

<https://doi.org/10.36818/2071-4653-2021-2-8>

УДК 330.322.16:332.146.2

JEL H54, L32, R53

О. Ю. Нестор

кандидат економічних наук, молодший науковий співробітник

відділу регіональної фінансової політики

ДУ «Інститут регіональних досліджень

імені М. І. Долишнього НАН України», м. Львів

e-mail: olhanestor@gmail.com

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5204-4828>

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НА ТЛІ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Розглянуто підходи зарубіжних і вітчизняних науковців до визначення змісту поняття «публічно-приватне партнерство». Розглянуто походження терміна «публічно-приватне партнерство» та обґрунтовано необхідність вагомій ролі держави в забезпеченні державної інфраструктури. Виділено п'ять основних типів публічно-приватного партнерства. Виокремлено його ключові характеристики в міжнародній і вітчизняній практиці. Установлено, що потенційними причинами невдач проєктів і контрактів, побудованих за зразком публічно-приватного партнерства, можуть бути відхилення від його стандартної моделі. З'ясовано основні шляхи впливу COVID-19 на інфраструктурні проєкти публічно-приватного партнерства. Розкрито негативні аспекти впливу пандемії COVID-19 на фінансовий аспект угод публічно-приватного партнерства. Визначено, що для подолання негативного впливу пандемії COVID-19 на відповідні проєкти уряду можуть впроваджувати дві групи заходів: ті, які не потребують додаткових чи непередбачуваних фінансових затрат, а також такі, які потребують зазначених затрат. Наголошено, що під час розгляду зазначених варіантів заходів урядам потрібно проаналізувати, які дії сприяли б найефективнішому досягненню цілей за доступною ціною та забезпечили б ефективну допомогу приватному партнеру. Проаналізовано стан реалізації договорів публічно-приватного партнерства в Україні у 2018-2020 рр. та зроблено висновок, що тенденція до скорочення кількості реалізованих договорів і зростання кількості договорів, які не були реалізовані, відстежується ще з 2018 р. У 2020 р. кількість реалізованих договорів суттєво знизилася, попри зростання загальної їх кількості. Чинниками, що вплинули на такий розвиток подій, можна назвати воєнні дії на Сході України, нестабільність політичної ситуації та незрозумілість внутрішньої ситуації в країні для зовнішніх інвесторів, а також вплив пандемії COVID-19 на економіку України.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, державно-приватне партнерство, інфраструктура, COVID-19, пандемія.

Nestor O. Yu. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: NATURE, FEATURES, AND DEVELOPMENT PROBLEMS IN THE COVID-19 PANDEMIC

The paper addresses the approaches of foreign and domestic researchers to the definition of the public-private partnership concept. The origin of the public-private partnership concept is examined, and the state's role in securing the public infrastructure is emphasized. The key features of the public-private partnership in domestic and international practice are outlined. The paper proves that deviations from the standard model of public-private partnership might be the perspective causes of failures of projects and contracts concluded by the public-private partnership pattern. The examples of projects that do not constitute the classical patterns of the public-private partnership are explained. The negative aspects of the COVID-19 pandemic's impact on the financial side of public-private partnership agreements are outlined, including the loss of income, breakage of supply chains, growing expenditures, and inability to meet liabilities. The paper argues that governments might implement two groups of measures to overcome the negative impact of the COVID-19 pandemic on the public-private partnership projects: those not requiring additional or unprecedented financial expenditures and those requiring substantial expenditures. The condition of public-private partnership agreements implementation in Ukraine in 2018-2020 is analyzed and the following conclusions are made: the trend towards the declining number of implemented public-private partnership agreements and a growing number of non-implemented agreements has been observed since 2018. In 2020, the number of implemented agreements decreased substantially despite the growth of their overall number. Military actions in the East of Ukraine, unstable political situation, the controversy of the domestic situation in the country for foreign investors as well as the impact of the COVID-19 pandemic on the economy of Ukraine may be the factors causing this course of events.

Keywords: public-private partnership, state-individual partnership, infrastructure, COVID-19, pandemic.

Постановка проблеми. Публічно-приватне партнерство (ППП) є ефективною формою співпраці між державою та приватним бізнесом для реалізації спільних проєктів, під час якої певні вигоди отримує як державна, так і приватна сторона. Ураховуючи важливість успішної реалізації проєктів публічно-приватного партнерства для забезпечення

поставлених перед органами влади завдань та їх ефективною взаємодії з приватним сектором, важливо розглянути наявні підходи до визначення сутності ППП та проаналізувати його особливості. Оскільки публічно-приватне партнерство є одним із способів здійснення капітальних інвестицій, а на тлі пандемії COVID-19 відбулося різке скорочення їхнього обсягу

в глобальному вимірі, виникає потреба в оцінюванні впливу коронакризи на реалізацію проєктів публічно-приватного партнерства у світі та в Україні.

Аналіз останніх досліджень. Різні аспекти публічно-приватного партнерства досліджено як зарубіжними, так і українськими вченими. Зокрема, Е. Р. Єскомб [1] розглядає принципи політики та фінансування публічно-приватного партнерства, С. Б. Єгоричева, М. І. Лахижа [2] досліджують ППП в посткомуністичних країнах. М. І. Зайдель [3] зосереджується на європейському досвіді та українських реаліях публічно-приватного партнерства. Ю. С. Залозноюю, Н. В. Бутенко, І. П. Петровою [4] проаналізовано стан, проблеми та перспективи розвитку публічно-приватного партнерства в Україні. І. В. Запатріна [5] розкриває перспективи застосування ППП в Україні для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг. Н. Ю. Мушинська [6] розглядає публічно-приватне партнерство як інструмент сталого регіонального розвитку, а Е. Фаркварсон зі співавторами [7] досліджують шляхи взаємодії з приватним сектором у межах ППП на ринках, що розвиваються. Високо оцінюючи науковий доробок згаданих авторів, зауважимо, що подальшої наукового аналізу потребують питання дослідження сутності поняття «публічно-приватне партнерство», аналізу підходів до його розгляду, класифікації видів публічно-приватного партнерства. Крім того, урахувавши негативний вплив коронакризи на інвестиційну сферу, потрібно оцінити вплив пандемії COVID-19 на реалізацію проєктів ППП у світі та в Україні.

Метою статті є дослідження сутності поняття «публічно-приватне партнерство», аналіз підходів до його розгляду, класифікація видів публічно-приватного партнерства та оцінювання впливу пандемії COVID-19 на реалізацію проєктів публічно-приватного партнерства у світі та в Україні.

