

**Svitlana Naumenkova**

*Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Professor at the Department of Finance  
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

**Yaroslav Honcharenko**

*Postgraduate Student at the Department of Finance  
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

## **THE DEVELOPMENT OF THE CONCESSION MECHANISMS IN UKRAINE**

### **Summary**

*The current state of the concession market development in EU countries and Ukraine is characterized. The concept of concession partnerships is elaborated, highlighting its distinction from economic partnerships and identifying its key features. Based on the generalization of international practices, the main models of concession partnerships are outlined, and their specific application in Ukraine is explored. The differences in the legal framework for concession activities in EU countries and Ukraine are revealed. The need to harmonize Ukraine's concession legislation with EU laws to establish a transparent and effective regulatory mechanism is substantiated. Key factors hindering the development of concession partnerships in Ukraine are identified, and proposals are made to create an efficient and non-discriminatory concession market in Ukraine.*

### **Вступ**

Досвід концесійного партнерства в різних країнах світу свідчить про те, що взаємодія суб'єктів концесійної діяльності відрізняється масштабністю та ефективністю використання ресурсів, сприяє розширенню джерел залучення інвестицій на довгостроковій основі, надає доступ до нових технологій, ефективних управлінських практик та неупередженої експертизи при взаємодії з іноземними інвесторами

В сучасних умовах концесія застосовується в більш ніж 100 країнах світу, незважаючи на існуючі історичні, соціо-культурні відмінності, рівень економічного розвитку країн та особливості правового регулювання відносин між учасниками.

В Україні концесійна модель партнерських відносин суттєво гальмується через ризики, спричинені наслідками війни. Кількість концесійних договорів за період 2022–2024 рр. зменшилася більше, ніж

двічі. В умовах економічної та фінансової невизначеності пошук прийнятної моделі концесійного партнерства набуває особливого значення.

Успішна реалізація концесійних проєктів зумовлює необхідність вдосконалення нормативно-правової бази, гармонізованої з законодавством ЄС, що забезпечує більшу правову визначеність та сприяє залученню іноземних інвестицій на довгостроковій взаємовигідній основі.

Розвиток концесійного партнерства в Україні активізує механізм взаємодії держави та бізнесу в процесі повоєнного відновлення економіки та відбудови виробничої та соціальної інфраструктури, забезпечує більш повне використання науково-технічного та кадрового потенціалу, підвищення інвестиційної привабливості української економіки та її регіонів.

### **Розділ 1. Організаційно-правова основа розвитку концесійного партнерства в Україні**

Історичні витоки концесійного партнерства характеризується складністю та багатоплановістю фінансових відносин. Поняття «концесії» походить від французького “*affermages*” – оренда землі в сільській місцевості за плату, яка встановлюється відповідно до цін на товари і сплачується грошима або в натуральній формі, залежно від умов оренди. “*Affermage*” також є визначенням адміністративних контрактів, за якими адміністрація надає приватній особі право стягувати податки з одноразової виплати; управління промисловими та комерційними державними послугами. Відповідно до французького законодавства концесіонер зобов’язаний забезпечувати безперервність надання послуг (“*la continuité du service public*”), однаково ставитися до всіх споживачів («*l’égalité des usagers*») і адаптувати послугу відповідно до мінливих потреб (“*l’adaptation du service*”) [1]. Так, перші концесії надавалися для будівництва, розширення та облаштування середньовічних міст Південної Франції у XII-XIII ст. Перша концесія з освоєння корисних копалин була надана у 1256 р. в Іспанії.

Угоди державно-приватного партнерства в сучасному розумінні почали укладатися на початку XIX ст. у Франції, Німеччині, Італії та інших європейських країнах переважно у сфері міського та комунального господарства, будівництва залізниць та шосейних доріг тощо. Так, на основі концесійної угоди у другій половині XIX ст. в Києві був збудований централізований водогін, проведене міське освітлення, запрацював громадський транспорт [2, с. 7].

В ЄС концесійні відносини регулюються Директивою 2014/23/ЄС від 26 лютого 2014 року [3], яка була прийнята з метою вирішення проблеми

відсутності узгоджених, всеосяжних рамок на рівні ЄС для концесій, а також окремими положеннями директив про державні закупівлі. Директива 2014/23/ЄС почала застосовуватися на всій території ЄС лише з 2020 року, а її дія поширюється на концесії з вартістю, що, дорівнює або перевищує 5 382 0007 євро або більше [3]. Цей поріг переглядається кожні 2 роки. Загальна вартість концесій приблизно подвоїлася за період 2016–2021 рр. та оцінювалася в 377,5 млрд євро у 2021 р., що становить 12 % від загального річного ринку державних закупівель [4].

Як зазначено в Директиві ЄС 2014/23, формування адекватної, збалансованої та гнучкої правової бази для надання концесій забезпечує правову визначеність, ефективний та недискримінаційний доступ до ринку економічних суб'єктів, сприятиме інвестиціям в інфраструктуру та наданню стратегічних послуг для громадян. Крім того, концесія підтримує ринкову конкуренцію та створює додаткові можливості для приватного бізнесу [3].

Процес формування концесійного законодавства в Україні розпочався у 1999 році з прийняття Закону України «Про концесії». У 2010 році вступив у дію Закон України «Про державно-приватне партнерство» [5]. Були прийняті інші важливі нормативно-правові документи, що регулюють концесійні відносини у різних галузях, таких, як будівництво автомобільних доріг, тепло- та водопостачання.

У жовтні 2019 року набрав чинності новий Закон України «Про концесію» [6], який спрямований на забезпечення збалансованості інтересів всіх учасників концесійного партнерства. Цей закон створив сприятливі умови для стимулювання залучення інвестицій, зокрема, на основі іноземного капіталу з метою модернізації та формування сучасної інфраструктури та надання якісних та суспільно важливих послуг для населення. Також він забезпечив формування надійної правової основи для захисту інтересів інвесторів.

Розвиток концесійного законодавства в Україні потребує відповідної гармонізації з законодавством ЄС для формування прозорого та дієвого механізму з урахуванням інтересів як концесіонерів, так і приймаючої сторони (концедента). Формування надійної правової бази для розвитку концесійного партнерства є необхідною передумовою для усунення дискримінації та надання справедливого доступу до концесійного ринку суб'єктів економічної діяльності.

В умовах економічної невизначеності, високих ризиків та масштабних руйнувань, спричинених наслідками війни, взаємодія держави та бізнесу суттєво обмежена, про що свідчить статистика виконання договорів, представлена в табл. 1.

Таблиця 1

**Кількість договорів державно-приватного партнерства в Україні  
за станом виконання у 2022–2024 рр.**

Договори за станом виконання	01.01.2022	01.01.2023	01.01.2024
Укладено договорів, з яких:	193	193	198
– реалізуються: з них:	31	18	22
• концесійних договорів	22	9	10
• договорів про спільну діяльність	5	5	6
• інших договорів	4	4	6
– не реалізуються: з них:	162	162	166
• не виконуються	119	116	115
• розірвані /закінчився термін дії	43	46	51
• призупинені	-	13	10

*Джерело: [7]*

Як свідчать дані табл.1, кількість концесійних договорів за період 2022–2024 рр. зменшилася більше, ніж вдвічі – з 22 до 10, що характеризує високий рівень ризику довгострокового фінансування в Україні та потребує пошуку найбільш прийнятної моделі, а також посилення механізму захисту іноземних інвесторів.

