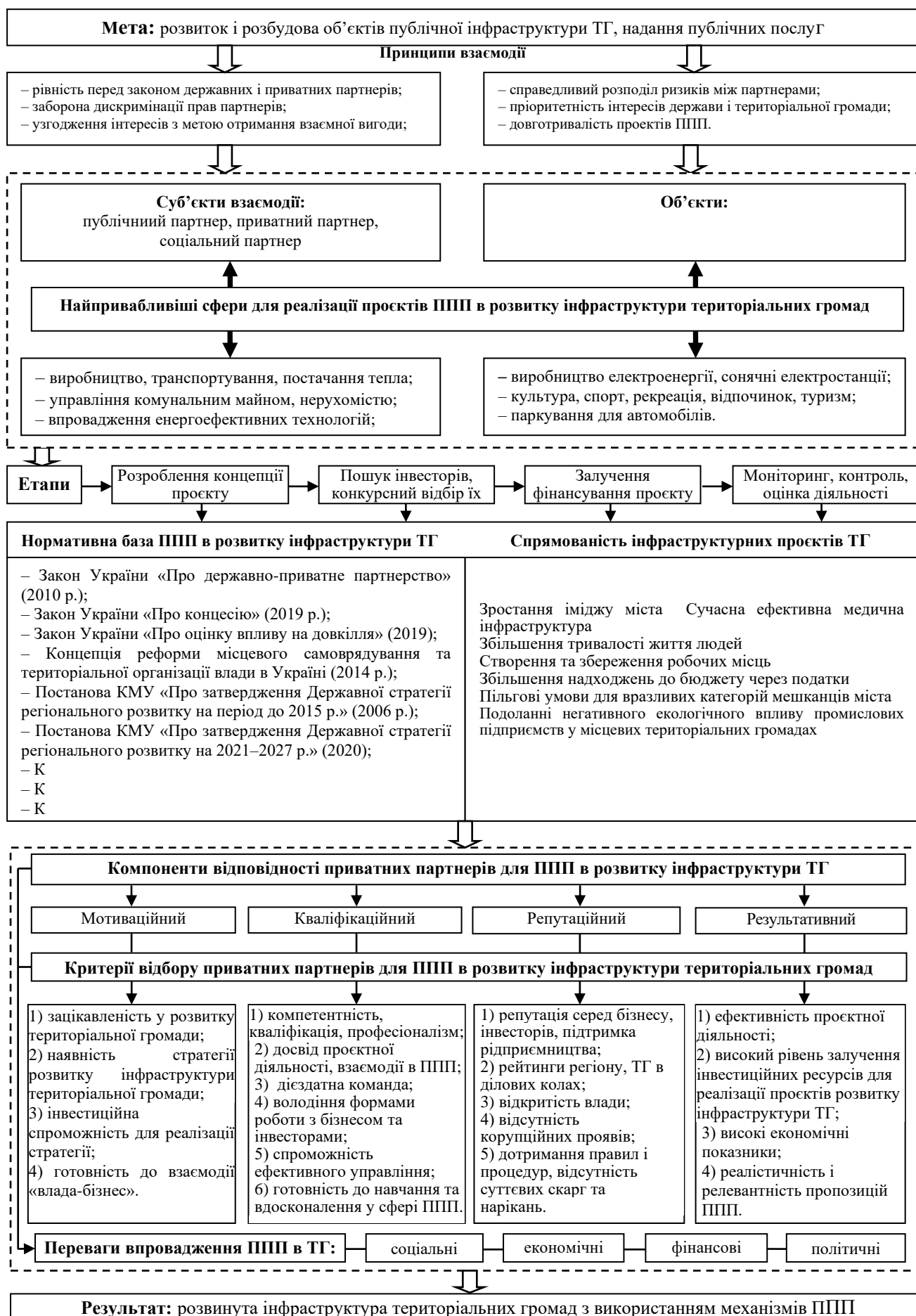


Рис. 3.7. Концептуальна модель забезпечення розвитку інфраструктури ОТГ

розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад; компоненти відповідності приватних партнерів для публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури ОТГ та критерії відбору приватних партнерів для публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури ОТГ до кожного з компонентів, а також переваги впровадження публічно-приватного партнерства та очікуваний результат.

Вигодами від публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад є –

для органів державної влади:

- вирішення соціально-економічних проблем регіону; залучення інвестицій; зацікавленість у довгострокових результатах;
- збільшення прозорості довгострокових результатах;
- збільшення прозорості бізнесу та зниження рівня корупції; економія коштів державного або місцевого бюджету;
- розвиток інфраструктури, впровадження нових технологій, управлінських методів;
- використання досвіду приватних компаній;
- сприяння розвитку малого та середнього бізнесу; збереження та створення нових робочих місць.

Для об'єднаних територіальних громад:

- покращення якості життя населення;
- модернізація інфраструктури об'єднаних територіальних громад;
- зростання економіки регіону; гарантія отримання робочих місць;
- задоволення попиту населення;
- підвищення ефективності публічних послуг;
- участь мешканців ОТГ в її суспільному житті;
- розвиток гуманітарної сфери (охорона здоров'я, освіта, культура, туризм та спорт);
- захист довкілля;

– стимулювання та підтримка ініціатив щодо розвитку інфраструктури об'єднаної територіальної громади тощо.

Для бізнесу

- довготривалість договорів публічно-приватного партнерства;
- державні гарантії та політична підтримка;
- ефективніший менеджмент інвестиційних проєктів;
- доступ до об'єктів інфраструктури та ЖКГ й участь у їхньому будівництві та реконструкції;
- можливість отримання пільгових кредитів для проєкту в межах публічно-приватного партнерства;
- збільшення прозорості партнерської взаємодії;
- підвищення статусу та привабливості, зростання іміджу в бізнесових структурах і суспільстві завдяки участі у публічно-приватному партнерстві;
- зниження бюрократичних бар'єрів; розподіл ризиків проєкту між учасниками взаємодії.

Зазначено, що створення нових об'єднаних територіальних громад та їхніх об'єднань супроводжується отриманням нового самостійного статусу, більших повноважень та ресурсів і розширених можливостей розпоряджатися ними.

Однак, при одночасному розширенні прав не всі ОТГ, які нещодавно об'єдналися в одну територіальну одиницю, були готовими управляти об'єктами інфраструктури, забезпечувати умови для їхньої реконструкції, до розвитку сфери якісних публічних послуг, що й стало основною метою публічно-приватного партнерства органів державного управління на місцевому рівні та бізнесу.

Результативність та ефективність такої взаємодії, передусім, залежить від того, наскільки правильно побудовано організаційний механізм розвитку публічно-приватного партнерства й якою мірою враховано всі зовнішні та внутрішні, позитивні й негативні чинники, що певним чином впливають на розвиток інфраструктури конкретної територіальної громади в умовах

децентралізації згідно з «Концепцією реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» (2014 р.).

Об'єктом публічно-приватного партнерства держави, органів місцевого самоврядування та бізнесу переважно є:

- майно, що потребує реконструкції чи будівництва, та публічні послуги для громадян, юридичних і фізичних осіб (охорона здоров'я, соціальний захист, комунікаційні та побутові послуги, духовне та культурне самовираження тощо);

- об'єкти будівництва, транспорту, енергетики, кабельної каналізації електрозв'язку, будинкової розподільної мережі комунальної власності;

- об'єкти житлового фонду, гуртожитки, заклади освіти, заклади культури (крім кінотеатрів), фізичної культури та спорту, охорони здоров'я (крім санаторіїв, профілакторіїв, будинків відпочинку та аптек), соціального забезпечення, дитячі оздоровчі табори;

- об'єкти благоустрою:

- зелені насадження;

- мережі зливової системи каналізації магістралей доріг;

- мережі зовнішнього освітлення, які є комунальною власністю міста;

- міські пляжі; міські фонтани;

- утримання та благоустрій міських кладовищ;

- будівництво нових, капітальний ремонт та реконструкція діючих об'єктів комунального господарства;

- утримання, якість ремонту та будівництво міських шляхів, обладнання їх пристроями регулювання дорожнього руху;

- утримання, якість ремонту та будівництво мостових споруд.

Наприклад, за 2020 р. виконання доходів загального фонду бюджетів об'єднаних територіальних громад Запорізької області (без урахування трансфертів) склало 1538,8 млн грн, або 73,6 % до плану на рік.

Порівняно з аналогічним періодом 2019 р. надходження зросли на 48,3 млн грн, або на 3,2 %.

За кошти Державного фонду регіонального розвитку в області завершено будівництво водно-спортивного комплексу (плавального басейну) в м. Мелітополь; триває реконструкція плавального басейну комунального закладу «Запорізька обласна школа вищої спортивної майстерності».

У межах програми Президента України «Велике будівництво» в області завершено реконструкцію футбольного поля у Запорізькій гімназії № 8, стадіону «Таврія» у м. Василівка; будівництво стадіонів у м. Запоріжжя та у смт Комишуваха тощо.

Ключовими напрямками «Стратегії розвитку міста Запоріжжя до 2028 р.», «Плану заходів з її реалізації на 2021–2024 рр.», «Програм соціально-економічного та культурного розвитку Запорізької області на 2019–2021 рр. на перспективу» було визначено:

- створення умов для сталого розвитку об'єднаних територіальних громад; підвищення інвестиційної привабливості та збільшення обсягу залучених інвестицій в економіку області;
- формування позитивного економічного й інвестиційного іміджу регіону; залучення інвестицій з усіх джерел фінансування та спрямування їхню на реалізацію наймасштабніших інфраструктурних проєктів, моніторинг їхнього ефективного використання;
- розробка та затвердження Регіональної програми будівництва, реконструкції, модернізації об'єктів інфраструктури, соціально-культурного та екологічного призначення по Запорізькій області на період до 2024 р. та реалізація в її межах виконання запланованих проєктів;
- створення сприятливих умов для відновлення та розвитку малого та середнього підприємництва;
- реалізація державної політики щодо надання кредитно-фінансової підтримки малому і середньому бізнесу, підтримка підприємницьких ініціатив та орієнтації молоді на започаткування власного бізнесу;
- пошук потенційних інвесторів і популяризація інвестиційного потенціалу в національному та міжнародному інформаційному просторах;

- проведення роботи щодо супроводу інвесторів під час їхньої роботи на території області відповідно до вимог чинного законодавства України;
- забезпечення інформаційної та консультаційної підтримки; організація та проведення в області бізнес-форумів, конференцій тощо за участю представників ділових кіл України та зарубіжних країн;
- систематичне проведення оцінки інвестиційного клімату;
- розробка заходів для поліпшення регуляторного середовища, прозорості ринку землі, дозвільних і погоджувальних процедур;
- організаційно-фінансове забезпечення функціонування інтернет-ресурсів, що демонструють інвестиційну привабливість Запорізької області та сприяють залученню інвестицій тощо.

Серед заходів реалізації зазначених програм виокремлено такі:

- розробка та затвердження обласної програми «Питна вода Запорізької області» на 2021–2025 роки» та реалізація в межах її виконання запланованих проєктів;
- втілення в життя «Програми забезпечення житлом учасників антитерористичної операції та/або здійснення заходів із забезпечення національної безпеки і оборони»;
- виконання обласної програми «Молодій запорізькій родині – доступне житло» на 2018–2022 рр. (рішення обласної ради від 01.03.2018 № 66, зі змінами) за рахунок надання довгострокових кредитів; 2018–2022 рр. організація та проведення інвестиційного щорічного форуму «InCo Forum Integration & Cooperation» для залучення міжнародних організацій, іноземних інвесторів та промоції регіону серед ділових кіл країн світу;
- координація роботи діючих проєктів міжнародної технічної допомоги та сприяння залученню нових проєктів для роботи на території області;
- пошук нових ринків збуту для запорізьких експортерів з подальшим укладанням Угод про співробітництво з певним регіоном іноземної країни та реалізація спільних проєктів у рамках вже діючих Угод;

- співпраця з установою «Агенція регіонального розвитку Запорізької області» в частині підвищення інвестиційної привабливості регіону, залучення інвестиційних ресурсів, у т. ч. кредитних, та матеріально-технічної допомоги;
- запровадження системного моніторингу та оцінки якості надання публічних послуг;
- сприяння реалізації масштабних інвестиційних проєктів будівництва парків вітрових електростанцій на території об'єднаних територіальних громад області:
- Мелітопольської Приазовської об'єднаних територіальних громад області (інвестор – компанія «EuroCape New Energy», загальний обсяг інвестицій: 700 млн євро);
- Якимівської об'єднаної територіальної громади – вітропарк «Zorpha» (інвестор – норвезька компанія NBT, загальний обсяг інвестицій: 1,2 млрд євро) тощо.

Основною метою «Програми економічного і соціального розвитку м. Запоріжжя на 2021 рік» є реалізація комплексної системи заходів, спрямованих на безпечні умови для економічного та інвестиційного розвитку міста, збереження робочих місць та добробут населення в умовах поширення гострої хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARSCoV-2.

Згідно з цією програмою пріоритети віддаються:

- покращенню місцевого бізнес-клімату; підтримці підприємницької ініціативи й інноваційної та експортної галузі підприємництва;
- комплексному благоустрою території міста та розвитку інфраструктури Запорізької об'єднаної територіальної громади у сфері дорожнього;
- мостового та зеленого господарства; зовнішнього освітлення міста;
- реконструкції та капітального ремонту вулично-шляхової мережі міста для покращення технічного стану доріг міста та мостових споруд;
- створенню належних умов безпеки руху на дорогах та сучасних елементів дорожнього сервісу; забезпеченню освітлення стратегічно важливих

об'єктів міста (мостів, магістралей міста, соціально-культурних та архітектурно-знакових споруд);

– забезпеченню реалізації державної політики у сфері обслуговування, спрямованої на подальший розвиток підприємницької діяльності та задоволення потреб мешканців міста у товарах та послугах відповідно до діючих стандартів тощо.

«Програмою соціально-економічного та культурного розвитку Запорізької області на 2021 рік» та «Програмою економічного і соціального розвитку м. Запоріжжя на 2021 рік» передбачено основні об'єкти розвитку Запорізької ОТГ (утвореної 12.06.2020 р. із Запорізької міської ради обласного значення, площею 278,01 км², з населенням кількістю 738 728 осіб).

Так, після довготривалої перерви у 2020 р. відновлено:

– будівництво автотранспортної магістралі через р. Дніпро в м. Запоріжжі;

– під'їзд до о. Хортиця. Переможцем тендеру на будівництво об'єкта визначено турецьку компанію Onur Taahhut. З метою з'єднання двох берегів – Хортицького району та о. Хортиця в цілодобовому режимі виконуються будівельні роботи на спорудах № 1 (естакада через автомобільну дорогу і залізницю), № 2 (шляхопровід через залізницю), № 3 (естакада на підходах до мосту), № 4 (балковий міст) та № 5 (з'їзд з мосту);

– ремонт та експлуатаційне утримання в належному технічному стані автомобільних доріг;

– встановлення на території області обладнаних стаціонарних автоматизованих постів контролю забруднення навколишнього середовища;

– продовження співпраці з суб'єктами господарювання, об'єкти яких належать до першої групи підприємств-забруднювачів повітря, з метою покращення атмосферного повітря у м. Запоріжжя, зокрема в рамках Меморандуму між ПАТ «Запоріжсталь» та Запорізькою обласною державною адміністрацією, укладеного 21.10.2020 р.;

– розбудова і модернізація інженерних мереж та інших об'єктів комунального господарства; подальше впровадження ефективних форм управління житловими будинками та сприяння створенню конкурентних умов на ринку житлово-комунальних послуг тощо.

Житлова зона – місця проживання громадян – територія житлової забудовлі, на якій розташовані будинки разом із прибудинковими територіями, об'єкти торгівлі, розважальні та адміністративні заклади. Практика забудови міст, яка склалась в Україні, в період активного кредитування та економічного зростання за відносно сприятливою економічною ситуацією, високий попит на нерухомість, її висока інвестиційна привабливість свідчила про те, що будь яка територія вільних зон міста може бути використана для забудови, що суттєво підвищує її економічну ефективність та вигоду місцевої громади.

Наприклад, у місті Запоріжжя існувала територія площею 1,5 га на вул. Перемоги, що належить місцевій територіальній громаді та формально використовується спортивною школою, яка знаходиться у обласній комунальній в якості спортивного майданчику, без належного обладнання.