Основні результати дослідження. Термін «публічно-приватне партнерство», найімовірніше, виник у Сполучених Штатах Америки, початково стосуючись спільного фінансування освітніх програм державним і приватним секторами. У 1950-х роках він стосувався подібного фінансування комунальних послуг, але широко почав уживатися в 1960-х роках стосовно публічно-приватних спільних підприємств для відновлення міст. Цей термін також вживався в США стосовно фінансованого державою надання соціальних послуг недержавними органами, часто волонтерським (неприбутковим) сектором, а також фінансованих державою приватних досліджень і розробок у таких галузях, як технології [1, с. 2].

Е. Р. Єскомб наводить такі причини того, що держава має відігравати вагомий роль у забезпеченні державної інфраструктури:

- приватний сектор не враховує загально-економічні та соціальні вигоди від публічно-приватного партнерства, а отже, потрібна участь держави;
- без державної участі неможливо побудувати інфраструктуру, яка має бути у вільному доступі для всіх («суспільні блага»), особливо

це стосується мереж – доріг чи послуг (таких як вуличне освітлення) тощо;

- конкурентне забезпечення інфраструктури може бути неефективним, а монополія в цій сфері вимагає певної форми державного контролю;
- навіть там, де конкуренція можлива, держава має забезпечувати так звані «гідні» блага, тобто ті, які в іншому разі будуть недостатньо забезпечені (наприклад, школи, оскільки багаті можуть платити за приватні школи, а бідні не отримали б освіти);
- інфраструктура вимагає великих початкових інвестицій, віддача від яких може бути лише дуже довгостроковою. Може бути складно залучити приватний капітал для цієї інвестиції без певної підтримки з боку державного сектору [1, с. 2].

Отже, Е. Р. Єскомб стверджує, що в ситуації, коли конкурентне ринкове ціноутворення спотворило б поведінку або призвело до втрати соціально-економічних вигод, інфраструктура має забезпечуватися державним сектором. Історія свідчить про те, що держава може зробити це двома способами – або шляхом прямого надання, або за допомогою сприяння приватному сектору (через регулювання, податкові субсидії чи подібні стимули або за контрактом). Практика використання приватного капіталу для фінансування економічної інфраструктури, наприклад для транспортування, є давньою. Приватне забезпечення значної частини державної інфраструктури, зокрема шкіл і лікарень, завдяки релігійній або приватній благодійності було історичною нормою, але визначення «необхідної» державної інфраструктури явно розширилося за останні кілька століть. Тому публічно-приватне партнерство можна вважати сучасним способом сприяння приватному забезпеченню для того, щоб допомогти задовольнити підвищений попит на державну інфраструктуру [1, с. 2].

Також державна інфраструктура може бути визначена як об'єкти, потрібні для функціонування економіки та суспільства. Ці об'єкти є засобами для підтримки економічної та соціальної діяльності нації (наприклад, приміщення державних установ). Іншими словами, державна інфраструктура може поділятися на:

- «економічну» інфраструктуру, зокрема транспортні засоби та комунальні мережі (водопостачання, каналізація, електроенергія тощо), тобто інфраструктуру, важливу для повсякденної економічної діяльності;
- «соціальну» інфраструктуру, таку як школи, лікарні, бібліотеки, в'язниці, тобто інфраструктуру, важливу для суспільства.

Розрізняють також «жорстку» інфраструктуру (економічну чи соціальну), що здебільшого передбачає забезпечення будівлями чи іншими фізичними об'єктами, і «м'яку» інфраструктуру, що здебільшого передбачає надання послуг як економічній інфраструктурі (прибирання вулиць та ін.), так і соціальній інфраструктурі (освіта та навчання, соціальні послуги тощо) [1, с. 1].

Що стосується змісту поняття «публічно-приватне партнерство», то варто зазначити, що серед зарубіжних і вітчизняних науковців немає єдиного підходу до його визначення. Вважаємо за доцільне розглянути ці аспекти докладніше.

Н. Ю. Мушинська подає узагальнене визначення ППП як юридично оформленої системи відносин між державним партнером або органами місцевого самоврядування та приватними партнерами, для реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород між ними, для взаємовигідної співпраці з реалізації суспільно-значущих проєктів на довгостроковій основі [6, с. 164].

В. В. Коваль, В. О. Котлубай, А. М. Арафтеній наводять таке визначення державно-приватного партнерства – це інституційна та інституціоналізована взаємодія між державою і бізнесом для реалізації економічно й соціально значущих проєктів і програм [8, с. 26].

Н. Е. Деева та В. В. Хмурова визначають публічно-приватне партнерство як модель співробітництва бізнесу та держави, яка дозволяє реалізовувати важливі соціальні проєкти за допомогою інновацій, капіталу та ресурсів приватного бізнесу, без перевантаження бюджету [9, с. 100].

П. І. Надолішній і Н. В. Піроженко розглядають ППП в Україні як соціальний інститут, систему законодавчо врегульованих і юридично оформлених відносин між органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування, приватним бізнесом (юридичними та фізичними особами), громадськими організаціями для вирішення суспільно значущих проблем на довготривалій період часу, заснованих на узгодженні інтересів і взаємній зацікавленості в досягненні намічених цілей, на довірі і таких, що передбачають добровільне об'єднання ресурсів, спільне ухвалення рішень, раціональний розподіл ризиків і спільну відповідальність за результати [10, с. 43-44].

П. І. Шилепницький наводить таке визначення державно-приватного партнерства: це комплекс відносин, які є стабільними та тривалими і виникають між державою в особі її центральних і регіональних органів виконавчої влади й місцевого самоврядування, з одного боку, та представників бізнесу, інститутів громадянського суспільства і місцевих спільнот – з іншого, з приводу перерозподілу повноважень щодо створення інфраструктури загального користування, виробництва товарів і надання послуг, які традиційно вважались монополією держави, та врегулювання між сторонами через це таких питань: розподіл відповідальностей, ризиків, зобов'язань щодо фінансового забезпечення, проєктування, будівництва, утримання, експлуатації, права власності, участі в управлінні та розподілі прибутку, що базується на принципах рівності, відкритості, недискримінації, змагальності, підвищення ефективності та мінімізації ризиків і витрат [11, с. 31-32].

Закон України «Про державно-приватне партнерство» визначає державно-приватне

партнерство «як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів, що згідно із Законом України «Про управління об'єктами державної власності» здійснюють управління об'єктами державної власності, органів місцевого самоврядування, Національною академією наук України, національних галузевих академій наук (державних партнерів) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, установ, організацій (приватних партнерів), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом» [12].