Правова основа розвитку концесійного партнерства базується на концептуальних підходах, відображених у Законі України «Про державно-приватне партнерство», оскільки впродовж тривалого часу концесійне партнерство розглядалася як одна з форм взаємодії держави і бізнесу. Так, у межах здійснення державно-приватного партнерства можуть укладатися: концесійний договір; договір управління майном; договір про спільну діяльність; інші договори [5, с. 5].

Відносини, що виникають у процесі реалізації проектів, що здійснюються на умовах концесії в Україні, регулюються Конституцією України, Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Земельним кодексом України, Законом України «Про концесію», іншими правовими актами.

За відсутності термінологічної єдності використовуються різні терміни для розкриття змісту цього партнерства. Доволі часто концесійне партнерство розглядається в площині розвитку публічно-

приватного партнерства (PPP). У Великій Британії це приватна фінансова ініціатива (Private Finance Initiative – PFI); Франції – концесія та співтовариства змішаної економіки (SEM); США, Канаді, Австралії – P3 або P-P Partnerships.

За підходами Світового банку, публічно-приватне партнерство (Public Private Partnership – PPP) – це довгостроковий контракт між приватною стороною та державною організацією щодо надання суспільних активів або послуг, у якому приватна сторона несе значний ризик і відповідальність за управління, а винагорода пов'язана з результатами роботи [8].

Відповідно до визначення ОЕСР, публічно-приватні партнерства – це довгострокові угоди між урядом і приватним партнером, за якими приватний партнер надає та фінансує державні послуги, використовуючи капітальні активи, розділяючи відповідні ризики [9].

Національна рада з питань публічно-приватних партнерств США визначає форми партнерств держави і бізнесу залежно від мети створення, а саме:

- для прискорення реалізації пріоритетних інфраструктурних проєктів;
- для залучення управлінської експертизи приватного партнера при реалізації великих і складних програм;
- для залучення нових технологій, розроблених у приватному секторі;
- для залучення різноманітних фінансових ресурсів, доступних для бізнесу;
- для розвитку та управління створеною приватним партнером інфраструктурою [10].

Для більш повного розкриття змісту концесійного партнерства зосередимо увагу на його найважливіших ознаках.

*По-перше*, спрямованість концесійного партнерства як однієї з форм публічно-приватного партнерства (PPP) в сучасних умовах має розглядатися в площині People-First PPPs – *нової трансформації моделі PPP в контексті досягнення Цілей сталого розвитку* та забезпечення першочергової уваги до пріоритетів розвитку людини [11, с. 146].

Показники результативності концесійного партнерства відповідно до People-First PPPs потребують конкретизації з більш повним відображенням соціально-економічної результативності інвестицій, забезпечення охорони навколишнього середовища і раціонального використання природних ресурсів, підвищення добробуту населення відповідно до спрямованості Цілей сталого розвитку ООН до 2030 року.

Слід зазначити, що Цілі сталого розвитку стають ключовими орієнтирами при розробці програмних та прогнозних документів.

Ось чому важливого значення набуває формування системи показників для оцінювання суспільних вигід від концесії та пошук найбільш оптимальної моделі взаємодії концесіонера і концедента.

*По-друге*, потрібно відрізнити концесійне партнерство від економічного партнерства, ознаками якого також є софінансування, розподіл ризиків між партнерами, часові обмеження та договірна форма відносин. Але порівняно з економічним партнерством, концесійне партнерство як форма публічно-приватного партнерства має притаманну саме цим відносинам важливу ознаку – *предмет партнерства* [11, с. 147].

Концесійне партнерство як форма публічно-приватного партнерства постає як юридично оформлене на певний строк взаємовигідне співробітництво публічного та приватного партнерів, засноване на об'єднанні ресурсів та розподілі ризиків з метою надання суспільно значущих послуг, котрі знаходяться у сфері публічного контролю.

Таким чином, важливою ознакою проєктів концесійного партнерства є взаємодія публічного і приватного партнерів, орієнтована на реалізацію проєктів для надання *суспільно значущих послуг*.

Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство», суспільно значущі послуги характеризуються як послуги, «спрямовані на забезпечення суспільних інтересів та потреб, що надаються необмеженому колу користувачів та/або надання яких має забезпечуватися органами державної влади, місцевого самоврядування або державними, комунальними підприємствами, установами, організаціями, господарськими товариствами, 50 і більше відсотків акцій яких належать державі або територіальній громаді» [5].

*По-третє*, важливою ознакою концесійного партнерства є *складність та багатоплановість фінансових відносин*, що виникають в процесі укладання та реалізації концесійних договорів між різними учасниками.

Ці фінансові відносини виникають:

- між концесіонером та концесіодавцем відповідно до концесійного договору;

- між концесіонером та кредитором (кредиторами) – при укладанні договору про фінансування концесійного проєкту. Слід зазначити, що функції кредитора може виконувати не лише фінансова установа, але і міжнародна фінансова організація, що надала боргове фінансування або гарантію концесіонеру для виконання ним зобов'язань за концесійним договором;

- між концесіонером та фінансовими установами (банками), у разі використання кредитних коштів;

- між концесіонером та територіальною громадою в особі виконавчого органу місцевого самоврядування при вирішенні питань щодо надання

дозволу на використання природних ресурсів та виділення земельних ділянок, необхідних для реалізації проєктів, що здійснюються на умовах концесії;

– між концесієдавцем і концесіонером, з одного боку, та користувачами (споживачами), які користуються об'єктом концесії або отримують суспільно значущі послуги, що надаються відповідно до концесійного договору, – з іншого боку.

Відносини, що виникають у процесі реалізації проєктів, що здійснюються на умовах концесії в Україні, регулюються Конституцією України, Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Земельним кодексом України, Законом України «Про концесію», іншими нормативно-правовими актами.

*По-четверте, особливості розподілу ризиків.* Так, відповідно до Закону України «Про концесію» передбачено передачу значної частини операційного ризику концесіонеру, включаючи ризик попиту та ризик пропозиції. Цей закон акцентує увагу на спрямованості концесійних договорів на реалізацію проєктів, пов'язаних з наданням суспільно значущих послуг.

Директивою 2014/23/ЄС також передбачено передачу концесіонеру операційного ризику економічного характеру. Це означає, що концесіонер не може відшкодувати вкладені інвестиції та витрати, понесені при експлуатації робіт або послуг, наданих за нормальних умов експлуатації. Тому наявність цього виду ризику є ключовою ознакою для правильної імплементації правових вимог. Проте лише чотири країни-члени ЄС дотримуються положень Директиви ЄС, понад двадцять країн дотримуються іншого формулювання порівняно з тим, що міститься у Директиві, а дві країни взагалі не врегулювали операційний ризик у своєму національному законодавстві. Різне тлумачення операційного ризику може означати, що державні закупівлі для одного і того ж типу робіт будуть розглядатися по-різному в різних країнах або навіть не підпадуть під дію цієї Директиви [3].

З огляду на підходи щодо розподілу ризиків, існують відмінності між концесійним партнерством та державно-приватним партнерством. Так, державно-приватне партнерство базується на дотриманні принципу пропорційного розподілу ризиків, що означає, що кожен ризик повинен бути віднесений до сфери відповідальності того партнера, який більш ефективно контролюватиме, управлятиме та/або запобігатиме виникненню такого ризику. Отже, ризики можуть бути розподілені між державним і приватним партнерами у відповідному співвідношенні. У механізмі концесійного партнерства обов'язковою умовою є передача концесіонеру значної частини операційного ризику, включаючи ризик попиту та ризик пропозиції.

