

УДК 69:658.5

**Г. М. Колісник,**

професор кафедри обліку і аудиту

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1417-6608>

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

## НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФОРМАТУ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

**Анотація:** У сучасних умовах глобалізації та інтенсифікації економічних процесів особливої актуальності набуває питання ефективного управління інфраструктурними проектами. Державно-приватне партнерство (ДПП) виступає одним із ключових механізмів, що дозволяє залучати приватні інвестиції для реалізації суспільно значущих проєктів. У цьому контексті важливу роль відіграють науково-методичні підходи до трансформації формату таких проєктів, які дозволяють підвищити їх ефективність, знизити ризики та забезпечити стабільний економічний розвиток.

Економічна трансформація формату проєктів ДПП передбачає впровадження нових моделей та методів управління, які враховують специфіку сучасного ринку та динамічні зміни в макроекономічному середовищі. Вона базується на використанні науково-обґрунтованих підходів, що дозволяють оптимізувати процеси планування, фінансування та реалізації проєктів, забезпечуючи при цьому високу якість надання послуг та інфраструктурних об'єктів.

Науково-методичні передумови економічної трансформації ДПП включають аналіз існуючих моделей партнерства, оцінку ризиків та можливостей, а також розробку нових стратегій і тактик взаємодії між державними та приватними суб'єктами. Вони враховують міжнародний досвід і специфіку національних економік, що дозволяє адаптувати успішні практики до місцевих умов та забезпечити їх ефективне впровадження.

Дана робота присвячена дослідженню науково-методичних основ економічної трансформації формату проєктів ДПП. У ній розглядаються основні підходи до управління проектами ДПП, аналізуються сучасні тенденції та проблеми їх реалізації, а також пропонуються рекомендації щодо підвищення ефективності цих проєктів у контексті економічної трансформації.

**Ключові слова:** Державно-приватне партнерство (ДПП), економічна трансформація, інфраструктурні проєкти, приватні інвестиції, управління проектами, макроекономічне середовище, оптимізація

*процесів, планування та фінансування*

**Постановка дослідження:** Дослідження даної тематики спрямоване на аналіз наукових та методичних основ перетворення стратегій та підходів до реалізації проєктів ДПП. Основною метою є виявлення ключових чинників, що впливають на економічні трансформації в рамках таких партнерств, зокрема шляхом оцінки ефективності та здатності інтегрувати державні та приватні інтереси для досягнення загальних соціально-економічних цілей. Дослідження передбачає аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку ДПП в українській та світовій практиці, а також розробку рекомендацій щодо оптимального використання проєктів ДПП в контексті економічної трансформації.

**Виклад основного матеріалу:** Економічна трансформація формату проєктів державно-приватного партнерства є актуальною темою у сучасній науковій та практичній діяльності. Державно-приватні партнерства (ДПП) відіграють ключову роль у реалізації великих інфраструктурних проєктів, соціальних програм та інших стратегічних ініціатив. Однак їх ефективність і успішність залежать від науково-методичних передумов, які визначають стратегічні підходи до їхньої реалізації.

Передбачається, що дослідження цієї теми детально проаналізує основні аспекти трансформації формату ДПП з економічного погляду. Основні аспекти включають аналіз існуючих моделей і підходів до ДПП, оцінку їхньої ефективності та досягнення стратегічних цілей. Зокрема, дослідження буде спрямоване на ідентифікацію ключових факторів, що впливають на успішність таких партнерств, включаючи правові, економічні, соціальні та політичні аспекти.

Центральні питання включатимуть аналіз та оцінку ролі держави та приватного сектору у таких партнерствах, механізми міжсекторальної координації, взаємовідносини між учасниками процесу, а також рекомендації щодо вдосконалення методологічних підходів до реалізації ДПП з метою досягнення сталого економічного зростання та соціального розвитку.

Можливість активного використання механізмів державно-приватного партнерства залежить насамперед від того, наскільки існуючі форми ДПП є адаптивними, гнучкими та сумісними з поточним станом реалізації проєктів. Безумовно, основним критерієм вибору тієї чи іншої форми співпраці між державою та компанією є проблема, яка має бути вирішена в рамках ДПП [1].

Участь приватного сектору в таких проєктах передбачає необхідність суттєвих інституційних змін у системі взаємовідносин між урядом (державою) та підприємствами. Зокрема, слід розширити участь приватного сектору у виконанні окремих господарських, управлінських, а

іноді й організаційних функцій. При цьому важливо забезпечити, щоб держава була не лише основним регулятором взаємодії з бізнесом, а й представником та захисником інтересів і потреб суспільства. У західній правовій практиці таке втручання держави в життя суспільства регулюється публічним правом.

У світлі вищевикладеного під державно-приватним партнерством можна розуміти будь-яку форму взаємодії держави і приватного капіталу, що передбачає передачу певних повноважень з проектування, будівництва, управління та фінансування (нових об'єктів) від держави приватним компаніям на основі стандартизованих контрактів [2].

Участь держави у приватному секторі також є однією з основних світових тенденцій розвитку будівельної галузі. Ця участь може набувати різних форм. Вони варіюються від контрактів на управління існуючими об'єктами до передачі приватним компаніям всього циклу будівництва та експлуатації нових інфраструктурних об'єктів.

Класифікація типологій проектів ДПП Світового банку [3]:

- Угоди про управління та оренду:

- Угоди про управління: Приватний партнер бере на себе управління об'єктом на певний період часу, а держава зберігає право власності та інвестиційні зобов'язання. Приватний сектор надає послуги з управління, підвищуючи ефективність та якість послуг без значних інвестицій.

- Оренда: Приватний партнер орендує об'єкт у держави, забезпечуючи його експлуатацію та обслуговування. Держава отримує регулярні платежі за оренду, зберігаючи право власності на об'єкт.

- Контракти, тобто управління та оренда об'єктів:

- Приватний партнер укладає контракт на управління та оренду об'єкта, зобов'язуючись забезпечувати його належне функціонування. Цей підхід дозволяє державі зосередитися на регулюванні та контролі, тоді як приватний сектор бере на себе оперативні ризики та відповідальність.

- Концесія:

- Концесія: Приватний партнер бере на себе управління державним об'єктом на певний період часу разом з інвестиційним ризиком. Це дозволяє державі залучити приватний капітал для розвитку інфраструктури, розподіляючи ризики між сторонами.