За рішенням Запорізької міської ради, майданчик передається Запорізькій торгово-промисловій палаті для будівництва виставкового центру, в якому проводяться відповідні виставкові заходи.

Центр «Козак-Палац» було збудовано в період 2006–2009 рр. та було введено в експлуатацію у 2009 році.

Вартість проєкту будівництва складає 32 млн грн (у цінах 2006 року), які повністю фінансуються інвестором – майбутнім власником виставкового центру.

Призначення виставкового центру – проведення виставкових та інших масових заходів, які потребують тимчасового розміщення об'єктів різноманітної конфігурації, розміру, форми, специфіки; одночасно перебування великої кількості людей, проведення інформаційних заходів різної спрямованості.

Це зумовлює специфічні технічні вимоги до будівлі:

- висока стеля – 10-12 метрів для розміщення реклами та об'єктів;
- відстань між колонами – 10-12 метрів для розміщення стендів стандартного виставкового або торговельного обладнання;
- підлога, що витримує значне статичне та динамічне навантаження;
- не менш ніж 8 входів/виходів для евакуації;
- автоматична система гасіння пожежі та потужна вентиляційна система;
- система внутрішнього мікроклімату на великий обсяг приміщення.
- металеві конструкції на стелі для розміщення засобів зовнішньої реклами та інформації;
- енергетична та інформаційна мережа з точками підключення на підлозі на симетричній основі на площі всієї зали;
- зона паркування автомобільного транспорту та місця для маневру вантажного транспорту, завантаження та розвантаження об'єктів;
- точки громадського харчування та зони відпочинку;
- туалети, які відповідають санітарним нормам для обслуговування великої кількості людей;
- засоби зовнішньої інформації та реклами ззовні будівлі;
- інші специфічні вимоги, які збільшують вартість будівництва та експлуатації виставкового комплексу.

Адміністративна зона – відокремлені будинки, де розташовані органи управління, соціальні організації, які не створюють додану вартість.

Промислова зона – територія розташування підприємств та інших об'єктів, в яких здійснюється виробництво або виробнича логістика.

Рекреаційна зона – територія, в якій розташовується об'єкти дозвілля громадян або територія живої природи, яка відновлює екологічну систему міста.

Кожна одиниця площі територіальної громади має економічний зміст та результат, фактичний, який розраховується, виходячі з ефективності об'єктів або процесів, що там відбуваються.

Територія громади разом з об'єктами, що розташовані на ній, утворює або споживає фінансові потоки, які наповнюють або зменшують ресурсну базу територіальної громади.

Управлінські рішення, які стосуються розпорядженням території громади мають бути засновані на доцільності, яка виникає з розуміння економічної ефективності окремих елементів, обсягу та руху фінансових потоків, які виникають в результаті розпорядження такими ділянками.

Об'єкт, який належить приватному власнику та використовується для виробничої діяльності є найбільш ефективним, з точки зору утворення фінансових потоків, які прямо або опосередковано спрямовуються до ресурсів місцевої громади.

Промисловий об'єкт – підприємство, яке виробляє продукцію утворює позитивні фінансові потоки, які опосередковані надходженнями до бюджету:

1) сплачує податок на землю, який спрямовується до місцевого бюджету;

2) виплачує заробітну платню, яка є джерелом податку на доходи фізичних осіб, що спрямовується до місцевого бюджету та внеску до соціальних фондів, що складає базу для соціального забезпечення отримувачів пенсій та соціальних виплат, разом підтримуючи суспільний попит;

3) сплачує комунальні послуги, вартість води та енергоносіїв, екологічні штрафи, адміністративні послуги, пов'язані із їх діяльністю;

4) розбудовує навколишню інфраструктуру суспільного використання;

5) сплачує загальнодержавні податки, які потрапляють до Державного бюджету та створюють базу для субвенцій та дотацій, що частково повертаються до місцевого бюджету;

б) сплачує вартість концесій, в разі використання природних ресурсів, які належать місцевій громаді.

Діяльність підприємства або іншого несе в собі низку від'ємних фінансових потоків, які потребують прямої або опосередкованої компенсації з джерел місцевого бюджету.

1. Промислові викиди в атмосферу, гідросферу шкідливих речовин, які негативно впливають на загальний стан довкілля, якість життя членів громади, якість інфраструктури, естетичний вигляд території громади.

2. Промислові та побутові відходи, які утилізуються у необробленому вигляді або не утилізуються. Загальна проблема переробки відходів полягає в тому, що більша частина корисних речовин з первинної субстанції – матеріалу, який був предметом праці у виробництві було вивільнено з них у процесі переробки або використання.

Вивільнення решти корисних речовин потребує значно більших видатків, аніж наявна вартість таких речовин. Кожний з видів відходів може розглядатись як техногенна сировина, яка використовується повторно.

Кількість кобальту, який знаходиться у використаній батарейці складає приблизно 2 грн, що коштує не більше 5 коп., при тому, що переробка однієї батарейки з вивільненням всього кобальту у вторинну форму, з якої можливе його повторне використання складає 5 коп., при переробці батарейок у кількості від 30 тон на місяць, що можливе лише за умов активного збору техногенної сировини, що є точкою беззбитковості.

Досконалі технології переробки техногенних відходів являють собою спосіб розкладу відходів на складові елементи, які використовуються за їх фізико-хімічною природою, як джерело рідких хімічних елементів, енергії або вузловий елемент кристалічної решітки конструкційного матеріалу.

Питання, яке постають перед переробниками відходів полягають у складності технології, яка використовується для переробки відходів, кількості енергії, яка використовується для її використання.

Побутові відходи являють собою конструкційні матеріали та біологічну масу, яка може бути перероблена у джерело енергії у вигляді сполук вуглецю, кисню та водню.

Першим та ключовим етапом їх використання є розділений збір побутових відходів, який має підтримуватись органами місцевого

самоврядування та використовуватись у якості елемента ресурсів, які можуть створювати вигоду місцевій громаді.

Для впровадження технологій, які дозволяють здійснювати утилізацію побутових відходів необхідно забезпечувати фінансування органів місцевого самоврядування, субвенції з боку державного бюджету та підтримку з боку громадян, об'єднань співвласників багатоквартирних будинків.

3. Використання інфраструктури загального використання у виробничій діяльності є обов'язковим наслідком діяльності будь-якого підприємства. Під інфраструктурою ОТГ загального використання розуміємо об'єкти, які використовуються громадянами в процесі своєї життєдіяльності:

- автомобільні шляхи міста та між населеними пунктами, мости, стоянки;
- залізничні шляхи, станції, об'єкти транспортного забезпечення;
- водну інфраструктуру, в якій знаходиться порти та навколишня територія портів;
- територія навколо аеропортів та об'єктів повітряного транспорту.

Тарифи на відповідні транспортні або логістичні послуги, ціна палива, плата за землю, екологічний збір включають до себе плату за використання інфраструктури, але вона є недостатньою та не компенсує у повній мірі суспільні витрати, які виникають в процесі діяльності підприємств, однак вони повною мірою не покривають всіх витрат, які виникають у громади в результаті взаємодії з підприємством.

Більшість підприємств намагаються мінімізувати компенсацію, яка має бути спрямована на користь громадян, однак її розмір не відповідає шкідливому впливу, який здійснює підприємство, оскільки методики розрахунку або відсутні або не відповідають реальній ситуації та розмірам негативного впливу.

Негативний вплив підприємства на діяльність громади являє собою екстерналію, тобто вплив підприємства, що призводить до витрат третіх осіб, які не отримують вигоди від такої виробничої діяльності. Компенсація такого

впливу виникає у результаті сплати підприємством податків, але, як у випадку з акцизом, екологічним збором компенсація екстерналії може не відповідати її розміру та не доходити до реального адресата – особи, яка потребує такої компенсації.

Договір про публічно-приватне партнерство є угодою публічного характеру, яка фіксує зобов'язання учасників щодо реалізації проекту розвитку місцевої громади, який приносить вимірювану вигоду всім сторонам цієї угоди.

Сторонами угоди виступають одна з установ, що має повноваження у сфері інтересів договору – орган місцевого самоврядування, орган державної влади, комунальне підприємство або фонд, створений державними інституціями для реалізації такої угоди.

Предметом угоди є реалізація проекту, який має соціальне та економічне значення для місцевої громади. В предметі договору формулюється соціальна та економічна вигода у грошових, натуральних та умовних одиницях, як і вигода, яку отримує кожна зі сторін в результаті реалізації угоди про публічно-приватне партнерство.

Соціальна та економічна вигода формулюється як майбутній результат вирішення конкретної проблеми, яка стоїть перед місцевою громадою, вигода, яку місцева громада отримує в результаті її вирішення.

Розрахунок вигоди здійснюється, як умовна економія коштів місцевого або державного бюджету, домогосподарств та інших суб'єктів місцевої громади від реалізації даного проекту, що розраховується на базі статистичних даних, бюджетної звітності та інформації про фактичні видатки у відповідній сфері діяльності.

Соціальна вигода відноситься до сфери інтересів публічного та приватного партнера, які приймають участь у реалізації даної угоди. Соціальний зміст вигоди формулюється таким чином, оскільки публічний партнер є неприбутковою організацією та за нормами чинного законодавства не може отримувати відповідний прибуток.

Економічна вигода формулюється як майбутній очікуваний прибуток, який отримають приватні партнери, розрахований за одним або декількома методам бізнес-планування (дисконтування, капіталізації або аналогів та інш). Розрахунок економічної вигоди необхідний для залучення кредитних коштів або коштів іноземних інвесторів, які потенційно зацікавлені в участі.

Вартість угоди формулюється, як сума витрат, які має понести кожний з партнерів для реалізації проекту публічно-приватного партнерства. Приватний партнер несе витрати, які розділяються на дві групи.

Перша група витрат – інвестиційні, тобто капітал, який перетворюється у засоби виробництва, що у свою чергу приносять прибуток власнику, зберігають або збільшують свою вартість протягом періоду експлуатації.

Друга група витрат – операційні, які пов'язані із організацією проекту, його функціонуванням, у новій якості – підприємства, тобто оборотні ресурси, які забезпечують роботу засобів виробництва та створення відповідної доданої вартості.

Очевидно, що результатом проекту публічно-приватного партнерства стає підприємство, яке утворює додану вартість, виготовляє суспільно-корисний продукт, забезпечує відповідну вигоду засновникам.

За нормами Цивільного Кодексу України [265] та інших законодавчих актів «органи державної влади та місцевого самоврядування не можуть бути співзасновниками господарських товариств або інших підприємств, окрім випадків, що передбачені спеціальними нормативно-правовими актами. Публічний партнер не може бути засновником підприємства, що отримує прибуток. Публічний партнер не може нести прямі інвестиційні витрати, які не передбачені відповідним бюджетом».

Соціальний партнер, який може бути третьою стороною угоди представляє громадянське суспільство, населення громади, яке не отримує прямої вигоди від реалізації проекту та функціонування підприємства. Соціальний партнер повинен мати статус громадської організації, яка не створює додану вартість, не приймає участі в управлінні підприємством, яке

утворюється в результаті проєкту, проте здійснює громадський контроль за його діяльністю, так і за діяльністю громадян, які отримують послуги підприємства, користуються його послугами та вигодами.

Громадський контроль є одним зі способів реалізації демократичного устрою державної влади та права громадян на участь в самоуправлінні та місцевому самоврядуванні. Громадський контроль може розповсюджуватись на більшість сфер суспільної життєдіяльності, особливо на такі, як:

- утворення суспільних коштів, як то формування бюджету відповідного рівня, функціонування та стан джерел доходів до бюджету;
- розподіл суспільних коштів, як то обговорення та відповідне обґрунтування рішень, стосовно видатків місцевого та державного бюджетів в межах бюджетного процесу, тобто протягом формування;
- використання суспільних коштів, тобто контроль та звітність проведення державних закупівель та децентралізованих видатків суспільних коштів;
- використання суспільного майна та інших активів, які можуть збільшувати суспільне благо.

Важливою якістю громадського контролю має бути його двостороння спрямованість, тобто контроль не тільки за роботою публічних організацій, а діяльністю домогосподарств, які мають отримувати адекватну реакцію на свої негативні або позитивні дії.

Наприклад, тариф за роздільний збір побутових відходів має бути нижчим, аніж за нероздільним, при тому, що якість та контроль за реалістичністю роздільного збирання має підтверджуватись незалежною організацією, яка проводить контроль.

Необхідно визнати, що якісний контроль не може проводитись на безоплатній основі, оскільки він сам по собі потребує витрат часу, залучення ресурсів. Окрім того, безоплатний контроль може бути створити передумови для підкупу виконавців-контролерів.

Отже, в процесі дослідження основних економічних аспектів розвитку ППП в Україні з'ясовано, що основними напрямками реалізації публічно-приватного партнерства на цей час є інфраструктурні проекти.

Найбільші проекти стосуються розбудови транспортної інфраструктури України.

Виходячи з аналізу зарубіжного досвіду впровадження публічно-приватного партнерства, зокрема в країнах Західної Європи, можна стверджувати, що в Україні, на відміну від зазначених держав, відсутні потужні проекти, що стосуються освітньої галузі та охорони здоров'я.

Характерною рисою, що пояснює певне відставання в розвитку публічно-приватного партнерства в Україні порівняно з західно-європейськими сусідніми державами, є дуже низькі обсяги фінансування українських проектів, низький рівень інвестицій.

Чинниками, що негативно впливають на розвиток публічно-приватного партнерства в Україні й певним чином його стримують є такі, як: специфіка правової бази, визначена українським законодавством; відсутність управлінського досвіду в контексті ППП, окремі стратегічні обмеження; наявність корупції; тіньова економіка; обмеженість інформації щодо проектів публічно-приватного партнерства.

3.3. Публічно-приватне партнерство в подоланні негативного екологічного впливу промислових підприємств в об'єднаних територіальних громадах

Кожне виробниче підприємство, в процесі своєї діяльності, генерує потоки: матеріальні, фінансові, інформаційні. Ці потоки потрапляють у навколишнє середовище – до суспільства, членів громади, осіб, які знаходяться поряд з підприємствами, споживають продукцію з відповідними наслідками тощо.

Наслідки діяльності підприємств проявляються у всіх напрямках життєдіяльності суспільства, їх позитивне або негативне значення залежить від менеджменту якості на підприємстві – наскільки відповідальним є відношення власників до елементів внутрішньої структури та зовнішнього середовища. Внутрішня структура підприємства, з урахуванням пріоритетів, виглядає наступним чином:

- працівник – виконавець, який займає відповідну посаду, робоче місце, має професію, кваліфікацію, спеціалізацію, займає встановлене місце у розподілі праці, який відбувається у мікросередовищі підприємства;

- керівник – менеджер, який має повноваження, відповідальність, перед власником та колективом, здійснює управління діяльністю, процесом, працівниками або групою;

- власник – інвестор, засновник, який отримує рентний дохід від діяльності підприємства та зацікавлений у збереженні або збільшенні його ринкової вартості за рахунок комплексу факторів;

- стратегічні партнери – підприємства, які забезпечують поставку сировини, матеріалу для його перетворення у готовий продукт, виконують роботи, які використовуються в якості складової виробничого процесу у тривалому періоді, з утворенням сталих взаємозв'язків;

Зовнішнє середовище підприємства являє собою сукупність суб'єктів, які знаходяться навколо підприємства мають на нього вплив або відношення, зацікавлені у результатах його діяльності, отримують інформацію про нього тощо.

До елементів зовнішнього середовища підприємства відносяться:

- клієнти, тобто споживачі продукту підприємства, фізичні або юридичні особи;

- партнери, для яких підприємство є клієнтом та споживачем продукту, суміжні підприємства, які займають попередню позицію у циклі відтворення продукту;

– конкуренти, які випускають, продають аналоги або замітники продукту;

– державні інституції – органи державної влади та місцевого самоврядування, які утворюються та функціонують для організації, впорядкування та координації суспільного життя;

– громадські інституції – недержавні організації, які утворюються для вирішення наявних соціальних проблем за ініціативою самих членів суспільства.

На рисунку 3.7 зображено відношення між персоналом, менеджментом та власниками підприємства, які відображають складність використання найманої праці, делегування повноважень та координації процесів, які виникають при функціонуванні підприємства.