Зауважимо, що особлива увага в умовах української практики приділяється політичним ризикам, які завжди належать до сфери відповідальності публічного партнера [12, с. 8]. Зауважимо, що у механізмі концесійного партнерства та державно-приватного партнерства оцінювання політичних ризиків повинно здійснюватися в площині їх впливу на конкретний проєкт, тобто на локальному рівні; та, враховуючи існування договірних відносин між державним/публічним та приватним партнерами в країні розміщення інвестицій – з акцентом на наслідки впливу на проєкт подій легально-урядового рівня [11, с. 141].

Організаційно-правові основи розвитку концесійного партнерства в Україні мають відмінності порівняно з вимогами ЄС. Для поглибленого розкриття змісту концесійного партнерства нами здійснено порівняльний аналіз поняття «концесія» відповідно до Закону України "Про концесію" та Директиви 2014/23/ЄС (табл. 2).

Таблиця 2

**Розкриття змісту концесії відповідно до Закону України «Про концесію» та Директиви 2014/23/ЄС**

Джерело	Визначення
Закон України «Про концесію» [12]	Концесія – форма здійснення державно-приватного партнерства, що передбачає надання концесієдавцем концесіонеру права на створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та технічне переоснащення), та/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом концесії, та/або надання суспільно значущих послуг у порядку та на умовах, визначених концесійним договором, а також передбачає передачу концесіонеру переважної частини операційного ризику, що охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції;
Директива ЄС 2014/23 [1]	«Концесії» – це концесії на роботи або послуги, як визначено у пунктах (а) та (б): (а) «концесія на роботи» означає договір про матеріальну допомогу, укладений в письмовій формі, відповідно до якого один або кілька державних замовників або організацій-замовників передають виконання робіт одному або декільком суб'єктам підприємницької діяльності, винагорода за які складається або лише з права на використання робіт, які є предметом договору, або в поєднанні такого права із оплатою; (б) «концесія на послуги» означає договір про матеріальну допомогу, укладений в письмовій формі, за допомогою якого один або кілька державних замовників або організацій-замовників передають надання та управління послугами, окрім виконання робіт, зазначених у пункті (а), одному або декільком суб'єктам підприємницької діяльності, винагорода за які складається або лише з права на використання послуг, які є предметом договору, або в поєднанні такого права із оплатою.

*Джерело: [3;4; 6]*



Закон України «Про концесію», як і Директива 2014/23/ЄС, спрямовані на формування прозорого та зрозумілого механізму регулювання концесійних відносин, покращення доступу до ринків концесій шляхом підвищення прозорості.

У законодавстві ЄС концесії – це платіжні контракти, згідно з якими один або більше органів-замовників або організацій-замовників доручають виконання робіт або надання та управління послугами одній або декільком компаніям.

Доцільно уточнити, що органи-замовники – це національні, регіональні або місцеві органи влади або органи, що регулюються публічним правом; замовники – це органи влади або оператори в секторі комунальних послуг, які здійснюють одну з відповідних видів діяльності та надають концесію на їх здійснення.

Аналізуючи зміст Закону України «Про Концесію» та Директиви 2014/23/ЄС, доцільно звернути увагу на існуючі правові відмінності.

Так, відповідно до українського законодавства, концесійний договір укладається на визначений договором строк, який має становити не менше п'яти років та не більше 50 років, крім строку концесійного договору щодо будівництва та подальшої експлуатації автомобільних доріг, який має становити не менше 10 років.

Директива 2014/23/ЄС дозволяє встановлювати строк на основі періоду, необхідного для окупності інвестицій. Отже, під час розробки концесійних угод, особливо в контексті транскордонної взаємодії, важливо враховувати ці аспекти для правової узгодженості.

Важливою відмінністю регулювання концесійних відносин в ЄС, відповідно до зазначеної Директиви, є виключення концесії з переліку послуг з експлуатації мереж або забезпечення, розподілу та транспортування води населенню. Виключаються всі види послуг населенню щодо подачі води в ці мережі, а також утилізації або очищення стічних вод. Три країни ЄС повністю застосовують положення Директиви 2014/23/ЄС про концесії у водному секторі – Чеська Республіка, Польща, Румунія, тоді як Болгарія, Франція, Іспанія, застосовують її частково.

У 2021 році водна промисловість ЄС забезпечила питною водою приблизно 450 мільйонів жителів ЄС. За даними Євростату, майже 15 500 компаній в країнах ЄС займаються збором, очищенням та постачанням води і близько 11 000 – водовідведенням. Ці компанії працюють переважно на внутрішньому рівні, але існує певна опосередкована транскордонна участь, переважно через місцеві дочірні компанії, що належать іноземним фірмам [3].

З економічної точки зору, вода є дуже капіталомісткою галуззю, інвестиції в яку характеризуються тривалим терміном окупності та значними ризиками, тому погіршення ситуації на ринку водопостачання

може вимагати втручання держави, особливо у віддалених або малонаселених районах. Визнання суспільної значущості послуг у цьому секторі та запобігання провалам ринку призвело до особливого режиму в Директиві 2014/23/ЄС про концесії.

Слід зауважити, що країни ЄС застосовують різні моделі управління наданням водних послуг. Способи організації водопостачання залежать від поєднання історичних, культурних, економічних та соціальних факторів.

Існують певні відмінності щодо вимог та критеріїв оцінки претендентів, відповідно до Закону України «Про концесію» та Директиви 2014/23/ЄС (табл. 3).

**Таблиця 3**

**Основні критерії відбору та якісної оцінки претендентів**

<b>Критерій</b>	<b>Закон України «Про концесію»</b>	<b>Директива ЄС 2014/23/ЄС</b>
Фінансова підтримка	Держава або місцеві органи влади можуть надавати фінансову підтримку у вигляді субсидій, дотацій, позик та гарантій.	Враховується вартість будь-якої фінансової переваги у будь-якій формі, наданої концесіонеру органом влади або іншою публічною установою.
Оцінка ризиків	Оцінка ризиків включає аналіз можливих фінансових втрат та механізмів їх мінімізації.	Враховується вартість будь-яких форм опціонів і будь-якого продовження терміну дії концесії.
Джерела доходів	Концесіонер може отримувати доходи від користувачів, державних субсидій та інших джерел.	Враховуються доходи від продажу активів, які є частиною концесії, та всі поставки і послуги, що надаються концесіонеру.
Витратний аналіз претендента	Оцінка витрат включає аналіз необхідних капіталовкладень, операційних витрат та можливих фінансових втрат.	Враховується вартість всіх поставок і послуг, необхідних для виконання робіт або надання послуг.
Тривалість та продовження	Тривалість концесії встановлюється договором та може бути продовжена за згодою сторін.	Оцінка вартості концесії включає вартість будь-якого продовження терміну дії концесії.

*Джерело: [3; 4; 6]*

Директива 2014/23/ЄС поділяє концесії на роботи і на послуги з окремими визначеннями кожної категорії, чого не передбачено в українському законодавстві.