- Концесія з утриманням, експлуатацією та передачею (ROT): Приватний партнер отримує право на управління та утримання об'єкта, здійснюючи інвестиції у його модернізацію, а потім передає його державі після закінчення терміну концесії.

- Концесія з утриманням, орендою та передачею (RLT): Приватний партнер орендує об'єкт, здійснює його утримання та експлуатацію, а після завершення терміну передає його державі.

– Будівництво, утримання, експлуатація та передача (BROT): Приватний партнер будує новий об'єкт, здійснює його утримання та експлуатацію, а потім передає державі. Цей підхід поєднує інвестиції у будівництво з подальшим управлінням.

- Нові проекти:

– Нові проекти: Приватний партнер або спільне з державою підприємство будує та керує об'єктом протягом визначеного терміном контракту. Це включає в себе такі етапи:

– Девелопмент, будівництво, фінансування та управління (DBFM(O)): Приватний партнер здійснює розробку, будівництво, фінансування та управління об'єктом, забезпечуючи його ефективну експлуатацію протягом усього терміну контракту.

– Будівництво, оренда та передача (BLT): Приватний партнер будує об'єкт, орендує його державі на визначений період, а потім передає об'єкт у власність держави.

– Будівництво, експлуатація та передача (BOT): Приватний партнер будує об'єкт, експлуатує його для повернення інвестицій та отримання прибутку, а потім передає об'єкт державі.

– Будівництво, володіння та експлуатація (BOO): Приватний партнер будує, володіє та експлуатує об'єкт на постійній основі, забезпечуючи його стале функціонування та розвиток.

- Комерційні проекти:

– Комерційні проекти: Приватні інвестори будують об'єкти на вільному ринку без державних гарантій повернення інвестицій. Ці проекти спрямовані на задоволення попиту та отримання прибутку, при цьому держава не бере на себе фінансових зобов'язань, але може створювати сприятливі умови для реалізації таких проектів.

Детальніше поговоримо про нові проекти або проекти з нуля. Вони мають наступні схеми розвитку [4]:

1. Будівництво, оренда та передача (BLT): Цей тип проектів передбачає, що приватний інвестор будує об'єкт, орендує його державі на певний період, а потім передає об'єкт у власність держави. Цей механізм забезпечує швидке залучення приватного капіталу для створення нових об'єктів інфраструктури.

2. Будівництво, експлуатація та передача (BOT): Приватний інвестор будує об'єкт, експлуатує його протягом визначеного періоду для повернення інвестицій та отримання прибутку, після чого передає об'єкт у власність держави. Ця модель часто використовується для великих інфраструктурних проектів, таких як мости, дороги та аеропорти.

3. Будівництво, володіння та експлуатація (BOO): Приватний інвестор будує об'єкт, володіє ним та експлуатує його на постійній основі. Держава

не отримує об'єкт у власність, але виграє від покращення інфраструктури та послуг.

4. Приватне будівництво та експлуатація об'єктів: Приватний сектор бере на себе повну відповідальність за будівництво та експлуатацію об'єктів, що може включати житлові, комерційні та інфраструктурні проекти. Це сприяє розвитку ринку та зниженню навантаження на державний бюджет.

5. Оренда об'єктів: Держава орендує вже побудовані приватним сектором об'єкти для використання у своїх цілях. Ця модель дозволяє державі швидко розширювати інфраструктуру без значних початкових інвестицій.

- Продаж активів включає в себе повну та часткову приватизацію: Продаж державних активів повністю або частково приватним інвесторам. Це дозволяє державі залучити кошти для інших проектів та підвищити ефективність управління активами завдяки приватному сектору.

- Аналіз практики участі приватного сектору в будівельному секторі ЄС

- Проведений на основі бази даних ЄС аналіз: Дослідження практик взаємодії приватного капіталу та держави у будівельних проектах дозволяє виділити основні типи співпраці, успішні моделі та потенційні ризики. Це сприяє розвитку ефективних стратегій та підвищує успіх впровадження ДПП у різних країнах.

- Метод Озала: Цей підхід, розроблений у Туреччині, передбачає залучення приватного капіталу для розвитку інфраструктури через створення сприятливих умов для інвесторів. Метод включає використання різних моделей ДПП, таких як BOT та BOOT, з метою прискорення економічного розвитку.

Інші різноманітні моделі ДПП включають наступне:

1. BOT (build, operate, transfer): Приватний сектор будує об'єкт, експлуатує його протягом певного періоду, а потім передає об'єкт у власність держави. Ця модель широко використовується у транспортній та енергетичній інфраструктурі [5].

2. BOOT (build, own, operate and transfer): Приватний сектор будує, володіє, експлуатує об'єкт, а після закінчення терміну договору передає його державі. Використовується для проектів, що вимагають значних інвестицій та мають тривалий термін окупності, таких як енергетичні станції.

3. Зворотний BOOT: Модель, в якій приватний інвестор спочатку експлуатує об'єкт, а потім будує та володіє ним. Ця модель може бути корисною у випадках, коли необхідно швидко запуснути експлуатацію критично важливих об'єктів.

4. ВТО (будуй, передавай, експлуатуй): Приватний сектор будує об'єкт, передає його державі, але залишається відповідальним за експлуатацію. Ця модель дозволяє державі контролювати стратегічні об'єкти, зберігаючи при цьому ефективність приватного управління.

5. BOO (Build, Own and Operate): Приватний інвестор будує, володіє та експлуатує об'єкт без передачі його державі. Це стимулює приватний сектор до довгострокових інвестицій та покращення якості обслуговування.

6. BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer): Модель, що включає будівництво, експлуатацію, обслуговування та передачу об'єкта. Переважно використовується для проектів з довгим терміном служби, таких як газопроводи та інші об'єкти енергетичної інфраструктури.

7. DBOOT (проектування, будівництво, володіння, експлуатація, передача): Приватний інвестор займається проектуванням, будівництвом, володінням та експлуатацією об'єкта, а потім передає його державі. Ця модель забезпечує комплексний підхід до реалізації проектів та сприяє залученню приватних інвестицій.

8. DBFO (Проектування, будівництво, фінансування, експлуатація): Приватний сектор проектує, будує, фінансує та експлуатує об'єкт, залишаючи його у своїй власності або передаючи державі. Ця модель дозволяє державі уникнути значних початкових витрат та зосередитися на стратегічному управлінні.