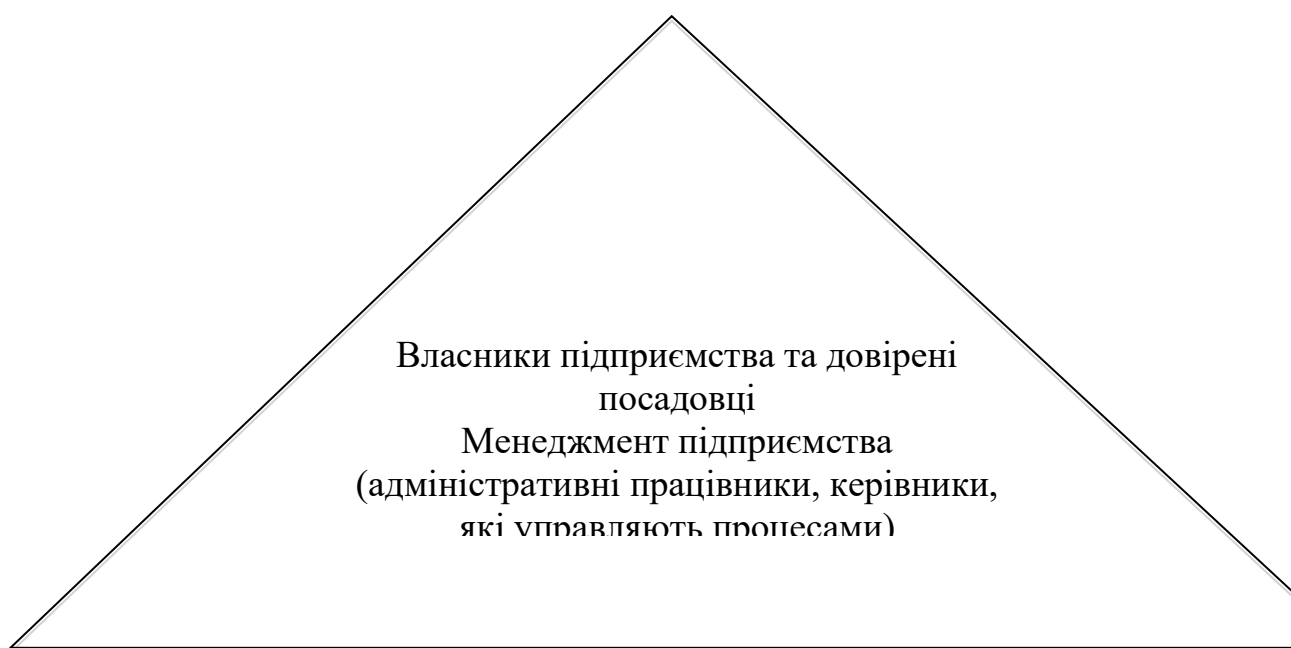


Рис. 3.7. Типова внутрішня структура підприємства

Зазначимо, що структура та склад елементів піраміди може утворюватись у зворотньому напрямку, тобто у основі можуть знаходитись власники та їх довірені посадовці, які найбільшою мірою зацікавлені у ефективній діяльності підприємства.

Взаємозв'язок між виробничо-промисловим персоналом підприємства, власниками та довіреними посадовцями забезпечує менеджмент підприємства, який, також представляє підприємство у угодах з третіми особами на зовнішньому рівні.

Підприємство у процесі своєї діяльності утворює низку зобов'язань, що поділяються на ділові та соціальні. Ділові зобов'язання вникають зі змісту угод та контрактів, що укладаються підприємством при здійсненні фінансово-господарської діяльності.

Підприємство має постачати продукцію належної якості у необхідній кількості своїм клієнтами, у визначений угодою або контрактом термін.

Підприємство має своєчасно сплачувати поставлену на свою адресу сировину, матеріали, послуги та роботи, які постачають або виконують партнери, виконувати інші умови, передбачені контрактами або угодами.

Підприємство має своєчасно сплачувати податки та збори, вести добросесний і повний облік, який передбачений національними стандартами.

Підприємство має своєчасно та повно виконувати свої зобов'язання перед засновниками, сплачувати дивіденди та інші вигоди, які належать засновнику, зберігати свій матеріальний стан та зміст, не втрачаючи своєї вартості.

Підприємство має обмежувати свій вплив на навколишнє середовище, включаючи коло об'єктів, які прямо та опосередковано не зацікавлені у результатах діяльності підприємства, проте отримують вплив на свої діяльність у вигляді так званих «екстерналій», які виявляються у шкідливих викидах, руйнуванні автошляхів, інфрашумі, транспортуванні небезпечних відходів, пряме ушкодження здоров'я людей у наслідок неконтрольованого споживання продуктів.

Цей розділ виконання зобов'язань підприємства являє собою соціальний аспект, оскільки він відокремлений від звичайної фінансово-господарської діяльності та прямо не впливає на прибуток та інші результати. Логіка ведення підприємницької діяльності спрямовує його на останні місця у пріоритетах менеджмента підприємства.

У довготривалому періоді це призводить до позитивних наслідків, як то збільшення довіри клієнтів на макро- та міжнародному рівні, встановлення сталих відносин з місцевими громадами, утримання професійних працівників, які цінують репутацію компанії, поряд з іншими перевагами та стимулами, які виникають у процесі їх найманої праці.

Виконання соціальних зобов'язань в такий спосіб є необов'язковим факультативним, воно не сформульоване у конкретних нормах або кодексах. Власники підприємства самостійно вирішують в який спосіб їм підтримувати своє оточення, виконуючи соціальні зобов'язання.

Соціальні зобов'язання підприємства, це зобов'язання перед суспільством, які стосуються людей, природи, культури, моралі та не пов'язані із діловими зобов'язаннями, які витікають з фінансово-господарської діяльності.

Соціальні зобов'язання, оформлені у контракті стають діловими, оскільки повинні отримати формальний економічний еквівалент у вигляді вигод або компенсацій, які повинно зробити або створити підприємство відносно бенефіціарів соціальних зобов'язань.

Сформулюємо класифікацію соціальних зобов'язань підприємства:

- своєчасна виплата компенсаційних пакетів, які виходять за рамки соціальних зобов'язань своїм працівникам;
- створення інфраструктури для відпочинку, оздоровлення, лікування та реабілітації працівників, інших членів громади, які отримують вплив;
- добродійна діяльність відносно соціально незахищених громадян або відносно конкретних громадян, які потрапили у важку ситуацію;

- підтримка аматорських (непрофесійних) спортивних команд, змагань та некомерційних спортивних закладів.

- проведення заходів із відновлення природного стану довкілля: висадка рослин, очищення річок, прибирання території природних зон парків, лісів та земель громадського використання;

- підтримка та проведення культурних заходів.

Рішення щодо взяття на себе та виконання тих чи інших заходів приймається власниками підприємства.

Такі рішення відповідають принципам соціальних зобов'язань та корпоративній культурі підприємства, яка виникає в результаті компромісу між інтересами основних суб'єктів внутрішньої структури підприємства, його цілями та завданнями.

Ціллю кожного підприємства є прибуток, який виникає, як різниця між доходами та витратами, ціною та собівартістю. Виплати, пов'язані з оплатою роботи найманого робітника включаються до собівартості, є витратами підприємства.

Їхнє зростання зменшує прибуток, який знаходиться у розпорядженні власника. Вартість низькокваліфікованої праці є нижчою та менша чисельність робітників вимагає меншу суму витрат на оплату праці.

Низькокваліфікований робітник вимагає меншу зарплатню, він має нижчу виробничу та підприємницьку свідомість, аніж працівник високої кваліфікації.

Низькокваліфікований робітник не зацікавлений у сталій роботі на підприємство, він пов'язує його з конкретною роботою, навіть не з посадою або функцією, яку він виконує.

Висококваліфікований робітник приносить більшу додану вартість, оскільки вона утворюється в результаті його взаємодії із складними засобами виробництва. Додана вартість, яка утворюється в процесі виробництва товарів, надання послуг є предметом інтересів більшості зацікавлених сторін, адже є:

- джерелом прибутку, яким розпоряджається власник підприємства;

– джерелом утворення заробітної платні, яку отримують наймані робітники та відповідних соціальних внесків;

– джерелом податків, в тому числі податку на додану вартість, який є основним компонентом вхідного грошового потоку до Єдиного казначейського рахунку, який наповнює Державний бюджет.

Якість продукції великою мірою залежить від якості сировини, яка є основною матеріальною складовою собівартості продукції. Вартість сировини з низькою якістю є нижчою, аніж високоякісної сировини.

Різниця в ціні між продукцією, яку виготовлено з високоякісної сировини та низькоякісної може бути несуттєвою. Клієнт зацікавлений у отриманні продукції високої якості за нижчою ціною.

Підприємство зацікавлене у якості здоров'я працівників, які не повинні переривати виробничий процес, нести окремі соціальні витрати на забезпечення відновлення та реабілітації працівників.

Партнери підприємства зацікавлені у своєчасній оплаті продукції, яка отримується за найвищою ціною та наявною якістю, яку пропонує підприємство. Підприємство зацікавлене у отриманні більшої кількості сировини, стандартної якості та за найнижчою ціною.

Державні інституції зацікавлені у виконанні своїх функцій, які визначають доцільність їх існування та витрачання на їхнє забезпечення коштів Державного бюджету, який формується за рахунок податків та зборів. Існує зацікавленість державних інституцій у ефективній діяльності підприємств, оскільки вони забезпечують наявність управлінських ресурсів для їх функціонування.

Громада, яка знаходиться у близькому оточенні підприємства зацікавлена в удосконаленні інфраструктури, яка знаходиться у спільному користуванні підприємства та громади.

Компромісною ціллю, яку може бути встановлено в якості орієнтиру для публічно-приватного партнерства є додана вартість, яка утворюється в процесі суспільного виробництва та підприємницької діяльності.

Одним з прикладів проект публічно-приватного партнерства на муніципальному рівні є проект «Біоенерджи», який являє собою будівництво заводу з переробки побутових відходів та вироблення теплової та електричної енергії в результаті технологічного процесу переробки, яка використовуватиметься для потреб місцевих громад.

Розміщення заводів здійснюється на території промислових зон, що дозволяють технологічно забезпечити переробку відходів.

Технологічний процес переробки відходів являє собою дві лінії.

1. Перша лінія являє собою збір побутових відходів, їх сортування на категорії: біомаса (в тому числі деревина та папір), металеві відходи, пластик та гума, скло та інші матеріали.

Біомаса переробляється у біологічний газ (метан, пропан), який використовується в якості джерела теплової енергії.

Металеві відходи використовуються як цінна сировина для наступної переробки підприємствами металургійної галузі.

Пластик використовується як сировина для вторинної переробки, виготовлення нових виробів або як джерело енергії.

2. Друга лінія являє собою несортоване збирання відходів, які повністю використовуються в якості джерела енергії, переробляються за технологією піролізу, тобто розігрів відходів за допомогою доступного енергоносія, наприклад, мазуту та дотримання природної реакції з віддачею енергії від окислення маси відходів.

Теплова енергія, яка виділяється у результаті може у парогенераторі та перетворюватись у електричну енергію або безпосередньо для підігріву теплоносія для передачі його у мережу тепlopостачання. Відходи піролітичного процесу являтимуть собою тверду масу, яка може бути використана у якості будівельних матеріалів.

Станом на 2019 рік в Україні функціонує один завод з переробки побутових відходів у м. Київ. Причиною, яка стримує будівництво та експлуатацію таких підприємств є низькі тарифи на утилізацію відходів на

полігонах. Потужність полігонів є обмеженою, їх використання – постійною небезпекою для існування місцевих громад, використанням території, порушеннями біосферної рівноваги тощо.

Висновки до третього розділу

Визначено організаційний механізм розвитку публічно-приватного партнерства в Україні загалом і контексті об'єднаних територіальних громад зокрема. Висвітлено економічний та соціальний аспекти публічно-приватного партнерства в забезпеченні розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад на прикладі Запорізької області. Окреслено перспективи соціально-економічного та культурного розвитку інфраструктури ОТГ області.

Розкрито практичне значення публічно-приватного партнерства для усунення шкідливого впливу промислових підприємств на довкілля та екологічну безпеку об'єднаних територіальних громад.

У процесі дослідження розроблено концептуальну модель забезпечення розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад, в основу якої покладено авторські ідеї з порушеної проблеми. В моделі відображено теоретико-методологічні засади розвитку публічно-приватного партнерства в об'єднаних територіальних громадах України.

Дослідженими на цей час аспектами порушеної проблеми, зокрема, є такі:

- специфіка розвитку публічно-приватного партнерства в межах місцевого самоврядування;
- управління соціальним розвитком об'єднаних територіальних громад;
- боротьба з проявами створення нової соціально спрямованої моделі розвитку територій в Україні;
- роль публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури регіону;

- регіональні особливості розвитку об'єднаних територіальних громад в сільській місцевості;
- роль публічно-приватного партнерства в регіонах України у розвитку економіки знань;
- публічно-приватне партнерство в Україні в умовах децентралізації влади тощо.

З'ясовано, що для органів державної влади як вигоди від публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад виступають: вирішення соціально-економічних проблем регіону; залучення інвестицій; зацікавленість у довгострокових результатах; збільшення прозорості довгострокових результатах; збільшення прозорості бізнесу та зниження рівня корупції; економія коштів державного або місцевого бюджету; розвиток інфраструктури, впровадження нових технологій, управлінських методів; використання досвіду приватних компаній; створення сприятливих умов для розвитку середнього та малого бізнесу; збільшення кількості робочих місць тощо.

Вигодами від публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури для об'єднаних територіальних громад є: економічне зростання регіону; створення нових робочих місць; підвищення рівня життя жителів громади; модернізація інфраструктури ОТГ; участь мешканців об'єднаних територіальних громад у громадському житті; підтримка ініціатив населення щодо розвитку інфраструктури об'єднаної територіальної громади; розвиток інфраструктури соціально важливих сфер: охорони здоров'я, освіти, культури, спорту, туризму); охорона довкілля; підвищення якості публічних послуг тощо.

Для бізнесу – довготривалість договорів публічно-приватного партнерства; державні гарантії та політична підтримка; ефективніший менеджмент інвестиційних проєктів; доступ до об'єктів інфраструктури та ЖКГ й участь у їхньому будівництві та реконструкції; можливість отримання пільгових кредитів для проєкту в умовах ППП; збільшення прозорості

партнерської взаємодії; підвищення статусу та привабливості, зростання іміджу в бізнесових структурах і суспільстві завдяки участі у публічно-приватного партнерства; зниження бюрократичних бар'єрів; розподіл ризиків проекту між учасниками взаємодії.

Зазначено, що створення нових об'єднаних територіальних громад та їхніх об'єднань супроводжується отриманням нового самостійного статусу, більших повноважень та ресурсів і розширених можливостей розпоряджатися ними.

Однак, при одночасному розширенні прав не всі ОТГ, які нещодавно об'єдналися в одну територіальну одиницю, були готовими управляти об'єктами інфраструктури, забезпечувати умови для їхньої реконструкції, до розвитку сфери якісних публічних послуг, що й стало основною метою публічно-приватного партнерства органів державного управління на місцевому рівні та бізнесу.

Результативність та ефективність такої взаємодії, передусім, залежить від того, наскільки правильно побудовано організаційний механізм розвитку публічно-приватного партнерства й якою мірою враховано всі зовнішні та внутрішні, позитивні й негативні чинники, що певним чином впливають на розвиток інфраструктури конкретної територіальної громади в умовах децентралізації згідно з «Концепцією реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні».

Встановлено, що об'єктом публічно-приватного партнерства держави, органів місцевого самоврядування та бізнесу переважно є майно, що потребує реконструкції чи будівництва, та публічні послуги для громадян, юридичних і фізичних осіб (охорона здоров'я, соціальний захист, комунікаційні та побутові послуги, духовне та культурне самовираження тощо); об'єкти будівництва, транспорту, енергетики, кабельної каналізації електрозв'язку, будинкової розподільної мережі комунальної власності; об'єкти житлового фонду, гуртожитки, заклади освіти, заклади культури (крім кінотеатрів), фізичної культури та спорту, охорони здоров'я (крім санаторіїв, профілакторіїв,

будинків відпочинку та аптек), соціального забезпечення, дитячі оздоровчі табори; об'єкти благоустрою (зелені насадження; мережі зливової системи каналізації магістралей доріг; мережі зовнішнього освітлення, які є комунальною власністю міста; міські пляжі; міські фонтани; утримання та благоустрій міських кладовищ; будівництво нових, капітальний ремонт та реконструкція діючих об'єктів комунального господарства; утримання, якість ремонту та будівництво міських шляхів, обладнання їх пристроями регулювання дорожнього руху; утримання, якість ремонту та будівництво мостових споруд).