Значна увага в ЄС приділяється розширенню доступу малих та середніх підприємств (МСП) до ринку концесій. Хоча за останні 5 років частка МСП на цьому ринку зросла, вона є відносно низькою порівняно з їхньою часткою в загальній економіці країн ЄС.

З огляду на стратегічні пріоритети ЄС у сфері розширення діяльності МСП на ринку концесій, вважаємо, що для України це також має бути одним із важливих напрямів розвитку концесійного партнерства.

Існують відмінності в організації та моніторингу з метою забезпечення ефективного застосування правил надання концесій в країнах ЄС та в Україні.

Так, 16 березня 2023 року Єврокомісія оголосила про створення DataSpace для державних закупівель (PPDS), яка об'єднала європейські бази даних, включаючи дані про державні закупівлі та концесії, та національні набори даних закупівель, доступні на національних порталах, які стануть основою цифрової трансформації державних закупівель та концесій у ЄС [13].

PPDS дозволить формувати політику на основі даних, від впровадження якої державні покупці отримають переваги завдяки кращому плануванню тендерних пропозицій, порівняльному аналізу та обміну знаннями, посиленню цифровізації, виявленню шахрайства. Так, щороку в ЄС понад 250 000 органів державної влади витрачають близько 2 трлн євро (приблизно 13,6% ВВП) на закупівлю послуг, робіт і товарів [13]. PPDS також покращить доступ до тендерних оголошень, зокрема для МСП.

В Україні також створюється електронна торгова система (далі – ЕТС), яка «забезпечує можливість створення, розміщення, оприлюднення та обміну інформацією і документами в електронному вигляді, проведення концесійного конкурсу та конкурентного діалогу, а також публікацію документів у процедурі прямих переговорів з орендарем державного майна, що передається в концесію» [6] ЕТС являє собою дворівневу інформаційно-комунікаційну систему, що включає центральну базу даних та електронні майданчики, які взаємодіють із центральною базою даних. На наш погляд, забезпечення більшої прозорості та посилення відповідальності у сфері державних закупівель є край актуальним напрямом підвищення ефективності концесійного партнерства в Україні.

Реалізація державної політики у сфері формування та підтримки баз і порталів даних, формування ринку даних передбачає більш широке використання технологій штучного інтелекту, цифрової інфраструктури й обчислювальних потужностей. Головними критеріями оцінювання ефективності функціонування баз даних Європейська комісія визначила: своєчасність, актуальність і повноту; моніторинг якості; відповідність вимогам стандарту DCAT-AP і взаємопов'язаність баз даних з

урахуванням вимог Концепції даних, які становлять суспільний інтерес [14, с. 38].

## **Розділ 2. Моделі концесійного партнерства: основні відмінності та особливості використання**

Як свідчить зарубіжна практика, переважна кількість моделей партнерських відносин базуються на зобов'язаннях концесіодавця здійснити фінансування або відновлення об'єктів, які передаються у концесію. Для України саме фінансова складова є визначальною з огляду на необхідність відбудови зруйнованих об'єктів інфраструктури внаслідок військових дій. Так, за оцінкою Світового банку, станом на 31.12.2023 р. потреби України у відновленні та реконструкції оцінювалися в 486 млрд дол. США (або 440 млрд. євро), з них потреби на відновлення зруйнованої інфраструктури становили 152 млрд. дол. США [15].

Оцінка потреб для реконструкції та відновлення секторів інфраструктури за результатами звіту Світового банку RDNA3 представлено у табл. 4.

Таблиця 4

### **Оцінка шкоди, збитків і потреб в окремих секторах України за результатами звіту Світового банку RDNA3, млрд. дол. США**

<b>Сектор</b>	<b>Шкода</b>	<b>Збитки</b>	<b>Потреби</b>
<b>Енергетика та видобуток паливних ресурсів</b>	10,6	54,0	47,1
<b>Транспорт</b>	33,6	40,7	73,7
<b>Телекомунікації та цифрові технології</b>	2,1	2,3	4,7
<b>Водопостачання та водовідведення</b>	4,0	11,6	11,1
<b>Комунальне господарство</b>	4,9	6,8	11,4
<b>Сільське господарство</b>	10,3	69,8	56,1
<b>Торгівля і промисловість</b>	15,6	173,2	67,5
<b>Іригація та управління водними ресурсами</b>	0,7	0,7	10,7

*Джерело: [15]*

Ось чому більш прийнятною для концедента з української сторони є формування концесійних відносин на основі тих форм взаємодії, які передбачають будівництво об'єкта з поверненням його у власність державі після завершення терміну дії концесійного договору. До речі, вимога щодо обов'язкового повернення об'єкта концесії концесіодавцю відповідає Ст.30 Закону України «Про концесію». Отже, до таких моделей партнерських відносин належать такі, як BOT (Build – Operate – Transfer); BOOT (Build – Own – Operate – Transfer); BLOT (Build – Lease – Operate – Transfer); ROT (Rehabilitate – Operate – Transfer) (табл. 5).

**Основні моделі взаємодії держави та бізнесу  
в механізмі партнерських відносин**

Модель взаємодії 1	Особливості реалізації партнерських відносин 2
Придбання – будівництво – експлуатація ( <i>BBO: Buy – Build – Operate</i> )	Передача державної власності приватній структурі на умовах контракту, згідно з яким майно повинно бути модернізовано та експлуатуватися впродовж встановленого періоду. Державний контроль здійснюється протягом терміну дії контракту про передачу майна у власність.
Будівництво – володіння – експлуатація ( <i>BOO: Build – Own – Operate</i> )	Приватний партнер фінансує, будує, володіє та експлуатує споруду або надає послугу на основі безстрокового володіння або оренди. Державні обмеження фіксуються в контракті.
Будівництво – експлуатація – передача ( <i>BOT: Build – Operate – Transfer</i> )	Приватний партнер проектує, фінансує і будує нову споруду на основі довгострокової концесійної угоди та експлуатує її упродовж терміну дії цієї угоди. Після закінчення терміну дії угоди право власності повертається державі. Фактично така форма охоплює моделі BOOT і BLOT з відмінністю щодо форми власності об'єкта.
Будівництво – володіння – експлуатація – передача ( <i>BOOT: Build – Own – Operate – Transfer</i> )	Приватний партнер отримує франшизу на фінансування, будівництво та експлуатацію об'єкту, а також на стягнення плати за користування на певний період, після закінчення якого права власності повертаються державі.
Будівництво – оренда – експлуатація – передача ( <i>BLOT: Build – Lease – Operate – Transfer</i> )	Приватний партнер отримує франшизу на фінансування, проектування, будівництво та експлуатацію орендованого об'єкта, а також на стягнення плати за користування на період оренди; приватний партнер сплачує орендну плату.
Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація ( <i>DBFO: Design – Build – Finance – Operate</i> )	Приватний партнер проектує, фінансує, будує та експлуатує новий об'єкт упродовж довгострокової оренди. Після закінчення терміну дії оренди новий об'єкт передається державі.
Проектування – будівництво ( <i>DB – Design – Build</i> )	Приватний партнер проектує і будує об'єкти інфраструктури для державного сектору на основі будівельного контракту. Надання послуг здійснюється за фіксованою вартістю. Ризик перевищення бюджету покладається на приватного партнера. Цю форму взаємодії часто розглядають як контракт на виконання державного замовлення.