Кожна з цих моделей має свої переваги та недоліки, які залежать від специфіки проекту, економічних умов та стратегічних цілей держави та приватних партнерів. Вибір оптимальної моделі ДПП є критичним для успішної реалізації інфраструктурних проектів та забезпечення стійкого розвитку економіки [6]. З точки зору функціональних елементів, використання моделей забезпечено на рисунку 1.

"BOT" - це метод реалізації інфраструктурних проектів, відомий як "Build-Operate-Transfer" (будівництво-експлуатація-передача), при якому приватний сектор фінансує та експлуатує об'єкт протягом певного періоду часу, після чого державний сектор набуває права на експлуатацію об'єкта. Ця робота визначає цей метод у більш широкому контексті і застосовує його до всіх типів інфраструктурних проектів, що реалізуються спільно приватним і державним секторами. Проекти BOT є найпоширенішою формою реалізації ДПП, а базова концепція еволюціонувала в декілька варіацій [7]:

1. Будівництво-власність-експлуатація-передача (BOOT) Приватний сектор набуває права власності на об'єкт, а також права управління на період дії контракту, які потім передаються державному сектору після закінчення терміну угоди. Це дозволяє приватним інвесторам повністю

контролювати об'єкт, забезпечуючи його ефективну експлуатацію та обслуговування.

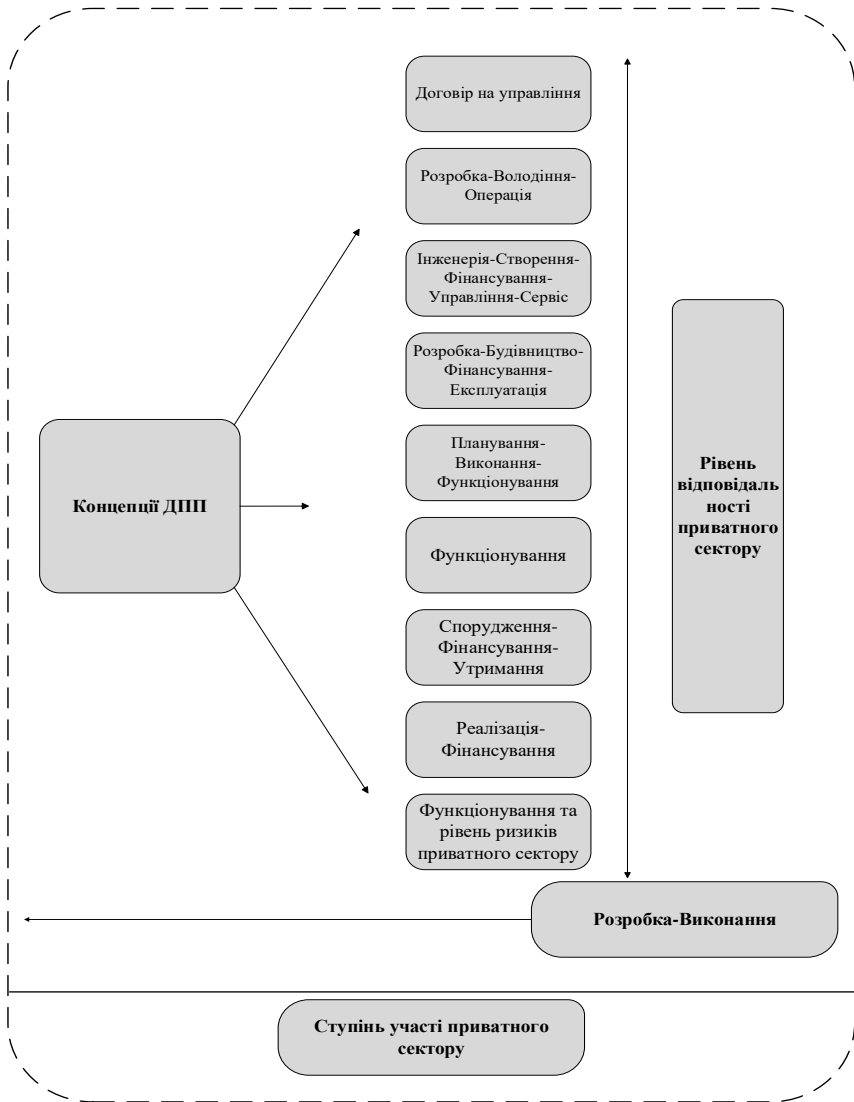


Рис. 1. Ключові організаційної та економічної форми ДПП відповідно до основних категорій партнерств будівельних компаній

2. Зворотний BOT Державний сектор фінансує і будує об'єкт інфраструктури, який потім поступово передається приватному сектору, який набуває права власності та управління. Цей метод дозволяє зменшити початкові фінансові ризики для приватного сектору, водночас залучаючи приватний капітал для подальшого управління та розвитку об'єкта.

3. Build-Lease-Transfer (BLT) Приватний сектор будує об'єкт, орендує його державному сектору на певний період, після чого об'єкт передається у власність державного сектору. Ця модель дозволяє державі отримати об'єкт у користування без значних початкових інвестицій, водночас забезпечуючи приватному сектору стабільні орендні платежі.

4. Build-Rent-Transfer (BRT) Приватний сектор будує об'єкт, орендує його державному сектору, а після завершення терміну оренди передає об'єкт державі. Цей підхід поєднує переваги оренди з поступовим переходом права власності до державного сектору [8].

5. Build-Transfer-Manage (BTM) За цим механізмом об'єкт передається державному сектору одразу після завершення будівництва, а приватний сектор зберігає відповідальність за його управління та експлуатацію протягом визначеного періоду. Це дозволяє державі отримати об'єкт у власність відразу, забезпечуючи при цьому ефективне управління з боку приватного сектору.

6. Build-Own-Operate-Manage (BOOM) У цьому випадку інвестор, який будує та управляє об'єктом, не передає його державному сектору після закінчення терміну дії контракту. Приватний сектор зберігає право власності на об'єкт на постійній основі, забезпечуючи його стале функціонування та розвиток.

7. Design-Build-Own-Operate-Transfer (DBOOT) У цьому типі контракту приватний сектор відповідає не лише за будівництво об'єкта, але й за його проектування, володіння, експлуатацію та подальшу передачу державному сектору. Це дозволяє забезпечити комплексний підхід до реалізації проекту, враховуючи всі етапи його життєвого циклу.