Охарактеризовано перспективні напрями впровадження публічно-приватного партнерства на території України, зокрема в контексті забезпечення розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад:

- спрямованість інфраструктурних проєктів на спеціальну адаптацію до вимог і потреб об'єднаних територіальних громад;

- ремонт, якісне технічне утримання автомобільних доріг;

- будівництво, реконструкція інженерних мереж, об'єктів житлово-комунального господарства;

- модернізація соціальної сфери та соціального захисту людей; забезпечення достатнього рівня спроможності системи охорони здоров'я в лікуванні та профілактиці COVID-19;

- створення сприятливих умов для розвитку сильного й конкурентоспроможного малого та середнього бізнесу;

- забезпечення робочих місць для жителів громади;

- подолання шкідливого впливу промислових підприємств на екологію об'єднаних територіальних громад;

- постійний моніторинг якості повітря та забруднення довкілля;

- збільшення тривалості життя людей об'єднаних територіальних громад;

- реконструкція, розширення полігонів твердих побутових відходів, будівництво сміттєпереробних комплексів.

У розділі використано матеріали публікацій автора: [143]; [144]; [145]; [146], [148].

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дало змогу сформулювати загальні висновки.

1. Розкрито сутність понять «публічно-приватне партнерство», «інфраструктура об'єднаної територіальної громади». Поняття «публічно-приватне партнерство» визначено як інноваційну довгострокову контрактну угоду щодо розвитку інфраструктури й надання публічних послуг шляхом використання коштів, досвіду та мотивації приватного сектору у сферах, що зазвичай входять до відповідальності уряду. На основі аналізу теоретичних джерел і наукових досліджень запропоновано авторське визначення поняття «публічно-приватне партнерство» як специфічного виду юридично оформленої довготривалої комплексної взаємодії державної влади або місцевого самоврядування та приватного сектору, що передбачає партнерські відносини публічних і приватних учасників і яка спрямована на вирішення соціально-економічних завдань національного та регіонального значення, зокрема на забезпечення розвитку інфраструктури, на основі об'єднання досвіду й очікуваних результатів, розподілу фінансових ризиків і відповідальності органів публічної влади та бізнесу з метою реалізації запланованих інвестиційних проєктів. Інфраструктуру об'єднаної територіальної громади становлять об'єкти ЖКГ; вулично-шляхова мережа; об'єкти водопостачання та водовідведення; об'єкти охорони здоров'я та соціального захисту населення; об'єкти освіти (школи, гімназії, ліцеї, дошкільні заклади, центри дитячої творчості); об'єкти культури (музеї, історичні та природні пам'ятки); об'єкти спорту, фізичної культури і туризму (тренувальні зали, плавальні басейни, стадіони, спортивні школи тощо); парки відпочинку; дитячі майданчики; вуличне освітлення тощо.

2. Висвітлено зарубіжний досвід організації публічно-приватного партнерства в державному управлінні. З'ясовано, що процес упровадження публічно-приватного партнерства в кожній країні має свої особливості,

механізми, інструменти його функціонування, що є найоптимальнішими для специфіки політичного, економічного, соціального розвитку. Проте спільною рисою виступає взаємовигідне співробітництво держави та приватного сектору з метою реалізації проєктів суспільної значущості шляхом залучення бізнесу до реалізації стратегій соціально-економічного розвитку держави, у тому числі інфраструктури об'єднаних територіальних громад.

3. Відстежено генезу наукової думки щодо розвитку публічно-приватного партнерства в системі державного управління загалом та його особливостей у контексті місцевого самоврядування й об'єднаних територіальних громад зокрема. Встановлено, що наразі досліджено багато аспектів порушеної проблеми, зокрема такі: особливості ППП у контексті місцевого самоврядування; тіньова економіка в контексті місцевого самоврядування; державне та регіональне управління, корпоративне управління соціальним розвитком ОТГ, запобігання кризовим явищам в управлінні територіальним розвитком, методологічні засади формування й нарощення потенціалу розвитку територій, формування та реалізація інноваційної соціально орієнтованої моделі розвитку територій в Україні; підготовка й реалізація проєктів публічно-приватного партнерства; приватне партнерство як основний механізм розвитку інфраструктури регіону; організація участі ОТГ у вирішенні питань місцевого розвитку; інституційний розвиток публічно-приватного партнерства в системі державного управління; особливості розвитку об'єднаних територіальних громад в аграрно-промислових регіонах України; теоретичне забезпечення розвитку економіки знань засобами ППП у регіонах України; інституціональний механізм публічно-приватного партнерства в Україні в контексті децентралізації влади тощо.

4. Окреслено нормативно-правові засади та принципи реалізації публічно-приватного партнерства в Україні в умовах децентралізації. Концептуальні ідеї публічно-приватного партнерства в забезпеченні розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад ґрунтуються на засадах

Конституції України (1996 р.), ключових положеннях Законів України «Про державно-приватне партнерство» (2010 р.), «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (2015 р.), «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» (2015 р.), «Про концесію» (2019 р.), «Про оцінку впливу на довкілля» (2019 р.); Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (2014 р.), Постанов КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р.» (2006 р.), «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 рр.» (2020 р.) тощо.

5. Визначено методологічні підходи до публічно-приватного партнерства в розвитку об'єднаних територіальних громад. На основі аналізу наукових джерел, застосування комплексу наукових підходів до визначення принципів доцільності взаємодії об'єднаної територіальної громади, держави та приватного сектору в межах публічно-приватного партнерства виокремлено найважливіші для суспільно значущих проєктів на регіональному й територіальному рівнях принципи: рівність перед законом державних і приватних партнерів; заборона дискримінації прав партнерів; узгодження інтересів з метою отримання взаємної вигоди; справедливий розподіл ризиків між партнерами; пріоритетність інтересів держави та ОТГ; довготривалість проєктів ППП. Найсуттєвішою особливістю організації публічно-приватного партнерства в забезпеченні розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад є соціальна відповідальність приватних підприємців, які виступають учасниками ППП.

6. Охарактеризовано перспективні напрями впровадження зарубіжного досвіду публічно-приватного партнерства на території України, зокрема в контексті розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад: спрямованість інфраструктурних проєктів на спеціальну адаптацію до вимог і потреб ОТГ; ремонт, якісне технічне утримання автомобільних доріг;

будівництво, реконструкція інженерних мереж, об'єктів ЖКГ; модернізація соціальної сфери та соціального захисту людей; забезпечення достатнього рівня спроможності системи охорони здоров'я в лікуванні та профілактиці COVID-19; створення сприятливих умов для розвитку сильного й конкурентоспроможного малого та середнього бізнесу; створення та збереження робочих місць для жителів громади; подолання шкідливого впливу промислових підприємств на екологію об'єднаних територіальних громад, постійний моніторинг якості повітря та забруднення довкілля; збільшення тривалості життя людей ОТГ; реконструкція, розширення полігонів твердих побутових відходів, будівництво сміттєпереробних комплексів.

7. Розроблено концептуальну модель забезпечення розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад в умовах публічно-приватного партнерства, в якій відображено авторські ідеї з порушеної проблеми. Модель охоплює: мету, суб'єктів взаємодії ППП у розвитку інфраструктури ОТГ (держава, об'єднана територіальна громада, бізнес); нормативну базу публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури ОТГ; принципи взаємодії в контексті ППП; об'єкти розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад; найпривабливіші сфери для реалізації ППП у розвитку інфраструктури ОТГ; етапи реалізації проєктів розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад; компоненти відповідності приватних партнерів для ППП у розвитку інфраструктури ОТГ (мотиваційний, компетентний, авторитетний, результативний) та критерії відбору приватних партнерів для публічно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури ОТГ до кожного з компонентів, а також переваги впровадження ППП у територіальних громадах та очікуваний результат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авксентьев М. Ю. Державно-приватне партнерство як сучасний механізм залучення інвестицій в інфраструктурні галузі України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Київ, 2010. 20 с.
2. Актуальні проблеми становлення та розвитку місцевого самоврядування в Україні: кол. монографія / В. О. Антоненко, М. О. Баймуратов, О. В. Батанов та ін., за ред. В. В. Кравченка, М. О. Баймуратова, О. В. Батанова. Київ : Атіка, 2007. 864 с.
3. Александрова М. М., Довгалюк В. В. Державно-приватне партнерство в соціальній сфері. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2019. №8. URL: http://www.dy.nauka.com.ua/pdf/8_2019/25.pdf (дата звернення: 05. 09.2019).
4. Амоша О. І., Вишневський В. П., Збаразська Л. О. Концептуальні орієнтири промислової політики України (на середньострокову перспективу). *Економіка України*. 2009. №12. С. 4–13.
5. Андресюк Б. Місцеве самоврядування в сучасній Україні: проблеми і перспективи. Київ : Стилос, 1997. 223 с.
6. Андріяш В. І., Євтушенко О. Н. Місцеве самоврядування в політичній системі суспільства. *Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї*. Київ ; Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2007. Вип. 11. С. 148–157.
7. Андрушків Б. М., Кирич Н. Б., Латинін М. А., Погайдак О. Б., Співак С. М. Особливості формування добровільних конкурентоспроможних об'єднань територіальних громад в умовах децентралізації: проблеми та перспективи моделювання процесу. *Теорія та практика державного управління* : зб. наук. пр. Харків : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2017. Вип. 2 (57). С. 120–127.
8. Антоньєва Г. П. Проблеми фінансового забезпечення місцевого

самоврядування в Україні. *Бюджетна реформа в Україні: проблеми та шляхи їх розв'язання* : міжнар. наук. практ. конференція. Київ, 25–26 травня 2001 р. Київ, 2001. С. 220.

9. Артеменко А. Визнання напрямків розвитку місцевого самоврядування в малих містах України : європейський досвід. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2010. № 4(10). URL: http://arehive.nbuu.gov.ua/portal/Soc_gum/gams/2010_4/10gued.p7S (дата звернення: 24.05.2020).

10. Артеменко В. Основи вимірювання регіонального розвитку з використанням концепції якості життя. *Регіональна економіка*. 2003. №2. С. 133–142.

11. Астапова Т. О. Адаптація зарубіжного досвіду реформування діяльності органів місцевого самоврядування в Україні : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата наук з державного управління.: спец. 25.00.04. «Місьцеве самоврядування». Харків, 2010. 20 с.

12. Атаманчук Г. В. Государственное управление (организационно-функциональные вопросы) : учеб. пособие. Москва : ОАО «НПО «Экономика», 2000. 303 с.

13. Афанасьєва О. К. Організаційно-економічні основи розвитку державно-приватного партнерства в морських портах України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Одеса, 2011. 19 с.

14. Афонін Є., Суший О., Усаченко Л. Закономірності та особливості суспільно-трансформаційних процесів в Україні. *Український соціум*. 2011. № 3 (38). С. 17–21.

15. Баженов А. Государственно-частное партнерство: суть и понятие. *Профиль*. 2008. № 46 (601). С. 13–15.

16. Баймуратов М. А. Европейские стандарты локальной демократии и местное самоуправление в Украине. Харьков, 2000. С. 8.

17. Баймуратов М. О. Правовий статус територіальної громади в

Україні: теоретичні та практичні проблеми. *Муніципальний рух: новий етап розвитку* : Матеріали VII Всеукраїнських муніципальних слухань. Київ, 2002. С. 368–370.

18. Байтин М. И. Государство и политическая власть. Саратов, 1972. 239 с.

19. Барбір І. М. Державно-приватне партнерство у сфері транспортної інфраструктури: зарубіжний досвід для України. *Вісник НАДУ. Серія «Державне управління»*. 2020. №3. С. 49–58.

20. Барвицький В. Ю. Формування дієздатних територіальних громад з позицій верховенства права. *Науковий вісник Академії муніципального управління* : зб. наук. праць. Серія «Право». 2010. Вип. 1. URL: http://archive.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_pr/2010_1/6.pdf.

21. Батанов О. В. Конституційно-правовий статус територіальних громад в Україні : монографія / за заг. ред. В. Ф. Погорілка. Київ : Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. 512 с.

22. Батанов О. В. Територіальна громада – первинний суб'єкт муніципальної влади в Україні: поняття та ознаки. *Вісник Центральної виборчої комісії*. 2008. №2 (12). С. 51–57.

23. Безбах Н. В. Формування державно-приватних партнерських відносин у сфері страхових послуг в Україні : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02. Київ, 2014. 20 с.

24. Безпалько О. М. Роль територіальних громад у забезпеченні місцевого економічного розвитку: теоретичні засади дослідження. *Економіка і організація управління*. 2019. № 1(33). С. 116–123.

25. Бікулов Д. Т., Маркова С. В. Особливості взаємозв'язку інновацій та інвестицій в сучасних умовах. *Сучасні інноваційно-інвестиційні механізми розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції* : матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції, 30–31 жовтня 2019 р. Полтава : ФОП Пусан А. Ф., 2019. С. 19–21.

26. Бікулов Д. Т. Тіньова економіка в контексті місцевого

самоврядування. *Держава та регіони. Серія: Державне управління.* 2013 р. № 3 (43). С. 98–101.

27. Біла І. С., Іллічова Е. І. Світовий досвід державно-приватного партнерства. *Глобальні та національні проблеми економіки. Серія: Економіка та управління національним господарством.* 2018. Випуск 21. С. 126–129. URL: https://otherreferats.allbest.ru/international/01054114_0.html (дата звернення: 27.12.2020).

28. Білоус А. О. Світовий досвід впровадження системи державно-приватного партнерства в Україні. *Актуальні проблеми міжнародних відносин.* 2013. Вип. 112 (2). С. 299–306. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2013_112%282%29__38 (дата звернення 09.03.2020 р.).

29. Бобровська О. Ю. Державне та регіональне управління : навч. посіб. / О. Ю. Бобровська, Т. О. Савостенко, О. Ю. Матвеєва, В. К. Лебедева. 2-ге вид., доповн. Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2018. 160 с.

30. Бовсунівська І. В. Публічно-приватне партнерство : конспект лекцій. Київ, 2019. 46 с.

31. Бовсунівська І. В. Публічно-приватне партнерство як об'єкт теоретичних досліджень у сфері публічного управління. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління.* 2019. № 2. Том 30 (69). С. 7–12.

32. Боднар Г. Ф. Управління державно-приватними партнерствами на засадах гармонізації інтересів сторін : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Івано-Франківськ, 2010. 20 с.

33. Бодрова І. Взаємодія органів державної влади та місцевого самоврядування: конституційно-правовий аспект. *Інтернет-сайт Фонду місцевої демократії.* URL: <http://www.fmd.org.ua/novin/vza-mod-yu-organ-v-derzhavno-vladi-ta-m-stslvogo-sam/ovryaduvannya-Konstuts-yno-praviy-asspekt.html> (дата звернення: 28.07.2019).

34. Бондар Н. М. Розвиток транспортної інфраструктури України на

засадах державно-приватного партнерства : монографія. Київ: НТУ, 2014. 336 с.

35. Бондар Н. М. Управління розвитком транспортної інфраструктури України на засадах державно-приватного партнерства: автореф. дис. ... докт. екон. наук :. 08.00.03. Київ, 2015. 41 с.

36. Брайловський І. А. Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку партнерства : дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.01. Харків, 2014. 462 с.

37. Бубенко І. В., Бутенко В. Л. Проблеми фінансового контролю на регіональному рівні. Екологічний простір. 2008. № 11. С. 35–39.

38. Бубко О. П. Державно-приватні партнерства в Україні та перспективи їх впровадження на прикладі підготовки до Євро-2012. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2011. №1 (1). С. 247–282.

39. Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI (зі змінами, прийнятими Законом України від 10 лютого 2015 р. № 156-VIII) / Верховна Рада України. URL: [https:// zakon.rada.gov.ua/go/2456-17](https://zakon.rada.gov.ua/go/2456-17) (дата звернення: 17.11.2019).

40. Варнавский В. Партнерство государства и частного сектора. Москва : Наука, 2005. 260 с.

41. Веб-сайт Київводоканал. URL : <https://vodokanal.kiev.ua/nasha-istoriya> (дата звернення: 28.07.2019).

42. Веб-сайт Центральної бібліотеки імені Д. І. Писарева ЦБС Немишлянського району міста Харкова. URL: <http://www.biblioteka-rusareva.edu.kh.ua> (дата звернення: 28. 07.2019).

43. Вовна Н. І. Доходи місцевих бюджетів: оптимізація формування та резерви зростання: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит». Тернопіль: ТДЕУ, 2006. 203 с.

44. Ворона В. П. Особливості розвитку місцевого самоврядування в період світової глобалізації. *Державне будівництво*. 2011 № 2. URL: <http://www.k1nara.kharkov.ua/ebook/db/2011-2/doc/4/02/pdf> (дата звернення 09.03.2020 р.).

45. Ворона П. В. Сприяння місцевому розвитку через активізацію роботи громад. *Теорія та практика державного управління*. 2008. Вип. 4. С. 116–124.

46. Гегель Г. Философия права. Москва, 1990. 524 с.

47. Гейда О. В. Види територіальних громад в Україні та особливості їх правового статусу: загальна характеристика. *Європейські перспективи*. 2012. № 3(3). С. 9–13.

48. Голікова Т. В. Інституціалізація української територіальної громади як носія корпоративних інтересів. *Економіка України*. 2002. №12. С. 43–50.

49. Головінов О. М. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері. *Вісник економічної науки України*. 2010. №1. С. 47–51.

50. Головінов О. М., Дмитриченко Л. А. Теоретичні засади і прикладні аспекти державно-приватного партнерства. *Економіка та держава*. 2010. № 9. С. 4–8.

51. Горяна І. В. Формування методики оцінювання сталості розвитку регіонів. *Економічний аналіз*. 2013. Т. 14. №1. С. 59–63.

52. Господарський кодекс України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 16.10.2019)

53. Гревцева Є. О. Методологія оцінювання ефективності державного управління якістю життя населення. *Право та державне управління*. 2016. № 1. С. 70–76.

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

55. Гусєв В. О. Публічно-приватне партнерство як механізм реалізації «Стратегії сталого розвитку «Україна 2020». Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. 2015. № 4. С. 67–73. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzizvru_2015_4_14.

56. Демішкан В. Перспективи дорожнього будівництва із застосуванням механізмів державно-приватного партнерства. URL: <http://investukr.com.ua/get-news/485> (дата звернення: 16.11.2020).

57. Данилишин Б. М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні». *Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності*. URL: <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system>.

58. Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади бізнесу. *Юридичні новини Online*. URL: <http://news.yurist-online.com/news/kmu/2/>.

59. Данилишин Б. М., Хвесик М. А., Корецький М. Х., Дацій О. І. Оцінка техніко-економічного стану об'єктів інфраструктури та виробничих фондів України : монографія. Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. 375 с.

60. Дегтярьова І. О. Конкурентоспроможність територій і нова модель місцевого самоврядування в Україні. *Державне будівництво*. 2009. №1. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2009-1/doc/2/29.pdf>.

61. Дем'янченко А. Г. Управління розвитком підприємств України на засадах впровадження державно-приватного партнерства (на прикладі морських портів) : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.04. Маріуполь, 2014. 36 с.

62. Департамент інфраструктури та благоустрою Запорізької міської ради. Офіційний сайт Запорізької міської ради. URL: <https://zp.gov.ua/uk/organizations/item/64/departament-infrastrukturi-ta-blagoustroyu-zaporizkoi-miskoi-radi>.

63. Державне управління: словн.-довід. / уклад.: В. Д. Бакуменко (кер. твор. кол.), Д. О. Безносенко, І. М. Варвар, В. М. Князєв; за заг. ред.

В. М. Князєва, В. Д. Бакуменка. Київ : Вид-во УАДУ, 2002. 228 с.

64. Дерябина М. А. Государственно-частное партнёрство: теория и практика. *Вопросы экономики*. 2008. №8. С. 61–77.

65. Дикий О. В. Державно-приватне партнерство як механізм ефективного відтворення конвергентного потенціалу будівельних підприємств : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2013. 36 с.

66. Донік О. М. Терещенки-меценати та їх внесок у культурну спадщину України. *Проблеми історії України XIX – початку XX ст.* 2001. №2. С. 149–179.

67. Доценко-Білоус Н. О. Чи потрібен державі партнер. URL: <http://www.epravda.com.ua/columns/2011/10/6/300711>.

68. Драчук Ю .З., Трушкіна Н. В., Кабанов А. І. Механізми регулювання інноваційного розвитку промисловості на засадах публічно-приватного партнерства: європейський досвід. *Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку*. 2015. С. 83–101. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sim_2015_2015_9.

69. Дробот І. О., Барбір І. М. Механізм державно-приватного партнерства у сфері транспортної інфраструктури України. *Ефективність державного управління*. 2019. Випуск 4 (61). Ч. 1. С. 98–109.

70. Дубок І. П. Державно-приватне партнерство як механізм формування та реалізації культурної політики в Україні : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02. Київ, 2017. 20 с.

71. Енергоміст «Україна – ЄС». URL: https://www.energoatom.com.ua/ua/actvts-16/energomist_ukraina_es-215 (дата звернення: 01.06.2020).

72. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад. : Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко ; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. Київ : НАДУ, 2010. 820 с.

73. Енциклопедія державного управління : у 8 т. / наук.-ред. колегія : Ю. В. Ковбасюк (голова) та ін. Нац. акад. держ. упр. при Президентові

України; Київ : НАДУ, 2011. Т. 5 Територіальне управління / наук.-ред. колегія: О. Ю. Амосов (співголова), О. С. Ігнатенко (співголова) та ін. 2011. 408 с.

74. Європейська Хартія місцевого самоврядування та розвиток місцевої і регіональної демократії в Україні : наук.-практ. посіб. / упоряд. О. В. Бейко [та ін.]; ред. М. О. Пухтинський, В. В. Толкованов; Фонд сприяння місцевому самоврядуванню України, Ліберальне молодіжне об'єднання (ЛІМО). Київ : Кримар, 2003. 395 с.

75. Єгоричева С. Б., Лахижа М. І. Публічно-приватне партнерство в посткомуністичних країнах : монографія. Київ : ІПК ДСЗУ, 2020. 304 с.

76. Єрмілов С. Ф. Формування механізмів державно-приватного партнерства в науково-інноваційній сфері України : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02. Запоріжжя, 2012. 20 с.

77. Жаровська І. М. Правові підходи до встановлення місця публічної влади у концепті соціальної влади. *Актуальні проблеми держави і права*. 2012. Вип. 64. С. 153–159. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdp_2012_64_21.

78. Жовнірчик Я. Ф. Формування самодостатніх територіальних громад і стратегія їх економічного саморозвитку. *Університетські наукові записки*. 2005. № 1–2. С. 324–331.

79. Жук В. П. Формування механізмів розвитку державно-приватного партнерства в Україні : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02. Київ, 2013. 20 с.

80. Заблоцький В. В. Адміністративна реформа: стан та перспективи трансформацій. *Державне управління: удосконалення та розвиток* : електронний журнал. 2015. № 7. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=868>.

81. Заблоцький В. В. Взаємодія держави та місцевого самоврядування України в історичній ретроспективі : монографія. Луганськ : ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2013. 324 с.

82. Заблоцький В. В. Імплементация європейських стандартів

формування та функціонування місцевого самоврядування в Україні. Державне управління: удосконалення та розвиток : електронний журнал. 2015. № 8. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=8702015>.

83. Заблоцький В. В. Особливості розвитку та роль місцевого самоврядування в системі публічної влади на теренах України. *Державне управління: удосконалення та розвиток* : електронний журнал. 2015. № 4. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=836>.

84. Запатрина И. В. Проблемы и перспективы развития государственно-частного партнерства в Украине. *Государственно-частное партнерство*. 2019. № 1. С. 63–70.

85. Запатрина И. В. Публично-частное партнерство для Целей устойчивого развития : монография. Киев : Лыбидь, 2017. 312 с.

86. Запатрина 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.

87. Заскалкін А. С. Механізми розвитку державно-приватного партнерства на регіональному рівні : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02. Харків, 2017. 20 с.

88. 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.

89. Захарова С. Г. Державно-приватне партнерство в системі регулювання туристичної галузі України : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02. Запоріжжя, 2009. 22 с.

90. Зайдель М. І. Публічно-приватне партнерство: європейський досвід та українські реалії. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Питання політології*. 2012. № 1007, Вип. 20. С. 152–158.

91. Земельний кодекс України (із змінами, внесеними згідно із Законами № 2905-III від 20.12.2001 № 1116-IX від 17.12.2020). URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text> (дата звернення: 12.10.2020)..

92. Івашова Л. М. Теоретичні засади розвитку державно-приватного партнерства у світі та в Україні. *Вісник Академії митної служби України. Серія : Державне управління.* 2015. № 1. С. 7–15.

93. Ільченко Н. В. Формування комплексної системи забезпечення та підтримки розвитку територіальних громад в Україні. *Наукові розвідки з державного та муніципального управління.* 2013. №1. С. 136–148

94. Історія України : підручник для студентів неісторичних спеціальностей вищих навчальних закладів / за заг. ред. д. і. н., проф. М. І. Бушина, д. і. н., проф. О. І. Гуржія. Черкаси : ЧДТУ, 2016. 644 с.

95. Іщенко Т. М. Організація бюджетного контролю цивільного будівництва в проектах державно-приватного партнерства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2015. 24 с.

96. Камінська Н. В. Еволюція поглядів на значення місцевого самоврядування у розбудові української державності: історико-правові аспекти. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ.* 2008. № 3. URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvlduvs/2008_3/08knvdia.pdf (дата звернення: 12.04.2019).

97. Квітка С. А. Державне управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом в умовах соціальних перетворень : монографія. Дніпро : «Грані», 2017. 268 с.

98. Квітка. С. А. Публічно-приватне партнерство як дієвий механізм взаємодії. *Аспекти публічного управління.* 2015. № 7–8(21–22). С. 47–56.

99. Клевцевич Н. А. Формування інституціональних умов партнерства приватного та державного секторів у комунальному господарстві України (на прикладі підприємств водопровідно-каналізаційного господарства) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Одеса, 2011. 20 с.

100. Кнір М. О. Державно-приватне партнерство: світовий досвід і досвід України. *Наукові записки Національного університету «Острозька*

академія». Серія «Економіка». 2018. № 10(38). С. 10–14.

101. Ковальова О. М. Венчурне фінансування на засадах державно-приватного партнерства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Одеса, 2015. 20 с.

102. Ковальчук С. Проблема визначення поняття публічної влади в теорії держави і права. *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository*. URL: <http://ena.lp.edu.ua>. С. 47–51.

103. Ковальчук Ю. М. Щодо поняття об'єднаної територіальної громади як елемента правового регулювання. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Юриспруденція». 2017. № 29. Т. 1. С. 87–90.

104. Козаченко Ю. П. Співробітництво територіальних громад, як можливість реалізації заходів по підвищенню якості інфраструктури територіальних громад. Держава та регіони. Серія: Державне управління. 2017. № 3. С. 174–179.

105. Козюра І. В., Лебединська О. Ю. Місцеве самоврядування в Україні (становлення та розвиток) : навч. посіб. / І. В. Козюра. Ужгород : Патент, 2003. 224 с.

106. Кондрашина М. Н. Публичная политика как поле: к вопросу методологии исследования. *Вестник Томского государственного университета*. 2009. № 327. С. 45–48.

107. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.

108. Корнієнко М. І. Місцеве самоврядування: життя йде, проблеми залишаються. *Місцеве самоврядування: 10 років здобутків*. Київ : Атіка, 2002. С. 27–31.

109. Корпоративне управління соціальним розвитком територіальних громад : монографія / О. Ю. Бобровська, І. В. Шумік. Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2014. 232 с.

110. Косаревич Н. Б. Державна політика щодо фінансового

забезпечення місцевих бюджетів. *Наукові праці НДФІ*. 2008. Вип. 2. С. 21–25.

111. Косач І. А., Дегтярьов А. В. Розвиток державно-приватного партнерства в умовах децентралізації влади в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2020. № 3. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1589> (дата звернення: 19.11.2020).

112. Кравченко В. В. Місцеве самоврядування в Україні: історія, сучасність, перспективи розвитку : навч. посіб. Київ, 2000. 206 с.

113. Кредісов А. І., Білоус А. О. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та його використання в Україні. *Економіка України*. 2016. № 2(651). С. 4–15.

114. Кришталь Т. М. Державно-приватне партнерство як основний механізм розвитку інфраструктури регіону. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 3. С. 137–141. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2013_3_31.pdf.

115. Крусян А. Р. Адміністративно-територіальний устрій України як основа системи органів публічної влади. *Актуальні проблеми держави і права*. 2005. С. 64–69.

116. Крусян А. Р. Территориальная громада и публичная власть в современной Украине. *Юридический вестник*. 2002. №3. С. 96–101.

117. Крушинська А. В. Концесія як форма стимулювання інвестицій в туристичну сферу. *Університетські наукові записки*. 2018. № 3-4. С. 357–367.

118. Кузьмин В. А. Теоретическое обоснование концепции государственно–частного партнерства. URL: www.rea.ru/UserFiles/fdo/INCON3–2011/Кузьмин%20В.А.doc.

119. Куйбіда В. С. Міське самоврядування і управління територіальним розвитком: історичні аспекти, сучасні реалії і проблеми удосконалення / НАН України. Ін-т регіон. досл.; відп. ред. М. І. Долішній. Львів, 1999. 71 с.

120. Куліков А. І. Концесія як форма реалізації спільних проєктів держави і бізнесу. *Економіка та держава*. 2013. № 5. С. 117–119. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2013_5_34 (дата звернення: 08.12.2019).

121. Куценко Т. Ф., Дударенко Є. Ю. Об'єднані територіальні громади

в Україні: короткий аналітичний огляд. *Економіка та держава*. 2017. № 3. С. 19–23.

122. Лаврентій Д. С. Європейський досвід публічно приватного управління. *Вчені записки ТНУ ім. Вернадського. Серія: Державне управління*. 2018. Том 29 (68). №5. С. 131–137. URL: http://www.pubadm.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/5_2018/24.pdf. (дата звернення: 20.02.2020).

123. Левченко Я. С. Формування державно-приватного партнерства: від історії до сьогодення. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2019. № 1. С. 90–100. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2019_1_11 (дата звернення: 10.05.2020).

124. Лиска О. Г. Територіальна громада. *Енциклопедія державного управління* : у 8 т. / наук.-ред. колегія: Ю. В. Ковбасюк (голова) та ін.; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Т. 5: Територіальне управління / наук.-ред. колегія: О. Ю. Амосов (співголова), О. С. Ігнатенко (співголова) та ін.; за ред. О. Ю. Амосова, О. С. Ігнатенка, А. О. Кузнецова. Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2011. С. 378

125. Литвиновська П. С. Управлінські засади державно-приватного партнерства в інвестиційній діяльності : дис.. ... канд. наук з державного управління : 25.00.02. Запоріжжя, 2021. 224 с.

126. Лісничий В. В. Концептуальні засади політичних наук: теорія та історія, метод, та дидактичні матеріали до модуля 1. Харків : УАДУ ХФ, 2001. 36 с.

127. Любалин А. А. Социально-экономические формы реализации государственно-частного партнерства в регионе : автореф. дис. ... канд. социолог. наук. Москва, 2009. 26 с.

128. Любченко П. М. Підсистеми публічної влади: правове регулювання їх взаємодії. *Проблеми законності*. Вип. 40. С. 38–44.

129. Ляхович О. О. Державно-приватне партнерство в науково-інноваційній сфері : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Тернопіль,

2014. 20 с.

130. Львовчкін М. О. Історичні аспекти появи та розвитку державно-приватного партнерства в Україні. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2016. Т. 21, Вип. 5. С. 129–133.