1	2
Контракт на експлуатацію та обслуговування ( <i>O&amp;M: Operation &amp; Maintenance Contract</i> )	Приватна компанія згідно умов контракту впродовж встановленого періоду експлуатує державне майно. Право власності на майно зберігається за державою. Цю форму часто не розглядають як PPP і відносять до групи сервісних контрактів або контрактів на обслуговування.
Право на експлуатацію ( <i>Operation License</i> )	Приватний оператор отримує ліцензію на виробництво і надання суспільної послуги, зазвичай, на певний період. Ця форма часто використовується в проєктах, пов'язаних з інформаційними технологіями.
Оренда – розробка-експлуатація ( <i>LDO – Lease – Develop – Operate</i> )	Приватний партнер отримує від публічного партнера актив в аренду для наступної експлуатації. Застосовується для модернізації та покращення експлуатації недостатньо використаних активів. Можливі складнощі з управління активами в довгостроковій перспективі та конфлікти з державою. Поширюється на такі види активів, як аеропорти, порти, об'єкти комунальної інфраструктури.
Відновлення – експлуатація – передача ( <i>ROT – Rehabilitate – Operate – Transfer</i> )	Приватний партнер фінансує відновлення об'єктів інфраструктури (мости, тунелі, об'єкти комунальної інфраструктури), експлуатує їх протягом певного часу з наступною передачею державі. Обмеження у практичному застосуванні виникають через низьку прибутковість такої форми взаємодії для приватного партнера.
Участь у фінансуванні ( <i>Finance Only</i> )	Приватний партнер, як правило, це компанія з надання фінансових послуг, самостійно фінансує проєкт або з використанням різних фінансових механізмів, наприклад, на основі випуску цінних паперів (облігацій).

*Джерело: розвинено авторами на основі [8; 11, с. 150–151]*

Як свідчить зарубіжна практика, модель ВТО є однією з найбільш поширених у концесійних проєктах та характеризується такими відмінностями [1]:

- використовується для розробки окремого нового активу, а не цілої мережі;

- концесіонер здійснює управління існуючими активами з самого початку концесії, тому він відразу має доступ до грошового потоку;

- більшу частину доходів концесіонер отримує безпосередньо від споживача, тому він має прямі відносини зі споживачем (так звана «чиста концесія»). Також концесіонер може отримувати доходи від єдиного покупця, наприклад, від комунального підприємства чи уряду, який купує продукцію у проєктної компанії. В енергетичному секторі це має форму угоди про купівлю електроенергії;

– можуть встановлюватися обмеження щодо розміру тарифів при наданні послуг, тому потрібно пересвідчитися, що тарифи є доступними для споживачів і концесіонер може підтримувати необхідну норму прибутку;

– якщо загальний збір тарифів не покриває витрати на експлуатацію активів, у концесійному договорі необхідно визначити чітку основу альтернативного відшкодування витрат за рахунок загальних субсидій, оподаткування, позик від уряду чи інших джерел;

– проектна компанія (SPV) фінансує та буде об'єкт та експлуатує його у комерційних цілях впродовж періоду проекту, після чого об'єкт передається уповноваженим органам. SPV забороняється здійснювати іншу діяльність, крім тієї, що пов'язана з проектом;

– концесіонер сплачуватиме концесійний внесок органу влади;

– кредитори надають фінансування без права регресу або з обмеженим регресом, отже, беруть на себе залишковий ризик разом із проектною компанією.

Перелік типових контрактів у моделях ВТО представлено на рис. 1.

Для мінімізації ризику кредитори наполягають на передачі ризику проектною компанією іншим учасникам проекту через такі контракти, як контракт на будівництво, на експлуатацію та технічне обслуговування та інші (рис. 1).

В умовах фінансової децентралізації підвищується роль територіальних громад як ініціаторів та спонсорів (бенефіціарів), які беруть участь у створенні SPV, мають повноваження у прийнятті рішень щодо передачі майна та укладання концесійних угод.

В сучасній зарубіжній практиці набувають поширення моделі партнерських відносин, які базуються на лізингових угодах (LDO) та пропонують більш гнучку форму взаємодії державного та приватного партнерів впродовж життєвого циклу проекту [17]. Модель LDO є привабливою для тих сценарних умов, коли авансові капітальні витрати є обмеженими для концесіонера або довгострокове управління та експлуатація активу мають першочергове значення.

В умовах України привабливість моделі LDO для публічного/державного партнера зумовлена можливістю підвищення ефективності функціонування об'єктів, насамперед, критичної та суспільно важливої інфраструктури, не відмовляючись від контролю над ними. З іншого боку, для приватного партнера є можливість участі в розвитку інфраструктури з меншими стартовими інвестиціями та більш чіткою стратегією виходу. LDO забезпечує більшу гнучкість та оптимізацію ресурсів для приватного партнера порівняно з формами на основі BOT, де він є відповідальним за будівництво [17].

Слід зазначити, що концесійне партнерство на основі використання моделей BOT, ROT, LDO, яке отримало поширення в багатьох країнах, може успішно розвиватися в Україні для відбудови інфраструктурних секторів, а також надання суспільно значущих послуг населенню. Окремі приклади реалізації успішних проєктів в країнах ЄС на основі реалізації цих моделей представлено в табл. 6.



**Рис. 3. Перелік типових контрактів у моделях ВТО**

Джерело: [16, с. 147]

У 2021 році країни Європейського Союзу реалізували приблизно 36 концесійних проєктів загальною вартістю близько 9,38 млрд євро. Вартість проєктних угод була найбільшою у таких секторах, як транспорт – 5,6 млрд євро, що становить 31 % від сумарної вартості угод. На охорону довкілля було виділено 0,8 млрд євро (4%), на освіту –



0,84 млрд євро (10%), на розваги і культуру – 0,41 млрд євро (6%), на охорону здоров'я – 0,46 млрд євро (4%), на телекомунікації – 1,078 млрд євро (4%). Переважно проекти були спрямовані на розвиток соціальної інфраструктури для поліпшення якості життя громадян Європейського Союзу [19].

Таблиця 6

**Приклади реалізації проектів на основі використання різних моделей концесійного партнерства**

<b>Проект, країна</b>	<b>Форма взаємодії</b>	<b>Стисла інформація про проект</b>
A2 Toll Motorway (Польща)	Будівництво-експлуатація-передача (BOT)	Проект будівництва та експлуатації автомагістралі в Польщі. Реалізований в два етапи через високі ризики: Перший етап – будівництва магістралі довжиною 90 км. Завершений у 2010 році. Реалізація проекту сприяла зменшенню транспортних витрат та покращенню безпеки на дорогах.
A4 Zagreb-Gorican Motorway (Хорватія)	Будівництво-експлуатація-передача (BOT)	Проект автомагістралі від Загреб до Горічана, реалізований через концесію BROТ (будівництво, реабілітація, експлуатація та передача). Завершення проекту підвищило ефективність транспорту, зменшило затори та покращило доступ до регіонів.
Система водопостачання Sebokeng-Evaton (ПАР)	Реконструкція-експлуатація-передача (ROT)	Проект модернізації водопостачальної системи, спрямований на зменшення втрат води та енергозатрат у ПАР. Приватний сектор встановив нові системи тиску, що дозволило заощадити 50 млн м <sup>3</sup> води за 5 років, значно покращивши якість води для населення.
Лікарні Pelonomi-Universitas (ПАР)	Реконструкція-експлуатація-передача (ROT)	Приватні компанії модернізували лікарні та експлуатували їх протягом 20 років у ПАР. Після закінчення терміну експлуатації лікарні були передані державі. Це призвело до покращення медичного обслуговування та доступу до якісної медицини для населення.
Система водопостачання (Зімбабве)	Оренда-розвиток-експлуатація (LDO)	Приватні компанії орендували, модернізували та експлуатували водоочисні споруди. Проект передбачав фінансування з боку приватного партнера в обмін на плату за послуги водопостачання для промислових користувачів. Це покращило водозабезпечення населення та промисловості.