8. Design-Build-Finance-Operate (DBFO) Приватний сектор несе відповідальність за проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію об'єкта. Цей тип контракту спеціально передбачає відповідальність за фінансування будівництва інфраструктурних проектів, що дозволяє зменшити фінансовий тягар на державу.

9. Design-Construct-Manage-Finance (DCMF) Приватний сектор займається проектуванням, будівництвом, управлінням та фінансуванням об'єкта. Ця модель забезпечує комплексний підхід до реалізації інфраструктурних проектів, зменшуючи ризики для державного сектору та забезпечуючи високий рівень ефективності управління [9].

Серед найбільш розповсюджених форм ДПП вирізняють наступні [10]:



– Оскільки метод ДПП є відносно новим для практичного використання, неможливо розробити узгоджену класифікацію форм ДПП, але перші спроби вже були зроблені. Метод державно-приватного партнерства (ДПП) знаходиться на стадії розвитку, і відсутність узгодженої класифікації ускладнює стандартизацію підходів. Проте, зростаючий інтерес до цього методу сприяє появі різних класифікаційних спроб, які допомагають визначити основні форми та типи партнерств у різних контекстах.

– Рада з питань державно-приватного партнерства США визначила кілька основних форм партнерств, виходячи з їхніх цілей та функцій. Ця класифікація охоплює різні аспекти взаємодії державного і приватного секторів та допомагає зрозуміти, як ці партнерства можуть бути реалізовані в різних умовах.

– Партнерства, створені для прискорення реалізації пріоритетних інфраструктурних проектів і тому засновані на паушальній основі. Ці партнерства орієнтовані на швидке впровадження пріоритетних інфраструктурних проектів, що є критично важливими для економічного та соціального розвитку. Вони зазвичай ґрунтуються на паушальних контрактах, що дозволяє зменшити адміністративні та фінансові навантаження на обидві сторони, забезпечуючи ефективну реалізацію проектів у встановлені терміни.

– Партнерства, створені з метою залучення управлінського досвіду приватних партнерів для реалізації більших і складніших програм. Такі партнерства спрямовані на використання управлінського досвіду та компетенцій приватного сектору для реалізації великих і складних інфраструктурних програм. Приватні партнери привносять свої знання та експертизу, що дозволяє забезпечити ефективне управління проектами та досягнення високих стандартів якості.

– Партнерства, основною метою яких є залучення нових технологій, розроблених у приватному секторі. Основною метою таких партнерств є інтеграція новітніх технологій, розроблених у приватному секторі, до державних інфраструктурних проектів. Це дозволяє забезпечити інноваційний розвиток та модернізацію інфраструктури, що сприяє підвищенню її ефективності та конкурентоспроможності.

– Партнерства, спрямовані на використання різних фінансових ресурсів, доступних підприємствам. Ці партнерства орієнтовані на залучення різних джерел фінансування, доступних приватному сектору, для реалізації інфраструктурних проектів. Використання приватного капіталу дозволяє зменшити фінансовий тягар на державний бюджет, забезпечуючи при цьому стабільне фінансування проектів на всіх етапах їхнього життєвого циклу.

– Партнерства, які створюють сприятливі умови для розвитку інфраструктури, створеної приватними партнерами. Метою таких партнерств є створення сприятливих умов для розвитку інфраструктурних проєктів, ініційованих та реалізованих приватним сектором. Це включає спрощення регуляторних процедур, надання податкових пільг та інших стимулів, що сприяють залученню приватних інвестицій та розвитку сучасної інфраструктури, яка відповідає потребам суспільства.

Концесії стали найпоширенішою моделлю реалізації національних інфраструктурних проєктів. Концесійні договори укладаються, коли будівництво, модернізація або управління об'єктами інфраструктури потребує значних інвестицій та використання нових технологій управління з боку приватного сектору [11].

Концесії - це особлива форма партнерства між державою та приватним партнером, за якої держава зберігає право власності, а партнер реалізує конкретний проєкт, але муніципалітет уповноважує приватного партнера діяти від імені держави в процесі реалізації проєкту та забезпечення його повноцінного функціонування. Це і є той момент, коли надається дозвіл на дії. Водночас концесіонер сплачує плату за користування державним майном відповідно до умов, визначених у договорі. Продукція, вироблена в рамках концесії, стає власністю концесіонера.

На сьогодні існує щонайменше три види концесій: будівництво існуючих об'єктів інфраструктури, будівництво нових та модернізація існуючих об'єктів та передача об'єктів державної власності приватним компаніям [12]. Схематично механізм концесії зображено на рисунку 2.

Механізм ДПП настільки різноманітний, що може бути застосований у будь-якому складному проєкті. Тому, коли механізм ДПП був вперше розроблений, основна увага була зосереджена на інфраструктурному секторі. Однак з часом все більшого значення набуває масштабність проєктів у національному масштабі. Наприклад, Китай реалізує космічну програму завдяки зусиллям уряду та приватного сектору. Більше того, деякі ПШ в Китаї прийняли шаблон ДПП у формі концесій та розподілу ризиків. Європа також побудувала свою глобальну супутникову навігаційну систему Galileo на основі моделі державно-приватного партнерства [13].

За останні роки сфера застосування різних форм ДПП стрімко розширилася, а сама форма партнерства еволюціонувала. Якщо спочатку концесійні контракти використовувалися для будівництва автомагістралей, автостоянок і централізованого теплопостачання, то зараз вони також поширені в таких сферах, як національна оборона, освіта, кабельне телебачення і деякий міський громадський транспорт. У деяких країнах

приватні компанії проєктують, будують і управляють громадськими об'єктами, такими як лікарні та школи.