А. Сяюдініс, Л. Прюсайтіс, Ж. Гелумбаускас визначають державно-приватне партнерство як засіб виконання державних завдань шляхом поєднання дій органів державної влади та приватного бізнесу [13, с. 49].

У довіднику з публічно-приватного партнерства, виданому Міжнародним банком реконструкції та розвитку у 2017 р., наведено таке визначення цього поняття: це довгостроковий контракт між приватною стороною та державною організацією на надання державного активу або послуги, в якому приватна сторона несе значний ризик і відповідальність за управління, а винагорода пов'язана з результатами роботи [14, с. 1]. На нашу думку, це визначення можна вважати найбільш прийнятним, оскільки воно описує суть ППП, а в багатьох країнах прийняті законодавчі акти, які дещо доповнюють зазначене визначення.

Варто зауважити, що різні джерела по-різному називають публічно-приватне партнерство. Наприклад, зустрічаються терміни «приватно-публічне партнерство» і «державно-приватне партнерство». У Законі України «Про державно-приватне партнерство» вживається саме термін «державно-приватне партнерство», що, на думку Ю. С. Залозної, Н. В. Бутенко та І. П. Петрової, традиційно пов'язано з роллю держави в суспільних відносинах. Автори також дотримуються думки, що в сучасних умовах господарювання більш коректним є термін «публічно-приватне партнерство», що найбільш точно відтворює зміст концепції, оскільки в зарубіжній практиці у відносинах з приватним сектором активно беруть участь як органи державної влади, так і органи місцевого самоврядування, громадські організації, благодійні фонди [4, с. 21]. Залученість зазначених груп до процесу управління активами держави зміцнює довіру та призводять до довгострокового партнерства для подальшого сприяння та нарощування зусиль. Вважаємо, що представники приватного та неурядового секторів також є вагомою частиною управлінського активу та можуть суттєво впливати на ефективність проєктів ППП в частині ефективного використання коштів і надання якісніших послуг мешканцям [15].

І. М. Кульчій стверджує, що використання категорії «державно-приватне партнерство» є недоцільним з таких міркувань: категорія «публічно-

приватне партнерство» (англ. – «public-private partnership») є усталеною в міжнародному правозастосуванні, а дослівним перекладом «public-private» є саме «публічно-приватний», а не «державно-приватний». Крім того, мається на увазі публічна влада як на центральному, так і на місцевому рівнях [16, с. 101].

На думку І. В. Запатріної, використання терміна «державно-приватне партнерство» замість «публічно-приватне партнерство» значною мірою звучує сутність цього поняття. Відповідно до міжнародної практики, сутністю цього явища 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 в багатьох випадках у подібному партнерстві центральна та місцева влада мають різні інтереси, іноді навіть такі, що суперечать один одному. У деяких випадках органи місцевого самоврядування та центральні органи виконавчої влади мають бути окремими суб'єктами в переговорному процесі, кожен з яких відстоює свої інтереси та має різні ризики під час реалізації проєкту у сфері ППП. Зазначене не є можливим у межах визначення «державно-приватне партнерство», яке надано у відповідному законі України [5, с. 64].

В. В. Коваль, В. О. Котлубай та А. М. Арафтеній зазначають, що публічно-приватне партнерство застосовується, по-перше, для вирішення проблем створення інфраструктури як середовища для сприятливого економічного розвитку та зростання економіки, рівня життя; по-друге, для поліпшення ефективності державних витрат у контексті обмежених ресурсів [8, с. 29].

М. І. Зайдель наголошує, що ППП нерідко намагаються прирівнювати до приватизації. Однак приватизація означає зміну форми власності з державної на приватну та, відповідно, відсторонення держави від виробництва й надання послуг. Партнерство ж передбачає збереження за державою контрольних функцій у соціально значущих секторах економіки, які зазвичай є капіталоемними та малоприбутковими, і перерозподіл повноважень між державою та бізнесом (передання приватному сектору частини функцій держави) у тих галузях, які не можуть бути приватизовані, але й не мають достатнього державного фінансування на розвиток. У компетенції держави залишається забезпечення правочинності власника, можливість надання податкових пільг і заохочень, контроль, регулювання та задоволення суспільного інтересу. Підприємницькі ризики перерозподіляються до бізнесу, який забезпечує фінансові ресурси, гнучкість, оперативність і новаторство в розвитку галузі. Отже, ефективність реалізації проєктів публічно-приватного партнерства залежить від ступеня участі та зацікавленості бізнесу в його реалізації [3].

Слід зазначити, що немає єдиного міжнародного стандарту щодо назв чи опису контрактів публічно-приватного партнерства. У певних країнах чи юрисдикціях може бути своя термінологія, що іноді створює плутанину, коли вивчається міжнародний досвід у сфері ППП. Наприклад, деякі уряди визначають публічно-приватне партнерство у своїх політиках або законах про нього як специфічний діапазон типів контрактів. Інші терміни іноді використовуються як синоніми публічно-приватного партнерства або стосуються певних його видів [14, с. 8-9].

Виділяють щонайменше п'ять основних типів ППП (рис. 1).

У міжнародній практиці основними вважаються такі характеристики публічно-приватного партнерства:

- довготерміновий характер договору між державною та приватною сторонами;
- партнерство ініціюється для проєктування, будівництва або відновлення (реконструкції), фінансування, підтримки та експлуатації державної інфраструктури приватною стороною;
- виплати приватній стороні за користування об'єктом, здійснені державною стороною або громадськістю як користувачем об'єкта, тривають протягом усього терміну дії договору про публічно-приватне партнерство;
- правом власності на об'єкт володіє державна сторона або ж він повертається в її власність після закінчення дії договору про ППП [1, с. 3].

Згідно з п. 3 ст. 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство», до ознак державно-приватного партнерства належать:

- 1) створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкція, реставрація, капітальний ремонт та технічне переоснащення) об'єкта державно-приватного партнерства та/або управління (користування, експлуатація, технічне обслуговування) таким об'єктом;
- 2) довготривалість відносин (від 5 до 50 років);
- 3) передання приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;
- 4) внесення приватним партнером інвестицій в об'єкт державно-приватного партнерства [12].