Джерело: [18]

На Францію та Італію припадає понад дві третини ринку концесій ЄС. Разом з Іспанією та Німеччиною ці держави-члени складають 85% від загального приросту концесійних премій за той же період. Держави-члени ЄС, такі як Австрія, Чехія, Фінляндія, Угорщина, Хорватія, Мальта та Швеція, також зареєстрували значне збільшення використання концесій [4].

У Польщі муніципальна влада використовує державно-приватне партнерство для будівництва і реконструкції житлових будинків для молодих сімей та соціально незахищених верств населення. Це передбачає будівництво нових багатоквартирних будинків за власні кошти і подальшу передачу їх мешканцям в оренду на тривалий період [20].

Пріоритетні сектори для реалізації концесійного партнерства в окремих країнах світу узагальнено в табл. 7.

**Таблиця 7**

**Пріоритетні сектори концесійного партнерства  
в окремих країнах світу**

<b>Назва країни</b>	<b>Сектор</b>
Австралія	Дороги, лікарні, в'язниці
Греція	Спорудження доріг («реальне» мито) Залізниця полегшеного типу у Фесалоніках
Ірландія	Транспорт, освіта, водопостачання, управління відходами
Іспанія	Концесії на спорудження автомагістралей («реальне» мито) Концесії на спорудження регіональних доріг («тіньове» мито)
Італія	Лікарні, транспорт, управління відходами
Нідерланди	Водопостачання, швидкісні залізничні магістралі
Південна Африка	В'язниці, водопостачання, охорона здоров'я, освіта
Португалія	Аеропорти, дорожні концесії («тіньове» мито)
Фінляндія	Дорожні концесії («тіньове» мито). Школи і вища освіта
Франція	Концесії на спорудження автомагістралей («реальне» мито) Концесії на водопостачання
Японія	Охорона здоров'я, житло, інформаційні технології та транспорт на регіональному рівні

В країнах ЄС широко використовується практика залучення приватного капіталу через плату за проїзд (тол) по концесійним автомобільним дорогам. [21]. У багатьох країнах світу ця практика є добре розвинуеною. Наприклад, в Австрії 96% автодоріг є платними, у Франції – 78%, а в Іспанії – 40%. Концесії на будівництво автомобільних доріг є також досить розповсюдженими у США та Канаді.

Як свідчить зарубіжна практика, існують дві форми концесійного партнерства при будівництві та експлуатації автомобільних доріг:

«*Реальне мито*» (безпосередня плата): приватні концесіонери несуть відповідальність за фінансування та будівництво доріг, їх утримання, а взамін беруть плату з користувачів. Успішні приклади цього методу пропонує Франція, Іспанія, Ісландія, Хорватія.

«*Тіньове мито*» (опосередкована плата): приватні концесіонери несуть відповідальність за фінансування та безпосереднє будівництво доріг, їх утримання, однак не беруть плати з користувачів. Держава поетапно надає компенсацію інвесторам, рівень якої залежить від кількості споживачів концесійної магістралі. Цей підхід діє у Великій Британії, Фінляндії, Іспанії та Португалії.

Україна розглядає можливості розвитку концесійного партнерства при будівництві та експлуатації автомобільних доріг. На нашу думку, використання обох зазначених форм концесійного партнерства є обмеженим в умовах України. Так, концесія у будівництві автодоріг у формі «реального мита» не є прийнятною для більшості споживачів в умовах стрімкого зменшення доходів населення, а концесія на основі «тіньового мита» є обмеженою в умовах кризи державних фінансів та неминучого зростання витрат концедента.

На жаль, в Україні поки що немає жодної автодороги, побудованої на концесійних умовах. У жовтні 2020 року Міністерство інфраструктури, Укравтодор, Світовий Банк і Міжнародна фінансова корпорація в Україні презентували Першу програму державно-приватного партнерства у дорожній галузі, яка передбачала залучення до 10 млрд. дол США приватного фінансування для будівництва та утримання автомобільних доріг. Реалізація планувалася на основі опосередкованої плати, коли держава компенсуватиме повернення коштів інвестору впродовж 20-30 років. Всього до Програми було включено 21 ділянку автомобільних доріг сумарною протяжністю 4500 км [22].

Проте, через війну та погіршення фінансової ситуації в країні навіть Львів-Краковець, який був спланований як перша платна дорога в країні, так і не був реалізований через відсутність державної підтримки та надійних виконавців, які могли б відповідати вимогам концесійного договору.

Разом з тим зростання боргового навантаження в Україні суттєво обмежує можливості держави щодо реалізації довгострокових проектів та розвитку партнерства між державою та бізнесом на стабільній основі. Інформація про погіршення кредитних рейтингів боргових зобов'язань України свідчить про погіршення інвестиційного клімату, що негативно впливає на настрої інвесторів.

За останньою інформацією, у липні 2024 року Fitch Ratings знизило довгостроковий рейтинг дефолту України в іноземній валюті до «С» з «СС» (з ймовірного до неминучого).

Важливою подією для України стало ухвалення 27 лютого 2024 року Європейським Парламентом нового механізму підтримки Ukraine Facility, який передбачає виділення €50 мільярдів протягом чотирьох років. Цей механізм спрямований на підтримку економічного відновлення України, зокрема фінансування концесійних проєктів, розвитку інфраструктури та зміцнення макрофіскальної стійкості. Значна частина коштів буде використана для інвестицій, субсидування відсоткових ставок та технічної допомоги, що створює додаткові можливості для реалізації концесійних проєктів та залучення іноземних інвестицій [23].

Співпраця з приватними учасниками на основі концесійного партнерства з застосуванням зазначених вище форм взаємодії в умовах України є особливо актуальною в енергетичному, транспортному секторах, секторі водопостачання та водовідведення, а також при відбудові об'єктів логістичної інфраструктури, які мають стратегічне значення для економіки України.

В процесі реалізації концесійних проєктів посилюється контроль за дотриманням екологічних і соціальних вимог, що потребує уточнення моніторингових індикаторів для більш повного відображення соціальних та екологічних результатів згідно з концепцією «витрати-вигоди» [24, с. 392; 25, с. 705].

Фінансові ризики є основними видами ризиків при реалізації довгострокових концесійних проєктів. Ось чому важливим питанням для приватних інвесторів і кредиторів є оцінка ризиків ведення бізнесу в країні, яка стає важливою складовою інвестиційного аналізу. З огляду на зростання ризику ведення бізнесу (country risk premium) в Україні, в механізмі концесійного партнерства набувають особливого значення використання додаткових інструментів управління ризиками при реалізації масштабних проєктів. Як свідчить міжнародна практика, пом'якшення негативного впливу ризиків країни у при реалізації довгострокових проєктів є достатньо складним і ґрунтується на використанні різних інструментів захисту інтересів кредиторів та інвесторів [12, с. 13–14; 29, с. 75].