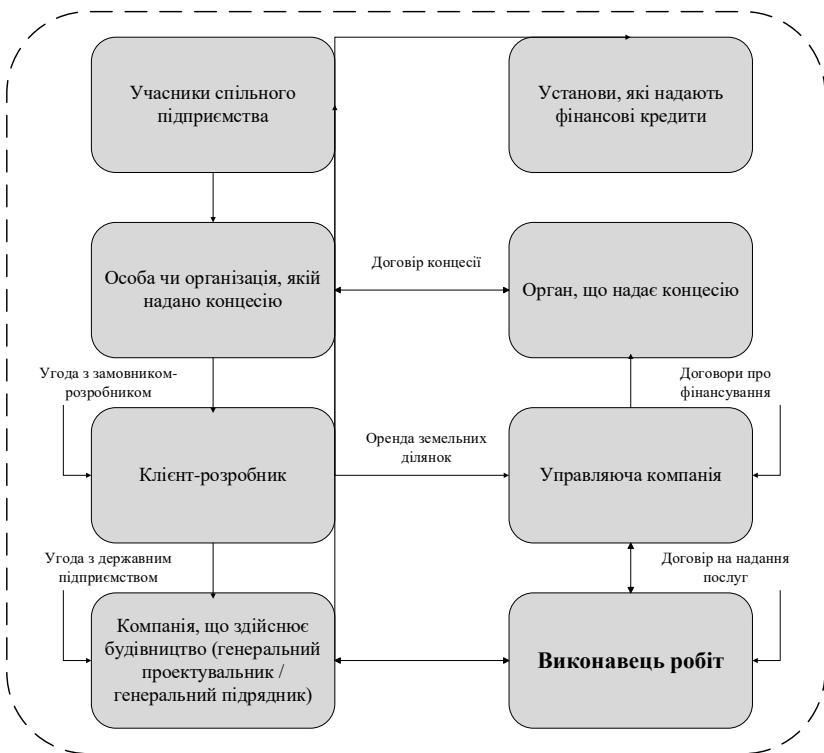


Рис. 2. Процесно-орієнтовані схеми роботи будівельних компаній у концесійних договорах (модель спільного ДПП)

У багатьох розвинених країнах та країнах з перехідною економікою механізми інвестиційного партнерства держави та бізнесу стали дієвим засобом, за допомогою якого держава ефективно вирішує такі нагальні проблеми, як залучення значних додаткових фінансових ресурсів та задоволення потреб громадян і бізнесу в якісних послугах. Іншими словами, поєднання державних активів з інвестиціями, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектору дозволяє підвищити ефективність інфраструктурних проєктів та використати наявний у суспільстві потенціал [14].

За змістом інвестиційне партнерство між державою та підприємством є багатовимірним і складним процесом, що складається з багатьох етапів,

таких як перелік необхідних послуг, вимоги до їх якості та кількості, механізми оплати, процедури виявлення та оцінки ризиків, вибір найкращої форми реалізації проекту, включаючи розробку комерційних принципів, визначення та оцінку додаткових послуг, пільг, нагляд за етапом проектування та будівництва, управління контрактами та моніторинг, які мають бути систематично визначені.

Концесії є найбільш поширеною формою ДПП. За даними Світового Банку, концесійні угоди залишаються найбільш широко застосовуваною формою ГЧП, які використовуються, головним чином, для реалізації проектів у сфері інфраструктури. Концесійні договори встановлюють довгострокові, взаємовигідні та стабільні умови для здійснення концесійної діяльності.

Держава здійснює контроль за належним виконанням концесіонером своїх зобов'язань. Концесіонер, у свою чергу, отримує значний обсяг прав і переваг. Концесійна угода є альтернативою приватизації, оскільки держава передає концесіонеру тільки право володіння й користування об'єктом концесії, а також здійснює контроль за якістю послуг концесіонера, екологічною безпекою та встановлює тарифи.

Держава знімає із себе фінансове навантаження, оскільки концесіонер приймає на себе зобов'язання по фінансуванню, ремонту та керуванню об'єктами, переданими у концесію, покриваючи свої витрати за рахунок тарифів. Концесійні угоди виникають там, де існує потреба у великих обсягах інвестицій і нових технологіях в сфері менеджменту, що можуть залучатися із приватного сектору під час проведення будівельних робіт, модернізації та управління об'єктами інфраструктури.

Концесійні угоди є привабливими для інвесторів завдяки своїй стабільності та передбачуваності. Вони дозволяють приватному сектору здійснювати довгострокові інвестиції, отримуючи прибуток від експлуатації об'єктів інфраструктури. Для держави ж це можливість отримати доступ до сучасних технологій, зменшити фінансовий тягар і ризики, пов'язані з управлінням великими інфраструктурними проектами.

Один із ключових елементів успішної концесійної угоди - це чітке визначення прав та обов'язків обох сторін, що забезпечує ефективне управління проектом. Крім того, важливою складовою є встановлення прозорих механізмів контролю та звітності, що дозволяють державі моніторити виконання умов договору та забезпечувати високу якість послуг для громадян.

Концесійні угоди можуть мати різні форми залежно від специфіки проекту та вимог сторін. Вони можуть охоплювати як будівництво нових об'єктів, так і модернізацію та управління існуючими інфраструктурними об'єктами. У всіх випадках основною метою концесійної угоди є створення

умов для залучення приватних інвестицій та забезпечення ефективного управління інфраструктурою на довгостроковій основі.

Таким чином, концесійні угоди є ефективним інструментом для реалізації великих інфраструктурних проєктів, що дозволяють залучати приватний капітал і технології, зменшувати фінансовий тягар на державу та забезпечувати високу якість послуг для населення. Вони сприяють розвитку інфраструктури та економіки в цілому, створюючи сприятливі умови для інвестицій і інновацій у сфері управління інфраструктурними об'єктами [15].

Важливою перевагою використання механізму інвестиційного партнерства між державою та підприємствами для державного бюджету є скорочення поточних бюджетних видатків і виконання натомість низки майбутніх зобов'язань. Якщо держава домовляється з приватним сектором про будівництво та експлуатацію об'єкта, витрати з державного бюджету відкладаються на певний період, поки проєкт не почне функціонувати. Таким чином, держава переносить період виплат разом з певними ризиками. Якщо ж проєкт є самоокупним, тобто витрати покриваються за рахунок стягнення плати безпосередньо зі споживачів за надані послуги, то майбутні зобов'язання держави значно зменшуються. Використовуючи таку форму взаємодії, як інвестиційне партнерство між державою та бізнесом, держава може вирішити свою фіскальну дилему. Цей механізм дозволяє збільшити інвестиції в інфраструктурні проєкти без зміни лімітів соціального та державного боргу [16]. Недоліком концепції державно-приватного інвестиційного партнерства є те, що цей механізм є дуже дорогим. Це пов'язано з двома причинами: високою вартістю тендерних процедур та високою вартістю фінансування з боку приватного сектору.