Для кращого розуміння публічно-приватного партнерства важливо прояснити не лише його сутність та основні особливості, але й те, чим воно не є. Це корисно для поглиблення розуміння того, чому відхилення від стандартної моделі ППП може призвести до провалу проєкту. Досить часто, коли проєкти та контракти, побудовані за зразком публічно-приватного партнерства не вдаються, причину (або ж причини) можна віднайти у відхиленнях від основних характеристик ППП.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

<p>За типом задіяного активу</p>	<ul style="list-style-type: none"> • “greenfield projects” – публічно-приватні партнерства, які залучають нові активи; • “brownfield projects” – публічно-приватні партнерства, які можуть бути використані для передання відповідальності за модернізацію та управління наявними активами приватній компанії
<p>За функціями, за які відповідає приватна сторона (залежать від залучених типу активу та послуги)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • проектування; • будівництво або відновлення; • фінансування; • підтримка; • експлуатація
<p>За способом розрахунків із приватною стороною</p>	<ul style="list-style-type: none"> • стягнення плати з користувачів послуг (приватна сторона надає послуги користувачам і генерує дохід шляхом отримання оплати за послуги (прикладом можуть слугувати дохід міської системи водопостачання, тарифний дохід, отриманий оператором тепlopостачання або дохід від плати за проїзд, яка стягується на концесійній дорозі)); • стягнення плати з держави (держава є єдиним джерелом доходу приватної сторони. Оплата державою своєї участі у публічно-приватному партнерстві може залежати від доступності активу чи послуги на визначеному контракті рівні якості (платежі за доступність). Також платежі можуть залежати від обсягу наданих споживачам послуг (наприклад, платежі за ефективно надані лікарняні послуги)); • поєднання цих двох шляхів
<p>За джерелами доходів, які формують дохід приватного партнера</p>	<ul style="list-style-type: none"> • інфраструктурне публічно-приватне партнерство – зі значними інвестиціями в капітал, а основна мета – створення та управління інфраструктурою на довгостроковій основі; • інтегроване публічно-приватне партнерство – на додаток до інфраструктури приватна сторона отримує права і обов’язки з експлуатації; • публічно-приватне партнерство для експлуатації та технічного обслуговування, яке здійснюється без вкладання капіталу чи створення нової інфраструктури приватним партнером
<p>За метою створення публічно-приватного партнерства</p>	<ul style="list-style-type: none"> • для якнайшвидшої реалізації пріоритетних інфраструктурних проєктів; • для залучення управлінської експертизи приватного партнера для реалізації великих і комплексних програм; • для залучення нових технологій, розроблених у приватному секторі; • для залучення різноманітних фінансових ресурсів, доступних для бізнесу; • для забезпечення сприятливих умов для розвитку інфраструктури, створеної приватним партнером

Рис. 1. Основні типи публічно-приватного партнерства

Джерело: розроблено автором на основі [1; 17-18].

Наведемо приклади проєктів, що не є класичними зразками публічно-приватного партнерства:

- публічно-приватне партнерство для інновацій. Управління з контролю за продуктами та ліками США (FDA) та Університет Рочестера ініціювали публічно-приватне партнерство для вдосконалення лікування болю під назвою Analgesic Clinical Trial Innovations, Opportu-

nities and Networks (2011). Ця багаторічна ініціатива спрямована на сприяння та пришвидшення розвитку нових анальгетиків шляхом виявлення помилок у розробці клінічних випробувань;

- публічно-приватне партнерство для охорони навколишнього середовища. Нафтова промисловість має давню історію публічно-приватних

партнерств, спрямованих на пошук спільних рішень з питань довкілля, освіти та громад. Ці партнерства є добровільною діяльністю, спрямованою на те, щоб нафтові та газові компанії сприймалися як невід'ємна частина суспільства та громад, в яких працює галузь;

- публічно-приватне партнерство в галузі охорони здоров'я або для боротьби із занедбанними захворюваннями. У 2010 р. нафтова фірма COTCO, яка експлуатує трубопровід Чад – Камерун на території Камеруну, ініціювала проєкт публічно-приватного партнерства для боротьби з малярією (головна проблема охорони здоров'я в регіоні) уздовж коридору трубопроводу;
- публічно-приватне партнерство для страхування від тероризму. Після нападу 11.09.2001 р. було затверджено Закон про страхування від тероризму, відомий як TRIA (Terrorism Risk Insurance Act), що створює ППП для стабілізації страхового ринку. Згідно з програмою, страховикам доведеться покрити значні збитки (приблизно 30 млрд дол. США) до того, як уряд розпочне надавати додаткове покриття;
- публічно-приватне партнерство проти шахрайства в галузі охорони здоров'я – добровільне партнерське співробітництво між федеральним урядом США та урядами штатів, приватними медичними страховими організаціями та групами протидії шахрайству в галузі охорони здоров'я, створене для обміну інформацією та передовими методами удосконалення процесу виявлення шахрайства, запобігання оплаті шахрайських рахунків у сфері охорони здоров'я, а також виявлення та припинення шахрайства;
- публічно-приватне партнерство проти тероризму. Глобальна контртерористична стратегія ООН заохочує «публічно-приватне партнерство», а Велика вісімка започаткувала Глобальний форум з питань партнерства між державами та бізнесом для протидії тероризму, результатом якого стала Стратегія G8 щодо партнерства між державами та бізнесом для протидії тероризму [14, с. 11-12].

Характеристики та особливості зазначених типів контрактів занадто відрізняються від публічно-приватного партнерства в класичному його розумінні. Зокрема, вони не демонструють зв'язок між великими капітальними інвестиціями та твердими зобов'язаннями щодо виконання, які характерні для ППП. Деякі з цих угод не передбачають значних капітальних інвестицій, інші не мають надійних зобов'язань щодо ефективності, лише щодо докладання максимуму зусиль для досягнення певної мети [14, с. 12].

Вплив пандемії COVID-19 змусив органи влади приймати важкі рішення щодо корегування своїх операційних і капітальних витрат у 2020-21 рр., а також, спираючись на чіткі стратегії та визначені

пріоритети, приймати актуальні рішення для підтримання фінансової стійкості, забезпечення стабільного функціонування державної інфраструктури, надання основних державних послуг та створення умов для відновлення економіки. Водночас гостро постає потреба вирішення структурних проблем міської інфраструктури та безробіття [19, с. 5].

Політика держави має зосереджуватись на збереженні ролі приватного сектору у фінансуванні міської інфраструктури. У звіті за перше півріччя 2020 р., підготовленому Світовим банком і присвяченому приватній участі в інфраструктурі [20], зазначається, що COVID-19 майже зупинив багато секторів, включно з інфраструктурою. З початку 2020 р. наявні інфраструктурні проєкти були відкладені або скасовані через порушення ланцюгів поставок, обмеження подорожей і судноплавства та інші перешкоди. Зменшення попиту або потреба перегляду домовленостей також завадили або затримали реалізацію багатьох проєктів, що вже реалізовувалися, у фінансових питаннях.