Стримуючими факторами реалізації проєктів на умовах концесії є високі ризики через неврегульованість механізму реалізації концесійних угод, недосконалість економіко-правового забезпечення захисту майнових прав інвесторів та можливості порушення фінансових зобов'язань партнерами в умовах фінансової нестабільності в Україні, відсутність прозорого моніторингу та контролю та ін.

## **Висновки**

Концесії є основою значної частки економічної діяльності ЄС і широко використовуються для надання суспільно значущих послуг, коли

державні чи місцеві органи влади потребують додаткової мобілізації приватного капіталу та ноу-хау.

Відсутність чітких правил щодо регулювання концесійних відносин призводить до правової невизначеності, непрозорості та спричиняє спотворення функціонування внутрішнього ринку, наприклад, пряме укладання контрактів без прозорості чи конкуренції. Цей процес породжує ризик національного фаворитизму, шахрайства та корупції. Відсутність належного регулювання призводить до економічної неефективності та негативно впливає на отримання найкращого співвідношення ціни та якості.

Як свідчить досвід країн ЄС, існують різні моделі концесійного партнерства, що реалізуються в різних секторах. На основі дослідження моделей взаємодії держави та бізнесу нами визначено, що моделі BOT, ROT, LDO може успішно розвиватися в Україні для відбудови інфраструктурних секторів, а також надання суспільно значущих послуг населенню.

Розвиток концесійного ринку в Україні зумовлює необхідність гармонізації концесійного законодавства України з законодавством ЄС для формування прозорого та дієвого механізму регулювання відносин між учасниками. Формування надійної правової бази, створює стабільну правову базу для органів державної влади та місцевого самоврядування для усунення дискримінації та надання справедливого доступу до ринку на основі конкуренції за концесії.

Серед причин, які гальмують розвиток концесійного партнерства в Україні, можна виділити такі:

- зростання ризиків ведення бізнесу в Україні, що стримує укладання довгострокових контрактів та обмежує інвестування в інфраструктурні проекти;
- зруйнованість та зношеність транспортної та енергетичної інфраструктури, що суттєво ускладнює проведення будівельних робіт та формування логістичної мережі для надання суспільно значущих послуг;
- недосконалість механізму концесійного партнерства щодо захисту від негативних наслідків впливу сукупних ризиків;
- обмеженість можливостей приймаючої сторони (публічного партнера) щодо підтримки приватних партнерів у разі виникнення необхідності відшкодування частини витрат відповідно до умов концесійного договору;
- невідповідність потенційних заявників конкурсним вимогам при укладанні концесійних договорів;
- обмежені можливості для МСП щодо концесійної діяльності.

### Список використаних джерел:

1. The World Bank Group. Concessions Build-Operate-Transfer (BOT) and Design-Build-Operate (DBO) Projects. URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/agreements/concessions-bots-dbos#BOT%20Projects>
2. Дубок І.П. Історичний досвід державно-приватного партнерства. *Державне управління: теорія та практика*. 2014. № 2. С. 4–11. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Dutp\\_2014\\_2\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Dutp_2014_2_3).
3. Directive 2014/23/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on the award of concession contracts. URL: <https://www.legislation.gov.uk/eudr/2014/23/contents>
4. European Commission report concludes on improved transparency and higher SME participation after the first years of application of the concessions. Directive. URL: [https://single-market-economy.ec.europa.eu/news/european-commission-report-concludes-improved-transparency-and-higher-sme-participation-after-first-2023-07-28\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/news/european-commission-report-concludes-improved-transparency-and-higher-sme-participation-after-first-2023-07-28_en)
5. Про державно-приватне партнерство. Закон України від 1 липня 2010 року №2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text>
6. Про концесію. Закон України від 3 жовтня 2019 р. № 157-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-IX#Text>.
7. Стан здійснення ДПП в Україні. Міністерство економіки України. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&isSpecial=True&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>
8. The World Bank Group. What is a PPP: Defining "Public-Private Partnership". URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/what-ppp-defining-public-private-partnership>
9. OECD Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships. 2024. URL: <http://www.oecd.org/gov/budgeting/oecd-principlesfor-public-governance-of-public-private-partnerships.htm>
10. United States Department of Transportation report to Congress on public-private partnerships, December 2004. URL: <https://rosap.ntl.bts.gov/view/dot/28035>
11. Науменкова С.В. Проектне фінансування: навч. посібник. Київ : Знання України, 2022. 217 с.
12. Науменкова С., Міщенко С., Тищенко Є. Фінансові інструменти забезпечення від політичних ризиків у проектному фінансуванні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2016. № 10 (187). С. 6 – 17. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/1>
13. The Public Procurement Data Space (PPDS). European Commission. URL: [https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/publicprocurement/digital-procurement/public-procurement-data-space-ppds\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/publicprocurement/digital-procurement/public-procurement-data-space-ppds_en)
14. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Механізми державної підтримки використання штучного інтелекту для забезпечення стійкості економічного розвитку. *Економіка України*. 2024. № 5. С. 30–56. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.05.030>
15. Ukraine – Third Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA3); February 2022 – December 2023. World Bank Group. 2023. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/099021324115085807/P1801741bea12c012189ca16d95d8c2556a>
16. Науменкова С., Міщенко С., Тищенко Є. Проектне фінансування в умовах реалізації “UKRAINE FACILITY PLAN”. *Економічний простір*. 2024. № 191. С. 142–153. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-24>

17. Lease Develop Operate: LDO: Leasing Leadership: The LDO Approach to BOT Projects. URL: <https://www.fastercapital.com/content/Lease-Develop-Operate—LDO---Leasing-Leadership—The-LDO-Approach-to-BOT-Projects.html#A-New-Paradigm-in-Infrastructure-Development>

18. Dube C., Chigumira, G. The scope for public-private partnerships for infrastructure development in Zimbabwe. ZEPARU Working Paper Series, 2010. ZWPS 03/10. URL: [https://zeparu.co.zw/sites/default/files/2018-09/2010Working%20paper\\_The%20scope%20for%20PPPs%20in%20Zimbabwe\\_Revised%20Draft.pdf](https://zeparu.co.zw/sites/default/files/2018-09/2010Working%20paper_The%20scope%20for%20PPPs%20in%20Zimbabwe_Revised%20Draft.pdf)

19. EPEC Data Portal. Total value of European PPP projects by sector – all countries. URL: <https://data.eib.org/epec/>

20. Гончаренко Я. Концесія як форма залучення іноземних інвестицій: світовий досвід та українська практика. *Інтернаука*. 2024. № 7(87) DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2024-7-10069>

21. Bousquet F., Fayard A. Road Infrastructure Concession Practice in Europe. World Bank Group. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/c45585f8-538e-5c07-8ab3-09f2a14dfccc/content>

22. Шість доріг у концесію. *Українформ*. 15.03.2021. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3208478-sist-dorig-u-koncesiu-do-proektu-planuut-zaluciti-ponad-17-milarda-investicij.html>

23. План для Ukraine Facility. Міністерство економіки України. 2024. URL: <https://www.ukrainefacility.me.gov.ua/wp-content/uploads/2024/03/plan-ukraine-facility.pdf>

24. Naumenkova S., Mishchenko V., Mishchenko S. Key energy indicators for sustainable development goals in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*. 2022. № 20(1). P. 379–395. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.20\(1\).2022.31](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.20(1).2022.31)