Україна визнала необхідність залучення підприємств до проєктів, які традиційно були виключною прерогативою держави, і в загальних напрямках бюджетної політики станом на певну кількість років тому уряд висловив намір поєднувати державні інвестиції зі створенням сприятливих умов для масштабного приватного інвестування. Характер інституційного середовища, в якому реалізується механізм інвестиційного партнерства між державою та підприємствами в розвинених країнах, суттєво відрізняється від ситуації в Україні. Основними перешкодами на шляху успішної реалізації цієї концепції є відсутність політичної та економічної стабільності в Україні, постійна зміна законодавства та інституційні ризики, пов'язані з механізмами регулювання інвестиційної діяльності. Недостатнє розуміння концепції державно-приватного інвестиційного партнерства в державному секторі та брак інформації про організацію та механізми функціонування таких партнерств також є перешкодами для розвитку цієї моделі в Україні.

Приватний капітал може бути потужним джерелом фінансування та ефективного управління для капітало- та ресурсомістких галузей (включаючи будівельний сектор), але приватизація інноваційних підприємств зі збереженням їхнього профілю є дуже проблематичною. По-перше, інвестиційна діяльність є менш привабливою для приватних підприємців, оскільки характеризується невизначеністю та високим рівнем ризику; по-друге, значна частина збудованих об'єктів має стратегічне значення для держави, а їх власність не підлягає приватизації. Слід також зазначити, що при виборі моделі та реалізації інноваційних проектів держава повинна спрямовувати процес створення та використання новітніх технологій [17].

На основі узагальнення найбільш часто цитованих зарубіжних публікацій, присвячених розвитку державно-приватного партнерства, можна виділити наступні елементи, які найчастіше використовуються як характеристики ДПП:

- Відносно довгостроковий характер відносин, включаючи співпрацю між державним і приватним партнерами в різних аспектах запланованого проекту;

- Система (метод) фінансування проекту. Проекти можуть частково фінансуватися приватним сектором, а також можуть використовуватися складні контрактні схеми між кількома учасниками проекту. Однак у деяких випадках на додаток до приватного фінансування може надаватися державне фінансування, наприклад, від уряду;

- ключова роль суб'єктів господарювання, залучених до проекту на різних етапах його реалізації (наприклад, проектування, будівництво, введення в експлуатацію, експлуатація, фінансування тощо). Водночас, партнери з державного сектору відповідають за визначення цілей і завдань для реалізації суспільних вигод, зосередження своєї діяльності на забезпеченні якості послуг, що надаються, та впровадженні відповідної цінової політики, а також моніторинг процесу досягнення цих цілей і завдань;

- розподіл ризиків між партнерами з державного та приватного секторів. Зазвичай, під час реалізації проекту ДПП частина ризиків, що виникають у сферах діяльності, які раніше належали державному сектору, перекладається на приватного партнера. Однак у цьому типі міжсекторального співробітництва приватний партнер не зобов'язаний нести всі або більшість ризиків, пов'язаних з проектом. Конкретна пропорція розподілу ризиків між партнерами є специфічною для кожного проекту і залежить від здатності сторін оцінювати та управляти цими ризиками [18].

У багатьох дослідженнях акцентується увага на інших важливих особливостях державно-приватного партнерства, зокрема на існуванні публічного регуляторного права, тобто відносин між учасниками публічного співробітництва, які створюють особливий правовий інститут. Також зазначається, що при реалізації проектів ДПП національні та місцеві органи влади (муниципалітети та органи місцевого самоврядування) виступають не як регулятори, а як рівноправні партнери приватних інвесторів і не прагнуть здійснювати владні повноваження по відношенню до приватних інвесторів [1, с. 4]. Такі форми співпраці відрізняються не тільки справедливим розподілом ризиків, але й спільним залученням ресурсів та спільним прийняттям рішень у процесі фінансування та управління проектами.

Одним з найскладніших питань є фінансове забезпечення ДПП, яке визначає його інвестиційний потенціал та рівень економічної ефективності; одним з найважливіших організаційно-управлінських питань у ДПП є, з одного боку, раціональний розподіл ризиків для забезпечення адекватної прибутковості інвестицій у проект, а з іншого - пошук найбільш компромісних рішень, які забезпечують швидке та ефективне вирішення питань та ефективне управління державним майном.

Неспроможність належним чином вирішити ці питання може призвести до відповідних негативних наслідків і перешкоджати позитивному впровадженню механізмів ДПП у ринкових відносинах, що розвиваються.

В окремих дослідженнях, присвячених нерегульованим державно-приватним партнерствам, цьому питанню не приділяється достатньої уваги. З іншого боку, тема потребує системного підходу та розвитку. Теоретичні дослідження необхідні для розробки більш глибоких питань державно-приватного партнерства, моделювання економічних інститутів та розробки послідовної та орієнтованої на результат правової бази, в якій можна було б координувати роботу всіх учасників.

Державно-приватне партнерство характеризується тим, що партнери переслідують різні цілі, вирішують специфічні завдання та мають різні мотивації порівняно з іншими механізмами фінансування. Кожна сторона партнерства робить свій внесок у загальний проект. Держава зацікавлена у збільшенні кількості та підвищенні якості послуг, що надаються інфраструктурними та соціальними галузями своїм громадянам та економічним суб'єктам. Для держави це вирішення важливої соціальної проблеми, а для бізнесу така співпраця є достатнім стимулом, оскільки ризик втратити вкладений капітал невеликий, адже держава-партнер не може збанкрутувати. Бізнес пропонує фінансові ресурси, професійний досвід, ефективний менеджмент, гнучкість та оперативність у прийнятті рішень, здатність до інновацій. Приватний сектор прагне досягти і

збільшити стабільні прибутки. Більше того, компанії зі стратегічним мисленням ставлять на перше місце не лише розмір прибутку, але й стабільність надходжень від проекту. У цьому випадку обидві сторони зацікавлені в загальному успіху проекту [19]. Проекти державно-приватного партнерства часто полегшують доступ секторів до ринків капіталу та заохочують приватні інвестиції в реальний сектор економіки. Однак, оскільки інтереси держави та бізнесу не тільки збігаються, але й можуть бути суперечливими, перед підписанням угоди про партнерство між сторонами мають відбутися переговори, які збалансують ці інтереси та цілі проекту. Соціальне значення державно-приватного партнерства полягає в тому, що в кінцевому підсумку виграє суспільство як глобальний споживач більш якісних послуг [3]. Слід також зазначити, що функціонування державно-приватного партнерства наразі має ознаки радянської державної монополії.