На ринках, що розвиваються, та в країнах, що розвиваються, уряди переспрямовують кошти у сфері охорони здоров'я та соціального захисту, тим самим значно зменшуючи доступне для інфраструктури фінансування. Через зростання макроекономічної турбулентності та погані економічні перспективи приватні спонсори та фінансисти неохоче інвестували у цей сектор. Падіння, спричинене пандемією, викликало занепокоєння якістю кредитів, ліквідністю позичальників і фінансовою стійкістю контрагентів, особливо в країнах, що розвиваються. Очікується, що період цих побоювань затягнеться та перешкодить інвестиційним зобов'язанням у найближчому майбутньому.

Водночас потреба в інфраструктурі більша, ніж будь-коли. Сфери цифрового зв'язку, водопостачання та поводження з твердими побутовими відходами (особливо клінічними відходами) є ключовими для боротьби з пандемією та її впливом. Традиційніші галузі інфраструктури, як-от енергетика та транспорт, також важливі для забезпечення критично важливих поставок у тих галузях, де вони найбільше потрібні. Крім того, є ще довгострокові проблеми, такі як швидка урбанізація та зміна клімату. Вплив пандемії COVID-19 на інфраструктурні проєкти у всьому світі у всіх секторах продовжуватиметься, оскільки ланцюги поставок порушуються, попит падає, а правила охорони здоров'я призводять до змін у способі ведення бізнесу.

Реалізація інфраструктурних проєктів шляхом ППП ускладнюється через довгострокові договірні зобов'язання між контрагентами, включно зі сторонніми кредиторами та інвесторами. У проєктах, які повністю фінансуються та управляються державою, уряди можуть в односторонньому порядку прийняти рішення про покриття вищих витрат або зменшення своїх доходів, або корегування стандартів обслуговування і скорочення режиму технічного обслуговування. У проєктах публічно-приватного

партнерства ситуація дещо інша, оскільки вони є довгостроковими партнерськими стосунками, побудованими на базових комерційних припущеннях, чітких вимогах до ефективності та розподілі ризиків і витрат між державною та приватною сторонами на договірній основі, які не обов'язково передбачали безпрецедентний системний зовнішній шок на зразок пандемії COVID-19. Тому сторонам угод публічно-приватного партнерства потрібно домовитись про те, як боротися із впливом пандемії для забезпечення безперебійного обслуговування клієнтів і продовження надання проектом державі цінності, за яку потрібно платити. Боротьба з впливом COVID-19 на ППП може загрожувати урядам проблемами з асиметрією інформації, особливо там, де практика управління контрактами та розкриття інформації є слабкою.

Багато країн вжили заходів з обмеження поширення вірусу за допомогою політики соціального дистанціювання, обмеживши роботу лише необхідними видами діяльності, заклавши школи та обмеживши пересування. Приблизно 90% населення світу зіткнулися з обмеженнями подорожей на тлі пандемії COVID-19. У 2020 р. різкий світовий економічний спад тривав і суттєво вплинув на ринок приватної інфраструктури, викликавши у першому півріччі 2020 р. скорочення інвестиційних зобов'язань на 56% порівняно з аналогічним періодом 2019 р. [20].

Основними шляхами впливу COVID-19 на інфраструктурні проекти публічно-приватного партнерства є:

- зниження економічного зростання та макроекономічні коливання;
- скорочення попиту;
- перебої у постачанні;
- необхідність урахування додаткових правил охорони праці та безпеки, а також потреба змінювати операції та процеси;
- урядова політика або галузеві рішення з впровадження стимулюючих заходів або систем соціального захисту (наприклад, фінансування схем відпусток працівників або програм екстрених позик для приватного бізнесу).

Комерційні наслідки впливу COVID-19 і пов'язаних з ним подій на певний контракт ППП визначаються розподілом ризиків, що лежить в основі контракту, відповідними проектними та фінансовими документами, а також законодавчим регулюванням. Важливо пам'ятати, що державні зобов'язання у сфері публічно-приватного партнерства найперше спричинені комерційними зобов'язаннями та ризиками, які безпосередньо узяв на себе державний сектор [20].

Доцільно розглянути детальніше негативний вплив пандемії COVID-19 на фінансовий аспект угод публічно-приватного партнерства та його причини:

- втрата доходу. Зменшення економічної активності через пандемію спричинило значні

труднощі з отриманням доходу у проєктах ППП, особливо в транспортній сфері. Прикладами можуть слугувати морські порти (втрата транспортних і сервісних зборів), аеропорти (втрата плати за ворота, збори за заправку та ін.), платні дороги (немає користувачів через загальноміські карантини) та лікарні (нові пацієнти з невизначеністю того, як вони оплачуватимуть свої медичні рахунки). Навіть проєкти публічно-приватного партнерства, які отримують дохід завдяки платежам за доступність, можуть постраждати в довгостроковій перспективі, оскільки уряди стикаються з економічними проблемами, що призводять до зменшення податкових надтоджень і зменшення бюджетних ресурсів для виконання своїх зобов'язань за платежами. І втрата доходів, і потенційні труднощі урядів щодо виконання своїх зобов'язань за платежами впливатимуть на здатність приватного партнера погашати борги за фінансовими угодами з кредиторами згідно з планом. ППП як партнерства з державними структурами, як правило, краще захищені від впливу пандемії COVID-19, ніж інші приватні підприємства. Це або проєкти, фінансовані державою, або ж, за умови фінансування користувачами, проєкти, що зазвичай користуються інструментами, які вимагають від урядів розподілу чи покриття витрат, спричинених кризою;

- порушення ланцюгів поставок. Наслідки перебоїв виробничих потужностей і торговельних шляхів відчуватимуться як у сільському господарстві та видобувній промисловості, так і в будівництві, оптовій та роздрібній торгівлі. Проєкти ППП на стадії розроблення стикаються з наслідками COVID-19 через проблеми в підрядників, на яких впливають глобальні обмеження в пересуванні. Також існує ймовірність затримок у будівництві через збої у глобальних ланцюгах поставок, починаючи від подовження терміну митного оформлення до недоступності деталей чи обладнання через зупинку виробничих потужностей. У будівельній галузі затримки спричиняються дефіцитом матеріалів і робочої сили, що вимагає особливо ретельного управління та співпраці між контрагентами;
- зростання витрат. Затримки чи зростання витрат можуть спричинити перенесення дати завершення робіт і корегування тарифів. Це може призвести до додаткових витрат на фінансування з боку проектною компанією, що вимагатиме подальших обговорень з кредиторами та акціонерами;
- неможливість виконувати зобов'язання. Замовники можуть запроваджувати тимчасові заходи для надання допомоги проектним компаніям, які не можуть виконати свої

договірні зобов'язання через COVID-19, для уникнення значних порушень умов виконання контрактів (наприклад, проєктна компанія може тимчасово бути звільнена від сплати штрафних санкцій за невиконання зобов'язань) [20].