131. Максакова Р. М. Конституційно-правові проблеми організації та реалізації установчої влади в Україні: монографія. Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2012. 436 с.

132. Малай В. А. Государственно-частное партнёрство как форма повышения эффективности инновационных процессов. *Инновации*. 2008. № 10. С. 9–11.

133. Мамченко О. М. Экономическая сущность и роль государственно-частного партнерства в реализации региональной экономической политики. *Известия Алтайского государственного университета*. 2010. № 2 (66). С. 245–249. URL: <http://izvestia.asu.ru/2010/2-2/econ/TheNewsOFASU-2010-2-2-econ-01.pdf>.

134. Мар'янович М. Е. Роль державно-приватного партнерства в досягненні Цілей сталого розвитку до 2030 року. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. 2017. Том 2. Випуск 1. С. 98–102.

135. Матвеева О. Ю. Запровадження децентралізованої моделі фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні. *Публічне адміністрування: теорія та практика*. 2012. Вип. 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2012_2_35 (дата звернення: 21.07.2019).

136. Мінінфраструктури запрошує інвесторів спільно побудувати вантажний термінал в «Борисполі». URL: <https://mind.ua/news/20199944-mininfrastrukturi-zapros hue-investoriv-spilno-pobuduvati-vantazhni j-terminal-v-borispoli> (дата звернення: 28.03.2020).

137. Мішеніна Н. В., Ярова І. Є., Мішеніна Г. А. Розвиток механізмів державно_приватного партнерства у сфері природогосподарювання в умовах децентралізації. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. № 1. С. 319–330.

138. Міщук Є. В., О. В. Лісевич. Окремі аспекти дослідження

визначення сутності понять «публічна влада» та «публічне управління». *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 3. С. 117–120.

139. Моделі місцевого економічного розвитку: успішні практики. Київ, 2019. URL: www.auc.org.ua (дата звернення: 11.10.2020).

140. Мордвінов О. Г. Зміцнення ресурсного забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування. *Держава та регіони. Серія, Державне управління*. 2012. № 2. С. 169–173.

141. Мордвінов О. Г. Становлення місцевого самоврядування: зарубіжний досвід і українська практика. *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2011. № 2. С. 45–48.

142. Мостепанюк А. В. Розвиток державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.01. Київ, 2013. 20 с.

143. Мостовий В. О. Економічні аспекти публічно-приватного партнерства в Україні. *KELM*. 2021. №4(32). С. 41–47.

144. Мостовий В. О. Економічні функції органів місцевого самоврядування у забезпеченні розвитку місцевих громад. *Сучасні тенденції розвитку менеджменту* : матеріали Міжрегіональної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених (м. Запоріжжя, 21 березня 2018 р.). С. 14–15.

145. Мостовий В. О. Основи мотивації підприємців щодо участі в інфраструктурних проектах. *Формування ефективних механізмів державного управління та менеджменту в умовах сучасної економіки: теорія і практика* : матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 24 листопада 2017 р.). Запоріжжя, 2017. С. 494–496.

146. Мостовий В. О. Основні перешкоди впровадження публічно-приватного партнерства в Україні. *Публічне управління і адміністрування в Україні*. 2020. № 19. С. 132–138.

147. Мостовий В. О. Публічно-приватне партнерство в Україні: історія зародження та еволюція. *Публічне управління та адміністрування в Україні*.

2020. Випуск 20. С. 142–149.

148. Мостовий В. О. Публічно-приватне партнерство у контексті розвитку сільських громад. *Підприємництво в аграрній сфері: глобальні виклики та ефективний менеджмент* : матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 12–13 лютого 2020 р.) : у 2 ч. Запоріжжя : ЗНУ, 2020. Ч. 2. С. 324–326.

149. Мостовий В. О. Публічно-приватне партнерство як спосіб вирішення функціональних проблем муніципальних утворень. *Молода наука-2020* : матеріали XIII університетської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених (м. Запоріжжя, 13–15 квітня 2020 р.). Збірник наукових праць студентів, аспірантів і молодих вчених: у 5 т. Запоріжжя : ЗНУ, 2020. Т. 3. С. 51–52.

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

151. Мостовий В. О. Структурні аспекти економіки місцевих громад. *Державне управління в Україні: виклики та перспективи* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 11–12 травня 2018 р.). Запоріжжя, 2018. С. 82–83.

152. Мостовий В. О. Сутність партнерства у великих соціальних утвореннях. *Проблеми управління економічним потенціалом регіонів* : збірник наукових праць Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 6 листопада 2018 р.). Запоріжжя, 2018. С. 20–21.

153. Мостовий В. О. Сфери інтересів сторін при застосуванні механізмів публічно-приватного партнерства у муніципальних утвореннях. *Державне і муніципальне управління: теорія, методологія, практика* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 2–3 березня 2018 р.). Запоріжжя, 2018. С. 90–91.

154. Мостовий В. О. Теорія ігор в механізмі публічно-приватного партнерства на рівні місцевих громад. *Держава та регіони*. 2017. № 3. С. 72–75.

155. Мочков О. Б. Організація участі територіальної громади у вирішенні питань місцевого розвитку : дис. ... канд. наук держ. упр. : спец. 25.00.04. Київ, 2017. 257 с.

156. Мущинська Н. Ю. Публічно-приватне партнерство як інструмент сталого регіонального розвитку. *Коммунальное хозяйство городов* : научно-технический сборник. 2010. Вып. 94. С. 162–167.

157. Наврузов Ю. В. Категорія «громада» в сучасному лексиконі місцевого самоврядування. *Збірник наукових праць УАДУ*. 2000. Вип. 1. С. 272–289.

158. Надолішній П., Оніщенко Н. Публічно-приватне партнерство: регіональний вимір. *Актуальні проблеми державного управління* : зб. наук. пр. ОРІДУ НАДУ / голов. ред. М. М. Іжа. Одеса, 2012. Вип. 1 (49). С. 115–119.

159. Надолішній П. І. Публічно-приватне партнерство в Україні: теоретико-методологічні засади і умови інституціалізації. *Теоретичні та прикладні питання державотворення*. 2012. Вип. 10. С. 17–52.

160. 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.

161. Науменкова С., Овсянникова Я. Основні форми публічно-приватного партнерства та перспективи їх впровадження в Україні. *Вісник Запорізького національного університету*. 2012. №2(14). С. 139–145.

162. Непомнящий О. М., Дегтярь О. А. Проекти публічно-приватного партнерства як ефективний інструментарій для інноваційного розвитку регіону. *Public Administration and National Security* : electronic scientific publication. URL: <https://www.inter-nauka.com/magazine/public-administration/>.

163. Овсянникова Я., Науменкова С. Фінансування проектів публічно-приватного партнерства. *Теоретичні та прикладні питання економіки* : зб. наук. праць. 2015. №1(30). С. 54-66.

164. Овсянникова Я. О. Особливості визначення ставки дисконтування в контексті оцінки ефективності проектів публічно-приватного партнерства. *Економіка розвитку*. ХНЕУ. 2013. №1. С. 100–104.

165. Овсянникова Я. О. Особливості інструментів управління ризиками проектів публічно-приватного партнерства. *Наукові праці НДФІ*. 2015. №1. С. 36–48.

166. Овсянникова Я. О. Сутність взаємодії публічного та приватного секторів економіки в процесі реалізації інфраструктурних проектів. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. №3. С. 35–41.

167. Овсянникова Я. О. Фінансування проектів публічно-приватного партнерства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2014. 20 с.

168. Оленцевич Н. В. Державно-приватне партнерство у розвинених країнах світу: досвід для України. *Економічний аналіз* : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 15. № 1. С. 134–143.

169. Оленцевич Н. В., Ковальова О. В. Державно-приватне партнерство у розвинених країнах світу: досвід для України. *Економічний аналіз*. 2014. Том 15. № 1. С. 134–143.

170. Омецінська М. В. Сучасні дослідження розвитку вітчизняного меценатства і благодійництва: теоретико-методологічний аспект. *Культура і мистецтво у сучасному світі*. 2010. Вип. 11. С. 143–150.

171. Орзих М. Ф. Регионализм в Украине: критический анализ современной ситуации. *Юридический вестник*. 1996. № 4. С. 64.

172. Орзіх М. П. Концепція правового статусу самоврядних територій і органів місцевого самоврядування. *Місьцеве та регіональне самоврядування України*. 1995. №1. С. 67–71.

173. Основи упередження кризових явищ в управлінні територіальним розвитком : монографія / О. Ю. Бобровська, Є. І. Бородін, Т. О. Савостенко та

ін.; за заг. ред. О. Ю. Бобровська та Т. О. Савостенко. Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2011. 296 с.

174. Остапенко В. М. Формування фінансового потенціалу публічно-приватного партнерства в контексті фінансової політики держави : автореф. дис. ... канд. екон. нау : 08.00.08. Харків, 2015. 20 с.

175. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL : <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5fa462a1-b263-4978-adb4-0d5c902e7502&title=Istoriia>(дата звернення: 03.06.2020).

176. Павлюк А. П. Реформування адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реалізації. Стратегічні пріоритети. 2007. № 1. С. 163.

177. Паливно-заправний комплекс. URL: <https://www.me.gov.ua/Files/GetFile?lang=en-GB&fileId=1c64348c-7a60-417f-a23c-093ef900a840> (дата звернення: 11.01.2021).

178. Панейко Ю. Теоретичні основи самоврядування. Львів : Літопис, 2002. 196 с.

179. Пельтек Л. В. Розвиток регіональної промислової політики держави : теорія, методологія, механізми : монографія. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 268 с.

180. Переверзева А.В. Критеріальні ознаки формування об'єднаних територіальних громад: національні особливості та зарубіжний досвід. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського*. 2018. Вип. 22. С. 217–220.

181. Перспективы развития государственно-частного партнерства в Украине. Заседание «Юридического пресс-клуба» URL: www.press-club/org.ua/index.php?option/ (дата звернення: 20.02.2020).

182. Петрик С. Аналіз передумов розвитку державно-приватного партнерства як інструменту вдосконалення державної політики в сфері охорони здоров'я. *Галицький економічний вісник*

Тернопільського національного технічного університету. 2020. № 3(64). С. 198–209.

183. Петрова І. П., Трушкіна Н. В. Щодо розвитку механізму фінансово-кредитного забезпечення державно-приватного партнерства. *Фінансово-кредитна система: вектор розвитку* : збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 26 квітня 2017 р.) Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2017. С. 33–35.

184. Підкуйко О. О. Особливості розвитку територіальних громад в аграрно-промислових регіонах України : автореф. дис. ... канд. наук держ. упр. : 25.00.04. Київ, 2014. 20 с.

185. Письменний В. В. Місцеве оподаткування в умовах реформування податкової системи України : монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2011. 196 с.

186. Пілігрим Г. С. Передумови виникнення концесії в Україні: історико-правовий аспект. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Сер. : Гуманітарні науки.* 2013. Вип. 2. С. 119–128.

187. Пільтяй О. Фінансові механізми публічно-приватного партнерства. Фінанси та банківська справа. URL: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2012/03/6.pdf>.

188. Планування розвитку територіальних громад : навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / Г. Васильченко, І. Парасюк, Н. Єременко. Київ : «ТОВ «Підприємство ВІ ЕН ЕЙ», 2015. 256 с.

189. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади / О. П. Кириленко та ін. ; Асоціація міст України. Київ : ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. 396 с.

190. Погорілко В. Ф. Публічна влада. Юридична енциклопедія: в 6 т. Київ : Укр. енцикл., 2003. Т. 5. 280 с.

191. Покатаєв П. С. Здійснення громадського контролю за діяльністю органів місцевого самоврядування та інших суб'єктів. *Держава та регіони.*

Серія «Державне управління». 2011. № 4. С. 142–147.

192. Покатаєв П. С. Контроль у системі органів місцевого самоврядування: теорія та практика застосування : монографія. Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2012. 288 с.

193. Покатаєв П. С. Самоврядний контроль у системі благоустрою населених пунктів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 21. С. 85–88.

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

195. Полянська Н. О. Управління державно-приватним партнерством на ринку авіаційних перевезень : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04. Київ, 2009. 20 с.

196. Попович Д. В. Концесія як форма державно-приватного партнерства: сутність, переваги і недоліки застосування. *Економіка: реалії часу*. Науковий журнал. 2015. № 1 (17). С. 49–53. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html>.

197. Потенціал розвитку територій: методологічні засади формування і нарощення : монографія / О. Ю. Бобровська, Т. А. Крушельницька, М. А. Латинін та ін.; за заг. ред. д. держ. упр., проф. О. Ю. Бобровської. Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2017. 320 с.

198. Почерніна М. Державно-приватне партнерство у сфері туризму як засіб реалізації цілей сталого розвитку. *Trajectoriâ Nauki = Path of Science*. 2020. Vol. 6. No 6. P. 3001–3011.

199. 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 № 817-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/817-19> (дата звернення: 12.01.2020).

200. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата звернення: 12.01.2020).

201. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України № 157-VIII від 05.02.2015 р. Офіційний вісник України. 2015. № 18. С. 21.

202. Проект концесії у порту «Ольвія». URL: <https://mtu.gov.ua/content/proekt-koncesii-u-portu-olviya.html> (дата звернення: 11.01.2021).

203. Проект концесії у порту Херсон. URL: <https://mtu.gov.ua/content/proekt-koncesii-u-portu-herson.html> (дата звернення: 11.01.2021).

204. Про започаткування реалізації пілотного проекту «Енергетичний міст «Україна – Європейський Союз» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/671-2015-%D1%80#Text> (дата звернення: 12.05.2020).

205. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 5 лютого 2015 р. № 156-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/156-19> (дата звернення: 11.01.2019)].

206. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України № 385 від 06.08.2014 р. Офіційний вісник України. 2014. № 70. С. 23.

207. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад : Постанова Кабінету Міністрів України № 214 від 08.04.2015 р. Офіційний вісник України. 2015. № 33. Ст. 22.

208. 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 № 944. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0944731-16> (дата звернення: 04.01. 2020).

209. Про затвердження Плану заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 591-р від 18.06.2014 р.

Урядовий кур'єр. 2014. № 131. С. 22.

210. Про концесії : Закон України. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1999. № 41. С. 372. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997-14> (дата звернення: 25.08.2019).

211. Про концесію на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг : Закон України (Закон втратив чинність на підставі Закону № 155-IX від 03.10.2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1286-14> (дата звернення: 23.12.2019).

212. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>.

213. Про морські порти України : Закон України. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2013, № 7, ст. 65. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4709-17#Text> (дата звернення: 27.08.2020).

214. Про оренду державного та комунального майна : Закон України (із змінами, внесеними згідно із Законами № 692-IX від 16.06.2020, ВВР, 2020, № 43, ст.371 № 810-IX від 21.07.2020; № 910-IX від 17.09.2020; № 1081-IX від 15.12.2020). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-20> (дата звернення: 29.12.202).

215. Про оцінку впливу на довкілля : Закон України (із змінами, внесеними згідно із Законами № 199-IX від 17.10.2019; № 51, ст. 377; № 733-IX від 18.06.2020). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2059-19#Text> (дата звернення: 27.10.2020).

216. Про співробітництво територіальних громад : Закон України № 1508-VII від 17.06.2014 р. *Офіційний вісник України*. 2014. № 60. С. 9.

217. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 333-р від 01.04.2014 р. *Офіційний вісник України*. 2014. № 30. С. 18.

218. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на

період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 р. № 430-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4709-17#Text> (дата звернення: 07.02.2020).

219. Про угоди про розподіл продукції : Закон України від 14 вересня 1999 року № 1039-XIV (із змінами, внесеними згідно із Законами: № 429-IV від 16.01.2003 № 402-IX від 19.12.2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1039-14> (дата звернення: 28.12.2020).

220. Про управління об'єктами державної власності» : Закон України від 21.09.2006 № 185. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185-16#Text> (дата звернення: 27.10.2020).

221. Про фінансовий лізинг : Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20> (дата звернення: 12.04.2019).

222. Рабінович П. М. Державна влада. *Юридична енциклопедія* : в 6 т. Київ : Укр. енциклоп., 1999. Т. 2. 380 с.

223. Рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Наука ближче до суспільства. URL: : http://www.fp7-ncr.kiev.ua/assete/Horizont_2020/HORIZON-20201.pdf (дата звернення: 12.04.2019).