Держава всіляко намагається зберегти за собою значні права на державно-приватне партнерство. З іншого боку, єдиним способом залучення інвестицій у низькорентабельні сектори економіки є надання різноманітних пільг, сприятливе економічне середовище та політика невтручання в управління справами приватного сектору.

Складність реалізації державно-приватного партнерства в Російській Федерації пов'язана з відсутністю необхідних для цього умов. Це проявляється не тільки в нерозвиненості інституційної бази, а й у соціальному контексті неготовності приватного сектору надавати суспільні блага на умовах, визначених суспільством. У процесі реалізації партнерських відносин виникає низка проблем з точки зору узгодження інтересів сторін та дотримання встановлених правил.

Для держави партнерство є можливістю залучення приватного капіталу та технологій для вирішення соціальних проблем і підвищення рівня сервісу для населення. В той же час, для бізнесу це є можливістю досягти стабільного прибутку, використовуючи свої інвестиції та управлінський досвід. Взаємний інтерес у успішності проекту стимулює обидві сторони до ефективної співпраці та виконання своїх зобов'язань.

Однак успішність державно-приватного партнерства залежить від здатності сторін збалансувати свої інтереси та впровадити ефективні механізми управління проектом. Це вимагає чіткої узгодженості цілей, прозорих правил гри та взаємоповаги між державою та бізнесом.

У майбутньому розвиток державно-приватного партнерства може сприяти не лише залученню інвестицій, але й створенню нових моделей управління та сприянню інноваціям в економіці. Це може сприяти зміцненню партнерських відносин і міжнародному співробітництву в сучасному глобальному світі.



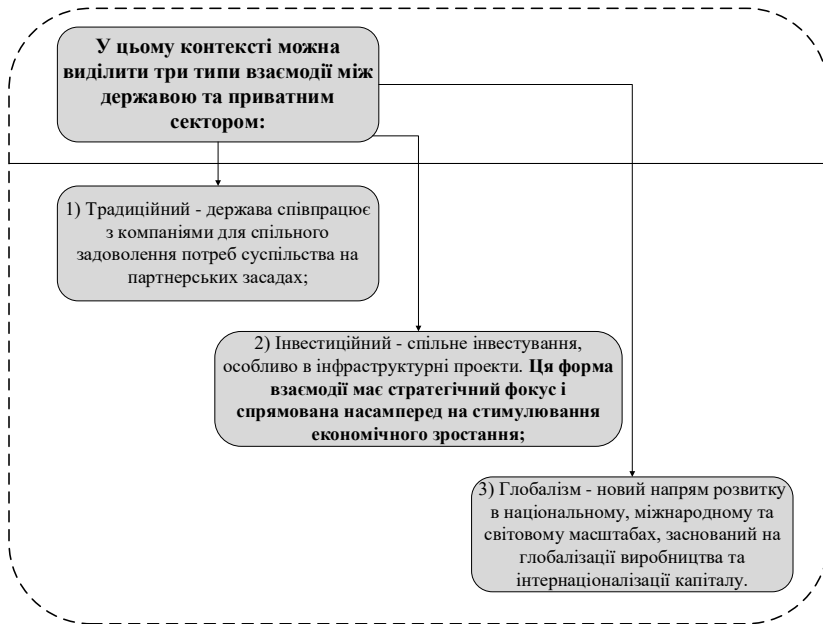


Рис. 3. Типи взаємодії між державою та приватним сектором

Таким чином, державно-приватне партнерство залишається важливим інструментом для досягнення стратегічних цілей розвитку, забезпечення сталого зростання економіки та покращення якості життя населення, але його ефективність залежить від грамотного планування та управління всіма сторонами проекту.

### Висновок

Ефективність та успішність проектів державно-приватного партнерства в сучасних умовах неможливі без науково-методичних передумов, які визначають стратегічні підходи до їхньої реалізації. Дослідження показало, що для досягнення цілей таких партнерств критично важливо забезпечити чітке розподілення ролей та відповідальності між державою та приватним сектором, забезпечити адекватне фінансування, враховуючи економічні та соціальні аспекти.

Науково-методичні рекомендації спрямовані на оптимізацію процесів планування, реалізації та моніторингу проектів, враховуючи специфіку кожного конкретного випадку та забезпечуючи максимальну ефективність

використання ресурсів. Важливо зазначити, що вдосконалення правового та регуляторного середовища також відіграє ключову роль у забезпеченні стабільності та прозорості у співпраці між державою та бізнесом.

Таким чином, розвиток науково-методичних підходів до формату проєктів державно-приватного партнерства є стратегічно важливим для сталого соціально-економічного розвитку, сприяючи збалансованому розподілу ризиків та досягненню спільних цілей у реалізації значущих ініціатив.

### **Література**

1. Ахмедов, Р. С. "Державне-приватне партнерство: методологічні та практичні аспекти." Вісник економіки транспорту і промисловості, 2019.
2. Бондаренко, С. В. "Організаційно-економічні форми державно-приватного партнерства у будівельній галузі." Наукові записки Національного університету "Острозька академія", "Економіка", 2020.
3. Гаврилюк, О. П. "Моделі державно-приватного партнерства: світовий досвід та українські реалії." Економіка і держава, 2021.
4. Іванов, М. І. "Інноваційний розвиток будівельних підприємств в умовах державно-приватного партнерства." Будівельні матеріали, виробництво та санітарна техніка, 2018.
5. Кириченко, О. А. "Стратегічне планування інвестиційних проєктів в умовах державно-приватного партнерства." Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг, 2021.
6. Ляшенко, О. В. "Управління ризиками в інвестиційних проєктах державно-приватного партнерства." Проблеми економіки, 2020.
7. Петров, В. С. "Ефективність реалізації інфраструктурних проєктів в умовах державно-приватного партнерства." Науковий вісник Ужгородського університету, серія "Економіка", 2019.
8. Романенко, В. В. "Державне-приватне партнерство як механізм модернізації інфраструктури." Журнал економічних досліджень, 2020.
9. Сидоренко, І. П. "Теоретичні аспекти розвитку державно-приватного партнерства в будівельній галузі." Бізнес Інформ, 2019.
10. Шевченко, М. О. "Інвестиційні проєкти в рамках державно-приватного партнерства: методологія та практика." Наукові праці Національного університету харчових технологій, 2021.
11. Дільницька Н. В. Державно-приватне партнерство в Україні: становлення, проблеми, перспективи: монографія. Київ: Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2018.
12. Герасименко І. І. Механізм державно-приватного партнерства: теорія та практика: монографія. Київ: Вид-во НАУПМ, 2017.