25. Naumenkova S., Mishchenko V., Chugunov I., Mishchenko S. Debt-for-nature or climate swaps in public finance management. *Problems and Perspectives in Management*. 2023. №21(3). P. 698–713. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.21\(3\).2023.54](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.21(3).2023.54)

26. Naumenkova S., Tishchenko I., Mishchenko S., Mishchenko V., Ivanov V. Assessment and mitigation of credit risks in project financing. *Banks and Bank Systems*. 2020. № 15 (1). P. 72–84. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/bbs.15\(1\).2020.08](http://dx.doi.org/10.21511/bbs.15(1).2020.08)

## References:

1. WBG. (2024). Concessions Build-Operate-Transfer (BOT) and Design-Build-Operate (DBO) Projects. Available at: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/agreements/concessions-bots-dbos#BOT%20Projects>

2. Dubok I. (2014). Istorychnyi dosvid derzhavno-privatnoho partnerstva [Історичний досвід державно-приватного партнерства]. *Derzhavne upravlinnia: teoriia ta praktyka*, no. 2, pp. 4–11. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Dutp\\_2014\\_2\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Dutp_2014_2_3) [in Ukrainian]

3. EU. (2014). Directive 2014/23/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on the award of concession contracts. Available at: <https://www.legislation.gov.uk/eudr/2014/23/contents>

4. EC. (2023). European Commission report concludes on improved transparency and higher SME participation after the first years of application of the concessions. Directive. Available at: [https://single-market-economy.ec.europa.eu/news/european-commission-report-concludes-improved-transparency-and-higher-sme-participation-after-first-2023-07-28\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/news/european-commission-report-concludes-improved-transparency-and-higher-sme-participation-after-first-2023-07-28_en)

5. Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo. Zakon Ukrainy vid 1 lypnia 2010 roku № 2404-VI [About public-private partnership. Law of Ukraine dated July 1, 2010 No. 2404-VI]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> [in Ukrainian].

6. Pro kontsesiiu. Zakon Ukrainy vid 3 zhovtnia 2019 r. № 157-IX [About the concession. Law of Ukraine dated October 3, 2019 No. 157-IX]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text> [in Ukrainian].

7. Ctan zdiisnennia DPP v Ukraini [The status of PPP implementation in Ukraine]. Ministerstvo ekonomiky Ukrainy. Available at: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&isSpecial=True&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini> [in Ukrainian].

8. The World Bank Group. What is a PPP: Defining "Public-Private Partnership". Available at: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/what-ppp-defining-public-private-partnership>

9. OECD Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships. 2024 Available at: <http://www.oecd.org/gov/budgeting/oecd-principlesfor-public-governance-of-public-private-partnerships.htm>

10. United States Department of Transportation report to Congress on public-private partnerships, December 2004. Available at: <https://rosap.nhtl.bts.gov/view/dot/28035>

11. Naumenkova S. V. (2022) Proektne finansuvannia [Project financing]. Kyiv: Znannia Ukrainy, p. 217. [in Ukrainian].

12. Naumenkova S., Mishchenko S., Tishchenko E. (2016) Finansovi instrumenty ubezpechennia vid politychnykh ryzykiv u proiektnomu finansuvanni [The financial tools for cover political risks in project finance]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*, vol. 10(187), pp. 6-17. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2016/187-10/1>.

13. The Public Procurement Data Space (PPDS). European Comission. Available at: [https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement/digital-procurement/public-procurement-data-space-ppds\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement/digital-procurement/public-procurement-data-space-ppds_en)

14. Mishchenko V., Naumenkova S. (2024) Mekhanizmy derzhavnoi pidtrymky vykorystannia shtuchnoho intelektu dlia zabezpechennia stiikosti ekonomichnoho rozvytku [State support mechanisms for the use of artificial intelligence to ensure resilience of economic development]. *Ekonomika Ukrainy*, vol. 5(750), pp. 30–56. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.05.030>

15. Ukraine – Third Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA3): February 2022 – December 2023. World Bank Group. 2023. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/099021324115085807/P1801741bea12c012189ca16d95d8c2556a>

16. Naumenkova S., Mishchenko S., Tishchenko Ye. (2024). Proiektne finansuvannia v umovakh realizatsii "UKRAINE FACILITY PLAN" [Project financing under the conditions of implementation of the "UKRAINE FACILITY PLAN"]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 191, pp. 142–153. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-24> [in Ukrainian].

17. Lease Develop Operate: LDO: Leasing Leadership: The LDO Approach to BOT Projects. Available at: <https://www.fastercapital.com/content/Lease-Develop-Operate---LDO---Leasing-Leadership---The-LDO-Approach-to-BOT-Projects.html#A-New-Paradigm-in-Infrastructure-Development>

18. Dube C., Chigumira, G. (2010). The scope for public-private partnerships for infrastructure development in Zimbabwe. ZEPARU Working Paper Series. ZWPS 03/10. Available at: [https://zeparu.co.zw/sites/default/files/2018-09/2010Working%20paper\\_The%20scope%20for%20PPPs%20in%20Zimbabwe\\_Revised%20Draft.pdf](https://zeparu.co.zw/sites/default/files/2018-09/2010Working%20paper_The%20scope%20for%20PPPs%20in%20Zimbabwe_Revised%20Draft.pdf)



19. EPEC Data Portal. Total value of European PPP projects by sector – all countries. Available at: <https://data.eib.org/epec/>
20. Honcharenko, Y. (2024). Honcharenko Ya. Kontsesiia yak forma zaluchennia inozemnykh investytsii: svitovyi dosvid ta ukrainska praktyka [Concession as a form of attracting foreign investment: world experience and Ukrainian practice]. *Internauka*, no. 7(87). DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2024-7-10069>
21. WBG. Bousquet F., Fayard A. Road Infrastructure Concession Practice in Europe Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/c45585f8-538e-5c07-8ab3-09f2a14dfccc/content>
22. Shist dorih u konssetsiiu [Six roads in concession]. *Ukrinform*. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3208478-sist-dorig-u-koncesiu-doproektu-planuut-zaluciti-ponad-17-milarda-investicij.html> [in Ukrainian].
23. Plan dlja Ukraine Facility (2024) [The plan for Ukraine Facility]. Ministerstvo ekonomiky Ukrainy. Available at: <https://www.ukrainefacility.me.gov.ua/wp-content/uploads/2024/03/plan-ukraine-facility.pdf>
24. Naumenkova, S., Mishchenko, V., Mishchenko, S. (2022) Key energy indicators for sustainable development goals in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, no. 20(1), pp. 379–395. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.20\(1\).2022.31](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.20(1).2022.31)
25. Naumenkova, S., Mishchenko, V., Chugunov, I., Mishchenko, S. (2023). Debt-for-nature or climate swaps in public finance management. *Problems and Perspectives in Management*, no. 21(3), pp. 698–713. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.21\(3\).2023.54](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.21(3).2023.54)
26. Naumenkova, S., Tishchenko, I., Mishchenko, S., Mishchenko, V., Ivanov, V. (2020). Assessment and mitigation of credit risks in project financing. *Banks and Bank Systems*, no. 15 (1), pp. 72–84. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/bbs.15\(1\).2020.08](http://dx.doi.org/10.21511/bbs.15(1).2020.08)