224. Русін В. М. Фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування: теоретичні основи та вітчизняна практика. *Актуальні проблеми розвитку економіки*: науковий збірник. 2008. С. 111–116.

225. Сабецька Т. І., Григорів С. Ф. Зародження, становлення та розвиток публічно-приватного партнерства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 518–524.

226. Сатановська М. А. Адміністративно-правове забезпечення державно-приватного партнерства в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07. Київ, 2015. 22 с.

227. Саханенко С. Є. Політичне управління містом в умовах самоврядування. Одеса : Вид-во ОФ УАДУ, 2001. 380 с.

228. Світовий банк «Private Participation in Infrastructure (PPI)» URL:

<http://ppi.worldbank.org> (дата звернення 10.07.2020 р.).

229. Селіванов А. Публічна влада і громадянин в умовах застосування судової адміністративної юрисдикції (проблеми теорії і практики). *Право України*. 2006. № 9. С. 28–33.

230. Семотюк О. Сучасний словник іншомовних слів. Харків : Ранок, 2011. 688 с.

231. Сімак С. В. Інституційний розвиток публічно-приватного партнерства в системі державного управління : автореф. дис. ... докт. наук з держ. упр. : 25.00.02. Миколаїв., 2017. 36 с.

232. Сімак С. В. Інституційний розвиток публічно-приватного партнерства в системі державного управління : дис. ... докт. наук з держ. упр. : 25.00.02. Миколаїв., 2017. 447 с.

233. Сімак С. В. Світовий досвід організації державно-приватного партнерства. *Наукові праці* : науково-методичний журнал / Чорноморський державний університет ім. Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Серія «Державне управління». 2014. Випуск 223. Том 235. С. 88–94.

234. Сімсон О. Е. Правова модель публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері : монографія; Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Я. Мудрого». Харків : Право, 2013. 448 с.

235. Сімсон О. Е. Правова модель державно-приватного партнерства як інструмент гармонізації публічних і приватних інтересів в інноваційній стратегії України : автореф. дис. ... докт. юрид. наук : 12.00.04, 12.00.03. Харків, 2015. 42 с.

236. Сірик З. Розвиток місцевого самоврядування у процесі реформування адміністративно-територіального устрою України. *Ефективність державного управління*. 2016. Вип. 1/2 (46/47). Ч. 1. С. 248–256.

237. Смородинський В. С. Влада в громадянському суспільстві: вступ до дослідження засад суддівської діяльності. *Проблеми законності* : респ. міжвідом. наук. зб. / Відп. ред. В.Я. Тацій. Харків : Нац. юрид. акад. України,

2007. Вип. 86. С. 3–11.

238. Совгиря О. В., Шукліна Н. Г. Конституційне право України : навчальний посібник. Київ : Юрінком Інтер, 2008. 632 с.

239. Соловйов Ю. І. Функціонування регіональної системи освіти в режимі розвитку. *Наукова скарбниця освіти Донеччини*. 2010. №1 (6). С. 84–87.

240. Солодаренко М. Сутнісно-теоретичні підходи до розуміння категорії державно-приватне партнерство. *Науковий вісник Одеського Національного економічного університету*. 2015. № 3 (223). С. 156–172.

241. Співак Д. Сучасні теорії та моделі місцевого самоврядування. *Актуальні проблеми політики*. 2012. № 44. С. 112.

242. Стан здійснення ДПП в Україні URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62a9b6fb-27ff-462a-b351-eeeadfb26b6f&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini> (дата звернення: 13.06.2020).

243. Стахова О. А. Теоретико-методологічні аспекти підготовки та реалізації проектів публічного приватного партнерства в Україні. *Публічне адміністрування та національна безпека* : електронне наукове видання. 2020. № 6 (14). С. 21–27.

244. Стратегія розвитку міста Запоріжжя до 2028 року. Запоріжжя, 2017. 85 с.

245. Струкова В. Д. Адміністративно-правове регулювання публічно-приватного партнерства в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07. Київ, 2016. 20 с.

246. Сурмін Ю. П. Місцеве самоврядування та громадянське суспільство: моніторинг суспільної думки. *Актуальні проблеми державного управління* : зб. наук. пр. Дніпропетровськ, 2000. Вип. 2(2). С.11–23.

247. Сушинський О. І. Контроль у сфері публічної влади: теоретико-методологічні та організаційно-правові аспекти : моногр. Львів : ЛРІДУ УАДУ, 2002. 468 с.

248. Тараш Л. І., Петрова І. П. Узагальнення практики використання форм державно-приватного партнерства. *Вісник економічної науки України*. 2015. № 2(29). С. 97–103.

249. Татаркин А. И., Романова О. А., Лаврикова Ю.Г. Теоретические основы государственно-частного партнерства. *Бизнес, менеджмент, право*. 2005. № 1. С. 16–25.

250. Техніко-економічне обґрунтування здійснення державно-приватного партнерства реалізації проєкту «Модернізація об'єктів портової інфраструктури Херсонського та Скадовського морських портів та підвищення ефективності їх використання». URL: <https://www.me.gov.ua/Files/GetFile?lang=en-GB&fileId=5f8c4edc-886b-4de4-8ec8-caca998bca1a> (дата звернення: 18.07.2020).

251. Тищенко В. Ф., Остапенко В. М. Проектне фінансування як форма публічно-приватного партнерства. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 1 (16). С. 141–149.

252. Тищенко В. Ф. Теоретичне забезпечення розвитку економіки знань засобами публічно-приватного партнерства в регіонах України : дис. ... докт. екон. н. : 08.00.05. Харків, 2016. 622 с.

253. Терещенко С. В. Договірний механізм реалізації державно-приватного партнерства : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04. Київ, 2012. 20 с.

254. Тринчук С. В. Зарубіжний досвід партнерських відносин держави і бізнесу. *Менеджер*. 2010. № 3 (53). С. 86–96.

255. Узунов Ф. В. Зарубіжний досвід формування та розвитку державно-приватного партнерства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 14. С. 124–126. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013 (дата звернення 09.02.2020 р.).

256. Укладено договір концесії морського порту «Ольвія». URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukladeno-dogovir-koncesiyi-morskogo-portu-olviya-vladislav-kriklij> (дата звернення: 11.01.2021).

257. Україна в Індексі сприйняття корупції-2020. URL: <http://cpi.ti-ukraine.org/#/> (дата звернення: 11.01.2021).

258. Управління стратегічним розвитком об'єднаних територіальних громад: інноваційні підходи та інструменти : монографія / за заг. та наук. ред. С. М. Серьогіна, Ю. П. Шарова. Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2016. 276 с.

259. Устименко В., Джабраїлов Р. Проблеми та перспективи впровадження державно-приватного партнерства у відносини у сфері господарювання. *Схід*. 2011. № 1 (108). С. 175–178.

260. Філіпова Н. В. Державно-приватне партнерство в системі залучення інвестицій в дорожню галузь : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Чернігів, 2013. 20 с.

261. Фоменко О. П. Інституціональний механізм публічно-приватного партнерства в Україні в контексті децентралізації влади : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02. Івано-Франківськ, 2018. 20 с.

262. Формування та реалізація інноваційної соціально орієнтованої моделі розвитку територій в Україні : монографія / О. Ю. Бобровська, Т. О. Савостенко, О. В. Каховська та ін.; за заг. ред. д. держ. упр., проф. О. Ю. Бобровської та к. е. н., доц. Т. О. Савостенко. Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2016. 124 с.

263. Хімійчук О. М., Струк Б. М. Особливості фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. *Young Scientist*. 2014. № 5(8). С. 25–28.

264. Хаустова В. Є., Омаров Ш. А. Концепція сталого розвитку як парадигма розвитку суспільства. *Проблеми економіки*. 2018. № 1(35). С. 265–273.

265. Цивільний кодекс України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 05.11.2019).

266. Черниш Я. Співвідношення місцевого самоврядування та демократії: основні підходи. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya2010_36/Gileya36P9_doc.pdf (дата звернення: 12.04.2019).

267. Чиркин В. Е. Публичная власть. Москва : Юрист, 2005. 175 с.
268. Чиркин В. Е. Современное государство. Москва : Междунар. отношения, 2001. 416 с.
269. Чонка А. Государственно-частное партнерство : симбиоз государства и бизнеса. *Бюджет*. 2008. № 8. URL: <http://bujet.ru/article/59841.php>.
270. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора. *Мир перемен*. 2004. №2. С. 13.
271. Шевченко Е. Ю. Організаційно-економічні засади забезпечення публічно-приватного партнерства при реалізації інфраструктурних проектів муніципального водопостачання та водовідведення : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04. Харків, 2013. 22 с.
272. Шилепницький П. І. Розвиток інституту державно-приватного партнерства в Україні : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.03. Львів, 2013. 40 с.
273. Шилепницький П. І. Характеристика ефективності державно-приватного партнерства. *Ефективна економіка*. 2015. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4370&p=1>.
274. Шиян А. А. Теорія ігор: основи та застосування в економіці та менеджменті : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2009. 164 с. URL: <http://inrtzp.vntu.edu.ua/pmba/stf/teach/books/Theory.pdf>.
275. Шутаєва О. О., Побірченко В. В., Грищенко М. О. Зарубіжний досвід державно-приватного партнерства і можливість його адаптації в Україні. *Економіка: теорія та практика*. 2015. № 1. С. 47–54. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econom_2015_1_9.
276. Югов А. А. Конституционные начала публичной власти: российское измерение. *Российский юридический журнал*. 2005. № 1. С. 43–53.
277. Юридична енциклопедія : в 6 т. / редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. Київ, 1998. Т. 5: П–С. 2003. 736 с.
278. Ющенко Н. В., Дячек В. В., Ковтун М. В. Публічно-приватне

партнерство в Україні та європейських країнах. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2019. № 9. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1485> (дата звернення: 20.04.2020).

279. Gerrard M. B. (2001). What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? *Finance & Development*. Vol. 38. No 3. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/09/gerrard.htm>.

280. Giguere S., Considine M. (2008). Partnership and Public Policy: The Importance of Bridging Theory and Practice. *The Theory and Practice of Local Governance and Economic Development*. Edited by Mark Considine and Sylvain Giguere. London : Palgrave Macmillan. P. 1–12.

281. Going global: the world of public private partnerships, from <https://www.tsoshop.co.uk/bookstore.asp?FO=1216905&DI=588803> (Last accessed: 20.02.2020).

282. Introduction to PPPs: Can public-private partnerships improve infrastructure and deliver better public services? UNECE, 2012. 42 p. URL: <https://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/images/ICoE/Introductionppp.pdf> (Last accessed: 24.05. 2020).

283. Kappeler A., Nemoz M. Public – Private Partnerships in Europe – Before and During the Recent Financial Crisis. *EIB Economic and Financial Report*. 2010. № 04, July. URL: http://www.eib.org/epoc/resources/efr_epoc_ppp_eport.

284. Market Update Review of the European PPP Market in 2020 URL: <https://www.eib.org/en/publications/epoc-market-update-2020> (Last accessed: 11.01.2021)

285. Ovsianykova Iana (2012). Analysis of basic efficiency assessment approaches of the public–private partnership. *Science and studies of accounting and finance: problems and perspectives*. №1 (8). С. 173–179.

286. Ovsianykova Iana (2012). The Role of Tariff Setting as an Alternative Financing Model for Implementation the Public-Private Partnership Projects. *Journal of Social Sciences*. №2. Т. 1. P. 89–94.

287. Norment R. (2005). An evolving environment for public private partnership in the US. *Privatization and Public Private Partnership Review 2005/2006, Euromoney Yearbooks*, UK.

288. Private Participation in Infrastructure (PPI) 2020 Half Year Report. URL: <https://ppi.worldbank.org/en/ppi> (Last accessed: 11.01.2021)/

289. Renda A., Schrefler L. Public Private Partnerships: National Experiences in the European Union. *Briefing note vIP/A/IMCO/SC/2005-160 governed by the provisions of Framework Service Contract IP/A/IMCO/FWC/2005-33*. URL: euro2005.inform/news/11/p7273.

290. Review of the Public-private partnerships. *World Bank*. URL: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx.

291. Sedjari Ali (2004). Public-private partnerships as a tool for modernizing public administration *International Review of Administrative Sciences*. Vol. 70(2). P. 291–306.

292. Siemiatycki M. The Theory and Practice of Infrastructure Public-Private Partnerships Revisited: The Case of the Transportation Sector. URL: <http://www.ub.edu/graap/Final%20Papers%20PDF/Siemiatycki%20Matti.pdf>.

293. The Audit Office of New South Wales, from <http://www.audit.nsw.gov.au/> (Last accessed: 20.02.2020).

294. The official site of the National Institute for Strategic Studies, “On the development of public-private partnerships as a mechanism for activation of investment activity in Ukraine: Analytical note”, available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/> (Last accessed: 20.02.2020).

295. Wang H., Xiong W., Wu G., Zhu D. (2017). Public Private Partnership in Public Administration Discipline: A Literature Review. *Public Management Review*. Volume 20. Issue 2. P. 293–316.

ДОДАТКИ

Додаток А

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті в наукових фахових виданнях України

1. Мостовий В. О. Теорія ігор в механізмі публічно-приватного партнерства на рівні місцевих громад. *Держава та регіони*. 2017. № 3. С. 72–75.
2. Мостовий В. О. Публічно-приватне партнерство в Україні: історія зародження та еволюція. *Публічне управління та адміністрування в Україні*. 2020. Випуск 20. С. 142–149.
3. Мостовий В. О. Основні перешкоди впровадження публічно-приватного партнерства в Україні. *Публічне управління і адміністрування в Україні*. 2020. № 19. С. 132–138.
4. Мостовий В. О. Світовий досвід публічно-приватного партнерства. *Право та державне управління*. 2021 р. № 1. С. 237–242.

Стаття у виданні, що включено до міжнародних наукометричних баз даних

5. Мостовий В. О. Економічні аспекти публічно-приватного партнерства в Україні. *KELM*. 2021. №4(32). С. 41–47.

Матеріали конференцій та тези доповідей

6. Мостовий В. О. Основи мотивації підприємців щодо участі в інфраструктурних проектах. *Формування ефективних механізмів державного управління та менеджменту в умовах сучасної економіки: теорія і практика* : матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 24 листопада 2017 р.). Запоріжжя, 2017. С. 494–496.
7. Мостовий В. О. Сфери інтересів сторін при застосуванні механізмів

публічно-приватного партнерства у муніципальних утвореннях. *Державне і муніципальне управління: теорія, методологія, практика* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 2–3 березня 2018 р.). Запоріжжя, 2018. С. 90–91.

8. Мостовий В. О. Структурні аспекти економіки місцевих громад. *Державне управління в Україні: виклики та перспективи* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 11–12 травня 2018 р.). Запоріжжя, 2018. С. 82–83.

9. Мостовий В. О. Сутність партнерства у великих соціальних утвореннях. *Проблеми управління економічним потенціалом регіонів* : збірник наукових праць Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 6 листопада 2018 р.). Запоріжжя, 2018. С. 20–21.

10. Мостовий В. О. Економічні функції органів місцевого самоврядування у забезпеченні розвитку місцевих громад. *Сучасні тенденції розвитку менеджменту* : матеріали Міжрегіональної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених (м. Запоріжжя, 21 березня 2018 р.). С. 14–15.

11. Мостовий В. О. Публічно-приватне партнерство у контексті розвитку сільських громад. *Підприємництво в аграрній сфері: глобальні виклики та ефективний менеджмент* : матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 12–13 лютого 2020 р.) : у 2 ч. Запоріжжя : ЗНУ, 2020. Ч. 2. С. 324–326.

12. Мостовий В. О. Публічно-приватне партнерство як спосіб вирішення функціональних проблем муніципальних утворень. *Молода наука-2020* : матеріали XIII університетської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених (м. Запоріжжя, 13–15 квітня 2020 р.). Збірник наукових праць студентів, аспірантів і молодих вчених: у 5 т. Запоріжжя : ЗНУ, 2020. Т. 3. С. 51–52.