Уряди можуть запроваджувати різні заходи для подолання негативного впливу пандемії COVID-19 на проєкти публічно-приватного партнерства, які, залежно від ступеня такого впливу, можуть потребувати як корегування часу та звільнення від штрафів і зобов'язань, так і суттєвішої фінансової підтримки, якщо проєкт буде визнаний ефективним і цінним. Можна виділити дві групи таких заходів:

1. Заходи, які не потребують додаткових чи непередбачуваних фінансових затрат. Сторони договору ППП шляхом конструктивних переговорів можуть визначити тимчасові заходи, які не вимагатимуть від державної сторони додаткових або непередбачуваних фінансових затрат. Такими заходами можуть бути: подовження часу виконання зобов'язань і звільнення від штрафів; здійснення платежів проєктній компанії як плати за доступність активу згідно з графіком, хоча актив працює не на повну потужність; призупинення дії або послаблення стандартів ефективності для зниження витрат та уникнення штрафів; відтермінування або зменшення вимог до капітальних затрат і переоцінка припущень щодо майбутніх капітальних інвестицій через уповільнення економічного зростання та / або скорочення попиту; домовленість про призупинення або відтермінування платежів проєктної компанії уряду (наприклад, концесійних зборів або податків); дозвіл на збільшення тарифів для користувачів (що вимагає відповідної нормативно-правової бази та забезпечення захисту користувачів з низьким рівнем доходу).

2. Заходи, які потребують додаткових чи непередбачуваних фінансових затрат. Такими заходами можуть бути: відшкодування затрат, пов'язаних із COVID-19, спрямованих на гарантування здоров'я та безпеки обслуговування інфраструктури (наприклад, санітарна обробка вагонів поїздів) або безпеки працівників; виплати на покриття дефіциту доходів у разі несплати платежів домогосподарствами з низьким рівнем доходів або мораторіїв на тарифи, встановлених урядом; фінансування або гранти для підтримки звільнених працівників; короткострокова підтримка ліквідності проєктної компанії.

Під час розгляду зазначених варіантів урядам потрібно проаналізувати, які дії сприяли б найефективнішому досягненню цілей за доступною ціною та забезпечили б ефективну допомогу приватному партнеру. Також варто продумати найефективніший шлях реалізації таких заходів: чи це буде підтримка конкретних проєктів, чи збільшення державних витрат для пом'якшення впливу COVID-19 на національну економіку. Зазначені заходи мають

бути обмежені в часі та обсязі. Слід також подбати про те, щоб вони не були спрямовані на вирішення проблем, не пов'язаних з впливом COVID-19, таких як неефективність чи невдалі фінансові рішення сторін.

Урядам рекомендовано також ураховувати такі зауваження:

- доцільно намагатися виявити потенційні проблеми на ранніх етапах шляхом оперативного вивчення інформації, щоб визначити належні дії;
- налагоджувати стосунки з партнерами, побудовані на взаємній довірі та прозорому обґрунтуванні поступок і вигод кожної зі сторін;
- ініціювати визначення та оцінювання приватним партнером ризику негативного впливу COVID-19 на проєкти та його планів щодо подолання такого ризику. Варто також урахувати, що приватна сторона може самостійно вживати заходів для зменшення витрат за умови низьких доходів. Для кожного конкретного проєкту приймається рішення щодо доцільності переговорів і впровадження плану реагування на COVID-19, в якому державна та приватна сторони узгоджують дії, які кожна з них здійснюватиме для подолання наслідків COVID-19 зараз і в майбутньому;
- оцінити вплив дій уряду (таких як економічне стимулювання, захист робочих місць та ін.) на конкретний проєкт публічно-приватного партнерства;
- ураховувати тимчасовий характер заходів, спричинених пандемією COVID-19, а не ширшими питаннями, що стосуються проєкту;
- утриматися від односторонніх дій, що можуть підірвати позицію уряду в переговорах з контрагентами договорів ППП або призвести до порушення урядом своїх зобов'язань за цими договорами;
- уникати виникнення негативної реакції громадськості на підтримку публічно-приватного партнерства;
- здійснити порівняльний аналіз подібних проєктів і проаналізувати світовий досвід [20].

Проаналізувавши стан реалізації договорів ППП в Україні у 2018-2020 рр. на основі інформації Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [21] (табл. 1, рис. 2), можемо зробити такі висновки: тенденція до скорочення кількості реалізованих договорів публічно-приватного партнерства та зростання кількості договорів, які не були реалізовані, відстежується ще з 2018 р. У 2020 р. кількість реалізованих договорів суттєво знизилася, незважаючи на зростання загальної їх кількості.

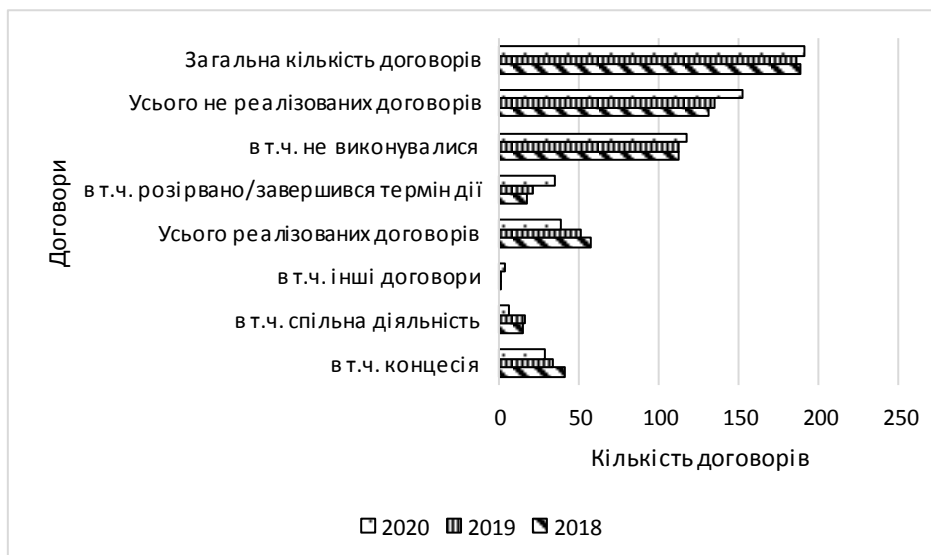


Рис. 2. Реалізації договорів публічно-приватного партнерства в Україні у 2018-2020 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [21].