13. Калачевська І. Л., Левченко О. О., Мельник Ю. М. Державно-приватне партнерство в Україні: інноваційний вимір: монографія. Київ: Вид-во КНЕУ, 2019.

14. Оперативне управління: науково-теоретичні та прикладні аспекти: зб. наук. праць. Київ: Вид-во КНЕУ, 2020.

15. Сергієнко О. О., Ткаченко О. В. Трансформація формату державно-приватного партнерства в контексті економічних реформ: монографія. Київ: Вид-во НаУПМ, 2018.

16. Грімсі, Д., Льюїс, М. К. (2004). «Державно-приватне партнерство: світова революція в забезпеченні інфраструктурою та проектному фінансуванні». Видавництво Едварда Елгара.

17. Акінтоє, А., Бек, М., і Хардкасл, К. (2003). «Державно-приватне партнерство: управління ризиками та можливостями». Видавництво Blackwell.

18. Гатті, С. (2013). «Проектне фінансування в теорії та практиці». Академічна преса.

19. Харг О., Шлейфер А. та Вішні Р. (1997). "Правильна сфера діяльності уряду: теорія та застосування до 'в'язниць". Щоквартальний економічний журнал, 112 (4), С. 1127-1161.

#### **References**

1. Akhmedov, R. S. "Public-private partnership: methodological and practical aspects." *Bulletin of the Transport and Industry Economy*, 2019.

2. Bondarenko, S. V. "Organizational and economic forms of public-private partnership in the construction industry." *Scientific notes of the National University "Ostroh Academy", series "Economics"*, 2020.

3. Gavrilyuk, O. P. "Models of public-private partnership: world experience and Ukrainian realities." *Economy and the state*, 2021.

4. Ivanov, M. I. "Innovative development of construction enterprises in the conditions of public-private partnership." *Building materials, products and sanitary equipment*, 2018.

5. Kyrychenko, O. A. "Strategic planning of investment projects in the conditions of public-private partnership." *Economic strategy and prospects for the development of trade and services*, 2021.

6. Lyashenko, O. V. "Risk management in public-private partnership investment projects." *Problems of the economy*, 2020.

7. Petrov, V. S. "Effectiveness of implementation of infrastructure projects in the conditions of public-private partnership." *Scientific Bulletin of Uzhgorod University, "Economics" series*, 2019.

8. Romanenko, V. V. "Public-private partnership as a mechanism for infrastructure modernization." *Journal of Economic Research*, 2020.

9. Sydorenko, I. P. "Theoretical aspects of the development of public-private partnership in the construction industry." *Business Inform*, 2019.
10. Shevchenko, M. O. "Investment projects within the framework of public-private partnership: methodology and practice." *Scientific works of the National University of Food Technologies*, 2021.
11. Dilnytska N. V. *Public-private partnership in Ukraine: formation, problems, prospects: monograph*. Kyiv: Publishing House of M. P. Drahomanov NPU, 2018.
12. Gerasimenko I. I. *Mechanism of public-private partnership: theory and practice: monograph*. Kyiv: NaUPM Publishing House, 2017.
13. Kalachevska I. L., Levchenko O. O., Melnyk Yu. M. *Public-private partnership in Ukraine: innovative dimension: monograph*. Kyiv: KNEU Publishing House, 2019.
14. *Operational management: scientific-theoretical and applied aspects: coll. of science works* Kyiv: KNEU Publishing House, 2020.
15. Sergienko O. O., Tkachenko O. V. *Transformation of the public-private partnership format in the context of economic reforms: monograph*. Kyiv: NaUPM Publishing House, 2018.
16. Grimsey, D., Lewis, M. K. (2004). "Public-private partnership: a global revolution in infrastructure provision and project financing." Edward Elgar Publishing.
17. Akintoye, A., Beck, M., & Hardcastle, K. (2003). "Public-Private Partnership: Managing Risks and Opportunities." Blackwell Publishing.
18. Gatti, S. (2013). "Project financing in theory and practice". Academic press.
19. Hart, O., Shleifer, A., and Vishni, R. (1997). "The Proper Scope of Government: Theory and Application to Prisons." *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), No. 1127-1161.

**H. M. Kolisnyk. Scientific and methodological prerequisites of the economic transformation of the public-private partnership project format**

*In today's conditions of globalization and intensification of economic processes, the issue of effective management of infrastructure projects is gaining particular relevance. Public-private partnership (PPP) is one of the key mechanisms that allows attracting private investments for the implementation of socially significant projects. In this context, an important role is played by scientific and methodical approaches to the transformation of the format of such projects, which make it possible to increase their efficiency, reduce risks and ensure stable economic development.*

*The economic transformation of the format of PPP projects involves the introduction of new management models and methods that take into account the*

*specifics of the modern market and dynamic changes in the macroeconomic environment. It is based on the use of science-based approaches that allow to optimize the processes of planning, financing and implementation of projects, while ensuring the high quality of the provision of services and infrastructure facilities.*

*The scientific and methodological prerequisites for the economic transformation of PPPs include the analysis of existing partnership models, the assessment of risks and opportunities, as well as the development of new strategies and tactics of interaction between public and private entities. They take into account international experience and the specifics of national economies, which allows to adapt successful practices to local conditions and ensure their effective implementation.*

*This work is devoted to the research of the scientific and methodological foundations of the economic transformation of the format of PPP projects. It examines the main approaches to the management of PPP projects, analyzes current trends and problems of their implementation, and also offers recommendations for improving the efficiency of these projects in the context of economic transformation.*

**Keywords:** *Public-private partnership (PPP), economic transformation, infrastructure projects, private investment, project management, macroeconomic environment, process optimization, planning and financing*

### ***Посилання на статтю***

**APA:** Kolisnyk, H. M. (2022). Naukovo-metodychni peredumovy ekonomichnoi transformatsii formatu proektiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Scientific and methodological prerequisites of the economic transformation of the public-private partnership project format]. *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn*, 49 (2), 61-81.

**ДСТУ:** Колісник Г. М. Науково-методичні передумови економічної трансформації формату проєктів державно-приватного партнерства. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2022. № 49 (2). С. 61-81.