ДОДАТКИ

Додаток А

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті в наукових фахових виданнях України

1. Мостовий В. О. Теорія ігор в механізмі публічно-приватного партнерства на рівні місцевих громад. *Держава та регіони*. 2017. № 3. С. 72–75.
2. Мостовий В. О. Публічно-приватне партнерство в Україні: історія зародження та еволюція. *Публічне управління та адміністрування в Україні*. 2020. Випуск 20. С. 142–149.
3. Мостовий В. О. Основні перешкоди впровадження публічно-приватного партнерства в Україні. *Публічне управління і адміністрування в Україні*. 2020. № 19. С. 132–138.
4. Мостовий В. О. Світовий досвід публічно-приватного партнерства. *Право та державне управління*. 2021 р. № 1. С. 237–242.

Стаття у виданні, що включено до міжнародних наукометричних баз даних

5. Мостовий В. О. Економічні аспекти публічно-приватного партнерства в Україні. *KELM*. 2021. №4(32). С. 41–47.

Матеріали конференцій та тези доповідей

6. Мостовий В. О. Основи мотивації підприємців щодо участі в інфраструктурних проектах. *Формування ефективних механізмів державного управління та менеджменту в умовах сучасної економіки: теорія і практика* : матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 24 листопада 2017 р.). Запоріжжя, 2017. С. 494–496.

7. Мостовий В. О. Сфери інтересів сторін при застосуванні механізмів публічно-приватного партнерства у муніципальних утвореннях. *Державне і муніципальне управління: теорія, методологія, практика* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 2–3 березня 2018 р.). Запоріжжя, 2018. С. 90–91.

8. Мостовий В. О. Структурні аспекти економіки місцевих громад. *Державне управління в Україні: виклики та перспективи* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 11–12 травня 2018 р.). Запоріжжя, 2018. С. 82–83.

9. Мостовий В. О. Сутність партнерства у великих соціальних утвореннях. *Проблеми управління економічним потенціалом регіонів* : збірник наукових праць Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 6 листопада 2018 р.). Запоріжжя, 2018. С. 20–21.

10. Мостовий В. О. Економічні функції органів місцевого самоврядування у забезпеченні розвитку місцевих громад. *Сучасні тенденції розвитку менеджменту* : матеріали Міжрегіональної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених (м. Запоріжжя, 21 березня 2018 р.). С. 14–15.

11. Мостовий В. О. Публічно-приватне партнерство у контексті розвитку сільських громад. *Підприємництво в аграрній сфері: глобальні виклики та ефективний менеджмент* : матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 12–13 лютого 2020 р.) : у 2 ч. Запоріжжя : ЗНУ, 2020. Ч. 2. С. 324–326.

12. Мостовий В. О. Публічно-приватне партнерство як спосіб вирішення функціональних проблем муніципальних утворень. *Молода наука-2020* : матеріали XIII університетської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених (м. Запоріжжя, 13–15 квітня 2020 р.). Збірник наукових праць студентів, аспірантів і молодих вчених: у 5 т. Запоріжжя : ЗНУ, 2020. Т. 3. С. 51–52.

Додаток Б

Розвиток інфраструктури Запорізької міської ОТГ Витяг зі Стратегії розвитку міста Запоріжжя до 2028 року (Стратегія розвитку міста Запоріжжя до 2028 року. Запоріжжя, 2017. 85 с.)

Стратегічні напрями розвитку міста

Напряма А. Місто здорового довкілля та ресурсозбереження.

Напряма В. Місто підприємництва та креативної економіки.

Напряма С. Місто зручної, безпечної та креативної урбаністики.

Напряма D. Місто високої якості життя.

Ключові ідеї:

– місто чистих енергій, кришталевого повітря, прозорих вод і охайних берегів, екологічно чисте та безпечне, з достатньою кількістю парків і скверів з цікавими місцями змістовного культурного відпочинку;

– потужний економічний центр з поступовим переважанням енергоефективної та екологічно дружньої креативної економіки, столиця «повітряних моторів», з гармонійним поєднанням високотехнологічного потенціалу та високим рівнем життя городян, безцінної культурно-історичної спадщини та унікального туристичного середовища;

– місто однаково комфортне в кожному своєму куточку, чисте, затишне, красиве, з широким спектром послуг, розвиненим і зручним громадським транспортом, стрімке та просторе як Дніпро;

– освітній і науковий центр світового рівня, де створено всі умови для розвитку особистих, творчих і професійних якостей людини; місто здоров'я, культури та спорту; духовної рівноваги та порозуміння, національної єдності, творчої самореалізації щасливих людей; місто вільне й творче, як ціле українство.

Обрані стратегічні напрями взаємопов'язані між собою і визначають основні сфери функціонування громади в цілому, на яких необхідно концентрувати зусилля для досягнення позитивних результатів розвитку, захисту та відродження довкілля міста, підвищення конкурентоспроможності у боротьбі за інвестиції, нові робочі місця, трудові ресурси, податкові надходження та бюджетне фінансування.

Розвиток мереж громадського електротранспорту

Мережа міського електротранспорту розвиватиметься як комунальний громадський транспорт за рахунок розвитку мережі електрозабезпечення та оновлення муніципального парку електротранспорту, у тому числі, електробусів.

1. Планується реконструкція існуючої трамвайної колії з улаштуванням шпально-щелевої конструкції на сумісному полотні з верхнім покриттям з залізобетонних дорожніх плит, модернізація існуючих тролейбусних мереж для районів міста, розвиток маршрутів електробусів.

2. Реконструкція існуючої мережі трамвайних колій з улаштуванням шпально-щелевої конструкції на сумісному полотні з верхнім покриттям з залізобетонних дорожніх плит.

3. Розвиток мережі тролейбусних маршрутів в районах міста.

4. Модернізація системи електрозабезпечення громадського електротранспорту

5. Модернізація парку міського електротранспорту.

Енергоефективні системи вуличного освітлення міста

1. Створення системи «розумного» забезпечення міського освітлення з застосуванням альтернативних джерел енергії на основі світлодіодних світильників.

2. Поетапне запровадження енергоефективного зовнішнього освітлення мікрорайонів міста.

3. Для скорочення споживання електроенергії планується створення системи «розумного» забезпечення міського освітлення та використання альтернативних джерел енергії на всій території міста.

Енергоощадне, комфортне житло та енергоефективні будівлі бюджетної сфери

1. У місті діє програма відшкодування відсоткових ставок за залученими в кредитно-фінансових установах короткостроковими кредитами, що надаються об'єднанням співвласників багатоквартирних будинків та житлово-будівельним кооперативам на реалізацію енергозберігаючих і енергоефективних проектів в житлово-комунальному господарстві на 2017 - 2019 роки.

2. Для забезпечення енергоефективності будівель соціальної сфери (освіта, охорона здоров'я, соціальний захист, культура, спорт) буде розроблено та реалізовано проекти з енергоефективності цих галузей, що передбачають впровадження сучасних технологій енергоспоживання муніципальних установ.

3. Активне інформування населення щодо можливостей реалізації проектів в рамках державної програми «Тепла оселя».

4. Відшкодування відсоткових ставок по кредитних коштах, залучених ОСББ та ЖБК на впровадження заходів з енергозбереження та енергоефективності у багатоквартирних будинках.

5. Термомодернізація житлових багатоповерхових будинків.

6. Заміщення природного газу у системах гарячого водопостачання багатоповерхових житлових будинків за рахунок використання потенціалу скидного тепла вентиляційних систем та сонячної енергії.

7. Термомодернізація будівель установ бюджетної сфери.

8. Переведення теплопостачання будівель установ бюджетної сфери на гранульоване паливо та теплові насоси.

9. Модернізація теплових введів багатоповерхових житлових будинків та громадських будівель на базі індивідуальних теплових пунктів.

10. Переведення гарячого водопостачання міста на скидне тепло від ЦОС-1.

11. Будівництво газопоршневих когенераційних установок у комунальних котельнях міста.

12. Використання вторинних теплоносіїв підприємств металургійного комплексу для підігріву води

13. Впровадження інноваційних технологій утилізації тепла стічних вод.

14. Облаштування житлових будинків сонячними колекторами для підігріву води.

Стратегічний напрям В. Місто підприємництва та креативної економіки

1. За рахунок всебічної підтримки інвестицій у наукоємні виробництва з високим рівнем енергозбереження та ресурсозбереження доцільно створити умови для загального оздоровлення економіки міста, як в сенсі підвищення її конкурентоспроможності, так і в сенсі скорочення негативних впливів на довкілля. У традиційній економіці це будуть машинобудування та літакобудування, продовження наукових пошуків щодо нових матеріалів.

2. Підтримка підприємництва через створення сприятливих умов для його розвитку полягатиме у впровадженні сучасних управлінських технологій, створенні відповідних нормативно-правових умов для реєстрації, діяльності, розвитку бізнесу. Створення умов для підтримки малого та середнього бізнесу, загалом місцевого виробника буде платформою для розвитку галузей виробництва, послуг з високим рівнем доданої вартості.

3. Спільні зусилля підприємництва та влади буде спрямовано на пошук та просування товарів та послуг місцевих виробників на українському та міжнародних ринках.

4. Підтримка Креативної економіки, як складової економіки міста, частка якої має поступово зростати, полягатиме у створенні умов для її розвитку. Креативна економіка - це система, в якій і творчість, і соціально-культурний аспект визнані однаково важливими. Креативна економіка розглядається, як нова модель зростання, що передбачає підвищення наукоємності виробництв, а також відносно невеликі початкові інвестиції у «м'яку» інфраструктуру - (Soft infrusructure) - це передусім інфраструктура знання або людський капітал: включно з інституціями, ідеями, культурними нормами, концептами й рішеннями. Це те, що дозволяє підтримувати роботу складних логістичних систем і виготовляти будь який матеріальний продукт, а також зробити його надійнішим, менш витратним, екологічно безпечним.

5. Креативна економіка є одним з секторів глобальної економіки, що найдинамічніше розвивається та передбачає отримання прибутку завдяки створенню й використанню інтелектуальної власності. Така економіка працює на перетині культури, технологій та бізнесу. Основними гравцями креативної економіки є не лише бізнес (великі підприємства та корпорації творчих індустрій, малі та середні фірми так званих креативних кластерів), але й традиційні організації культури (такі як театри, музеї та бібліотеки), а також посередницькі агенції (між владою та бізнесом), ціллю яких є підтримка культурних індустрій і які виконують консультативні функції, аналіз і оцінку подальшого розвитку. В центрі такої економіки - творчі, незалежні люди з інноваційними ідеями та винахідливістю. Креативна економіка та культурний капіталізм впливають на образ міст, а також стимулюють нову міську сегрегацію.

6. У рамках креативної економіки буде сформовано нові економічні моделі, безпечні для довкілля, та нові типи соціальних відносин. За визнанням провідних економістів світу креативні індустрії, становлять від 3% до 12% світового ВВП, отже місто має великі перспективи розвитку за рахунок саме цього типу економіки.

Основні показники:

- кількість нових робочих місць для жінок та чоловіків в галузях, відмінних від металургії та енергетики;
- збільшення частки послуг у валовому обсязі товарів та послуг;
- збільшення частки малого та середнього бізнесу у валовому регіональному продукті;
- підвищення наукоємності товарів та послуг;
- диверсифікація ринків збуту товарів і послуг.

Поліпшення екологічного стану малих річок та річки Дніпро

Водопостачання Запоріжжя забезпечується використанням поверхневих вод басейну р. Дніпро. Для поліпшення стану малих річок та річки Дніпро планується щороку здійснювати заходи з відновлення й підтримання сприятливого гідрологічного режиму та санітарного стану малих річок шляхом очищення русл, очищення та укріплення берегової лінії, скорочення (припинення) скидів у малі річки забруднених зворотних вод, забезпечення режиму припустимої господарської діяльності у межах прибережних захисних смуг.

1. Організація контролю за якістю і кількістю скинутих у водні об'єкти стічних вод по випускам дощової каналізації міста.
2. Розробка заходів з оздоровлення екологічного стану р.Дніпро в межах міста.
3. Відновлення й підтримання сприятливого гідрологічного режиму та санітарного стану водних об'єктів міста.
4. Впровадження громадського моніторингу стану водоохоронних зон та захисних смуг.

Ресурсоощадна та енергоефективна система життєзабезпечення міста

Системне комплексне впровадження масштабного енергоменеджменту з метою повної енергетичної незалежності міста до 2050 року відбуватиметься відповідно до Плану сталого енергетичного розвитку міста Запоріжжя. На основі чинного нормативно-правового забезпечення розбудовуватиметься система енергетичного менеджменту, якою буде охоплено житловий фонд, будівлі соціальної сфери комунальної власності Запорізької міської ради та комунального господарства.

1. Впровадження стандартів енергоспоживання для житлового фонду, будівель соціальної сфери та комунального господарства.
2. Впровадження міської програми енергомоніторингу.



УКРАЇНА

**ЗАПОРІЗЬКА МІСЬКА РАДА
ВИКОНАВЧИЙ КОМІТЕТ**

пр. Соборний, 206, м. Запоріжжя, 69105, тел/факс: (061) 233-48-81 / 233-53-14
e-mail: zgik@zp.gov.ua Код ЄДРПОУ 02140892

2008 року № 06/03-24/02408

На № _____ від _____

Довідка

Наступним підтверджуємо, що результати дисертаційного дослідження Мостового Валерія Олександровича на тему «Публічно-приватне партнерство в забезпеченні розвитку інфраструктури територіальних громад» використані в роботі Запорізької міської ради.

Зокрема, пропозиції, що висловлені дисертантом у п.3.2 дисертації, прийняті до уваги при розробці нормативно-правових актів, обґрунтуванні програмних документів Запорізької міської ради тощо.

Вважаємо, що тези, щодо публічно-приватного партнерства та його організаційних механізмів, мають науковий характер, характеризують Мостового В.О., як зрілого науковця та досвідченого, ефективного керівника.

Міський голова



В.В. Буряк



УКРАЇНА

ЗАПОРІЗЬКА МІСЬКА РАДА

РАЙОННА АДМІНІСТРАЦІЯ ЗАПОРІЗЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ
ПО ОЛЕКСАНДРІВСЬКОМУ РАЙОНУ

вул. Олександрівська, 26, м. Запоріжжя, 69063, телефон: (061) 764 40 92, факс: (061) 764 67 81,
E-mail: reception.olexra@zp.gov.ua, Код ЄДРПОУ 37573707

№ 20/02-28/20.02

На № _____

від _____

ДОВІДКА

Наступним підтверджую, що результати дисертаційного дослідження Мостового Валерія Олександровича на тему «Публічно-приватне партнерство в забезпеченні розвитку інфраструктури територіальних громад» використані в роботі районної адміністрації Запорізької міської ради по Олександрівському району.

Зокрема, пропозиції, що висловлені дисертантом у пункті 3.2 дисертації, прийняті до уваги при розробленні нормативно-правових актів, обґрунтуванні програмних документів районної адміністрації тощо.

Вважаємо, що тези, щодо публічно-приватного партнерства та його організаційних механізмів, мають науковий характер, характеризують Мостового В.А. як зрілого науковця та досвідченого, ефективного керівника.

Заступник голови
районної адміністрації



[Handwritten signature]
Н.А. Бухтіярова

МОТОР СІЧ

Україна

МОТОР СІЧ

пр. Моторобудівників, 15, м. Запоріжжя, 69068
 Факс: (061) 720-50-00
 E-mail: motor@motorsich.com
 www.motorsich.com



пр. Моторостроїтелів, 15, г. Запорожжє, 69068
 Факс: (061) 720-50-00
 E-mail: motor@motorsich.com
 www.motorsich.com

03.03.2021 № ДСО/03-10486
 На № _____

Довідка

ПАТ «МОТОР СІЧ» повідомляє, що тези дисертаційного дослідження Мостового Валерія Олександровича на тему «Публічно-приватне партнерство в забезпеченні розвитку інфраструктури територіальних громад» прийняті до уваги в діяльності ПАТ «МОТОР СІЧ».

Особливої уваги заслуговують ідеї організації публічно-приватного партнерства, структура угод про соціальну відповідальність членів громади, корпоративної культури, яка інтегрована в соціальну систему територіальної громади м. Запоріжжя.

В роботі використані практичні результати співробітництва районної адміністрації м. Запоріжжя по Олександрівському району та ПАТ «МОТОР СІЧ», в яких реалізовані основні аспекти публічно-приватного партнерства, описані в дисертації.

Директор із зв'язків з громадськістю

 А.М.Малиш