Чинниками, що вплинули на такий розвиток подій, можна назвати воєнні дії на Сході України, нестабільність політичної ситуації та незрозумілість внутрішньої ситуації в країні для зовнішніх інвесторів, а також вплив пандемії COVID-19 на економіку України.

Висновки. Публічно-приватне партнерство як форма співпраці між державою та приватним бізнесом для реалізації спільних проєктів є ефективною за умови дотримання основних вимог до договору публічно-приватного партнерства та дотримання сторонами своїх зобов'язань. Оскільки певні угоди можуть називатися публічно-приватним партнерством, але не бути ним за суттю, важливо чітко розуміти його суть та знати основні характеристики. В Україні на теперішньому етапі спостерігається негативна динаміка кількості реалізованих проєктів публічно-приватного партнерства. Не в останню чергу це може бути спричинено впливом пандемії COVID-19 і глобальною макроекономічною нестабільністю. Однак невідповідність певних аспектів законодавчої бази міжнародній практиці, низький рівень підготовки посадових осіб органів державної влади, які безпосередньо задіяні в роботі над проєктом ППП, корупційні ризики, нестабільність політичної та економічної ситуації всередині країни також відчутно впливають на динаміку публічно-приватного партнерства в Україні.

Глобальний вплив пандемії COVID-19 на публічно-приватне партнерство особливо відчутний у сфері інфраструктури. Уряди багатьох країн зіткнулися зі спадом економіки та невизначеністю ситуації, що змусило терміново шукати шляхи подолання негативних наслідків пандемії та їх пом'якшення. Через COVID-19 багато проєктів ППП опинилися в невизначеній ситуації унаслідок проблем приватних партнерів і потреби урядів скерувати кошти на боротьбу з наслідками пандемії. Оскільки

публічно-приватне партнерство – це передусім партнерство, важливо налагоджувати ефективну комунікацію між сторонами та спільно виробляти план дій із подолання деструктивного впливу пандемії на окремий проєкт публічно-приватного партнерства чи на сферу, в якій цей проєкт реалізується.

Список використаних джерел

1. Yescombe E. R. *Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance*. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2007. 350 p.
2. Єгоричева С. Б., Лахижа М. І. *Публічно-приватне партнерство в посткомуністичних країнах*: монографія. Київ: ІПК ДСЗУ, 2020. 304 с.
3. Зайдель М. І. Публічно-приватне партнерство: європейський досвід та українські реалії. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Питання політології*. 2012. № 1007 (20). С. 152-158. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhIPP_2012_1007_20_31
4. Залознова Ю. С., Бутенко Н. В., Петрова І. П. Публічно-приватне партнерство в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 2. С. 21-28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2016_2_7
5. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 4. С. 62-86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2010_4_8
6. Мушинська Н. Ю. Публічно-приватне партнерство як інструмент сталого регіонального розвитку. *Коммунальное хозяйство городов*: науч. техн. сб. 2010. Вип. 9. С. 162-167.
7. Farquharson E., de Mästle C. T., Yescombe E. R., Encinas J. *How to Engage with the Private Sector in Public-Private Partnerships in Emerging Markets*. Washington, DC: World Bank, 2011.

8. Коваль В. В., Котлубай В. О., Арафтеній А. М. Державно-приватне партнерство як інститут розвитку соціального капіталу в умовах децентралізації економіки України. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2019. № 1(106). С. 24-30. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2019_1_6
9. Дєсва Н. Е., Хмурова В. В. Публічно-приватне партнерство: інтереси зацікавлених сторін. *Економіка України*. 2018. № 9(682). С. 99-111. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2018_9_10
10. Надолішній П. І., Піроженко Н. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: теоретико-методологічні засади і умови інституціалізації. *Теоретичні та прикладні питання державотворення: зб. наук. пр.* 2012. Вип. 10. С. 17-52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tppd_2012_10_4
11. Шилепницький П. І. *Державно-приватне партнерство: теорія і практика*: монографія / Інститут регіональних досліджень НАН України. Чернівці, 2011. 455 с.
12. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. *Законодавство України*: сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text>
13. Сяюдініс А., Прюсайтіс Л., Гелумбаускас Ж. Державно-приватне партнерство: To be, or not to be, that is the question... *Стратегія розвитку*. № 14. 2020.
14. *Public-Private Partnerships: Reference Guide Version 3*. Washington, DC: World Bank, 2017. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29052>
15. Нестор О. Ю. Управлінський актив територіальних громад: теоретичні підходи та прикладні аспекти. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. пр.* 2021. Вип. 1(147). С. 21-26. DOI: <https://doi.org/10.36818/2071-4653-2021-1-4>
16. Кульчій І. М. Публічно-приватне партнерство як спосіб забезпечення сталого розвитку сільських територій. *Проблеми законності: зб. наук. пр.* 2017. Вип. 138. С. 99-108. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pz_2017_138_11
17. Переваги механізму ДПП: онлайн воркшоп з питань переваг державно-приватного партнерства. *Агенція з питань підтримки державно-приватного партнерства*: сайт. 11.02.2021. URL: <https://pppagency.me.gov.ua/uk/agencziya-dpp-ta-minekonomiki-proveli-vorkshop-z-pitan-perevag-derzhavno-privatnogo-partnerstva/prezentacziya-vokrshop-11.02.2021.pdf>
18. Грищенко С. *Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства*: практ. посіб. для органів місцевої влади та бізнесу. К.: ФОП Москаленко О. М., 2011. 140 с.
19. Kochanov P., Hong Y., Mutambatsere E. COVID-19's Impact on Sub-National Governments. International Finance Corporation. 2020. URL: <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/cb8caf2a-0dde-4620-9e3d-7df8c4717fa6/IFC-Covid19-Municipalities-final102120-web.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nlc.KIU>
20. *Private Participation in Infrastructure (PPI)*. 2020 Half Year Report. Washington, DC: World Bank, 2020. 31 p. URL: https://ppi.worldbank.org/content/dam/PPI/documents/PPI_2020_Half-Year_Update.pdf
21. Стан здійснення ДПП в Україні. *Міністерство економіки України*: сайт. 29.01.2021. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>

References

1. Yescombe, E. R. (2007). *Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance*. Oxford: Butterworth-Heinemann.
2. Yehorycheva, S. B., & Lakhyzha, M. I. (2020). *Publicno-pryvatne partnerstvo v postkomunistychnykh krayinakh [Public-private partnership in post-communist countries]*. Kyiv: Institute of Personnel Training of the State Employment Service of Ukraine. [in Ukrainian].
3. Zaydel, M. I. (2012). Publicno-pryvatne partnerstvo: yevropeys'kyu dosvid ta ukrayins'ki realiyi [Public-private partnership: European experience and Ukrainian realities]. *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho universytetu imeni V. N. Karazina. Seriya: Pytannya politolohiyi – The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Issues of Political Science*, 1007(20), 152-158. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhipp_2012_1007_20_31 [in Ukrainian].
4. Zaloznova, Yu. S., Butenko, N. V., & Petrova, I. P. (2016). Publicno-pryvatne partnerstvo v Ukrayini: stan, problemy ta perspektyvy rozvytku [Public-private partnership in Ukraine: state, problems and prospects of development]. *Ekonomichnyy visnyk Donbasu – Economic Bulletin of Donbass*, 2. 21-28. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2016_2_7 [in Ukrainian].
5. Zapatrina, I. V. (2010). Publicno-pryvatne partnerstvo v Ukrayini: perspektyvy zastosuvannya dlya realizatsiyi infrastrukturykh proektiv i nadannya publicnykh posluh [Public-private partnership in Ukraine: prospects of application for the implementation of infrastructure projects and the provision of public services]. *Ekonomika i prohnozuvannya – Economics and forecasting*, 4, 62-86. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2010_4_8 [in Ukrainian].
6. Mushchynska, N. Yu. (2010). Publicno-pryvatne partnerstvo yak instrument staloho rehional'noho rozvytku [Public-private partnership as a tool for sustainable regional development]. In *Kommunal'noye khozyaystvo gorodov [Municipal utilities]: Vol 9* (pp. 162-167). [in Ukrainian].
7. Farquharson, E., de Mästle, C. T., Yescombe, E. R., & Encinas, J. (2011). *How to Engage with the Private Sector in Public-Private Partnerships in Emerging Markets*. Washington, DC: World Bank.
8. Koval, V. V., Kotlubay, V. O., & Arafteniy, A. M. (2019). *Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak instytut rozvytku sotsial'noho kapitalu v umovakh detsentralizatsiyi ekonomiky Ukrayiny [Public-private*

partnership as an institution of social capital development in the conditions of decentralization of Ukraine's economy]. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo – State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, 106(1), 24-30. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2019_1_6 [in Ukrainian].

9. Dyeyeva, N. E., & Khmurova, V. V. (2018). Publichno-pryvatne partnerstvo: interesy zatsikavlenykh storin [Public-private partnership: the interests of stakeholders]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 682(9), 99-111. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2018_9_10 [in Ukrainian].

10. Nadolishniy, P. I., & Pirozhenko, N. V. (2012). Publichno-pryvatne partnerstvo v Ukrayini: teoretyko-metodolohichni zasady i umovy instytutsializatsiyi [Public-private partnership in Ukraine: theoretical and methodological principles and conditions of institutionalization]. In *Teoretychni ta prykladni pytannya derzhavotvorennia [Theoretical and applied issues of state building]*: Vol. 10 (pp. 17-52). Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/tppd_2012_10_4 [in Ukrainian].

11. Shylepnytskyi, P. I. (2011). *Derzhavno-pryvatne partnerstvo: teoriya i praktyka [Public-private partnership: theory and practice]*. Chernivtsi. [in Ukrainian].

12. Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo [About public-private partnership] (2010). Law of Ukraine, adopted on 2010, Jul 01, 2404-VI. *Legislation of Ukraine*: Website. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> [in Ukrainian].

13. Syayudinis, A., Pryusaytis, L., & Helumbauskas, Zh. (2020). Derzhavno-pryvatne partnerstvo: To be, or not to be, that is the question... [Public-private partnership: To be, or not to be, that is the question...]. *Stratehiya rozvytku – Strategy for Development*, 14. [in Ukrainian].

14. *Public-Private Partnerships: Reference Guide Version 3* (2017). Washington, DC: World Bank. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29052>

15. Nestor, O. Yu. (2021). Upravlins'kyi aktyv terytorial'nykh hromad: teoretychni pidkhody ta prykladni aspekty [Management assets of territorial communities: theoretical approaches and applied aspects]. In *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy [Social-economic problems of the modern period of Ukraine]*: Vol. 1(147) (pp. 21-26). DOI: <https://doi.org/10.36818/2071-4653-2021-1-4> [in Ukrainian].

16. Kulchiiy, I. M. (2017). Publichno-pryvatne partnerstvo yak sposib zabezpechennya staloho rozvytku sil's'kykh terytoriy [Public-private partnership as a way to ensure sustainable development of rural areas]. In *Problemy zakonnosti [Problems of legality]*: Vol. 138 (pp. 99-108). Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pz_2017_138_11 [in Ukrainian].

17. Perevahy mekhanizmu DPP: onlayn vorkshop z pytan' perevah derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Advantages of the PPP mechanism: online workshop on the benefits of public-private partnership] (2021, Feb 11). *Public-Private partnership support agency*: Website. Retrieved from <https://pppagency.me.gov.ua/uk/agencziya-dpp-ta-minekonomiki-proveli-vorkshop-z-pitan-perevag-derzhavno-privatnogo-partnerstva/prezentacziya-vorkshop-11.02.2021.pdf> [in Ukrainian].

18. Hryshchenko, S. (2011). *Pidhotovka ta realizatsiya proektiv publichno-pryvatnoho partnerstva: [Preparation and implementation of public-private partnership projects]*: Practical guide for local governments and businesses. K.: Individual entrepreneur Moskalenko O. M. [in Ukrainian].

19. Kochanov, P., Hong, Y., & Mutambatsere, E. (2020). COVID-19's Impact on Sub-National Governments. International Finance Corporation. Retrieved from <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/cb8caf2a-0dde-4620-9e3d-7df8c4717fa6/IFC-Covid19-Municipalities-final102120-web.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nlc.KIU>

20. *Private Participation in Infrastructure (PPI)*. 2020 Half Year Report (2020). Washington, DC: World Bank. Retrieved from https://ppi.worldbank.org/content/dam/PPI/documents/PP_I_2020_Half-Year_Update.pdf

21. Stan zdiysnennya DPP v Ukrayini [Status of PPP implementation in Ukraine] (2021, Jan 29). *Ministry of Economy of Ukraine*: Website. Retrieved from <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini> [in Ukrainian].

Статтю підготовлено в межах виконання відомчої теми «Управління активами територіальних громад» (ДР № 0120U100390).

Надійшло 09.05.2021 р.